

Ekonomia
jest piękna?



Ekonomia jest piękna?

Księga dedykowana

Profesorowi Jerzemu Wilkinowi

Pod redakcją

Łukasza Hardta i Dominiki Milczarek-Andrzejewskiej



Wydawnictwo Naukowe Scholar
Warszawa 2015

Recenzenci:

dr hab. Tomasz Grzegorz Grosse, prof. UW

prof. dr hab. Wojciech Józwiak

dr hab. Maciej Tymiński

Redaktor prowadzący: Łukasz Żebrowski

Redakcja i korekta: Magdalena Pluta

Projekt okładki: Marta Kurczewska

Zdjęcie na okładce: © sakkmasterke - Fotolia.com

Zdjęcie prof. Jerzego Wilkina: Małgorzata Trzak

Copyright © 2015 by Authors

Copyright © 2015 by Wydawnictwo Naukowe Scholar Sp. z o.o., Warszawa

Wydanie książki zostało dofinansowane

przez Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk

oraz Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego

ISBN 978-83-7383-754-6

Wydawnictwo Naukowe Scholar Spółka z o.o.

ul. Wiślana 8, 00-317 Warszawa

tel./fax 22 692 41 18, 22 826 59 21, 22 828 93 91

dział handlowy: jak wyżej, w. 108

e-mail: info@scholar.com.pl

www.scholar.com.pl

Wydanie pierwsze

Skład i łamanie: WN Scholar (*Jerzy Łazarski*)

Druk i oprawa: MCP, Marki

Spis treści

Od redaktorów.....	9
Profesor Jerzy Wilkin – badacz i nauczyciel	19
<i>Marek Bednarski</i>	

Część 1. Filozoficznie i metodologicznie o ekonomii

Człowiek i ekonomia w świetle katolickiej nauki społecznej	27
<i>Marta Błąd</i>	
O granicach ekonomii	45
<i>Łukasz Hardt</i>	
Czy ekonomiści umieją współpracować – krótki esej o złożonych związkach między konkurencją a kooperacją	58
<i>Beata Łopaciuk-Gonczaryk</i>	
Aksjologiczny wymiar ekonomii.....	74
<i>Aneta Kargol-Wasiluk, Marian Zalesko</i>	
Aksjologiczne niedostatki współczesnej ekonomii.....	88
<i>Elżbieta Mączyńska</i>	
Piękno ekonomii w działaniu, czyli o pożytkach dla ekonomii z badania prawa przez ekonomistów	102
<i>Katarzyna Metelska-Szaniawska</i>	
Ekonomia instytucjonalna a kierunki zmian w ekonomii jako nauce.....	115
<i>Marek Ratajczak</i>	
Nowe nurty ekonomii a osądy moralne.....	126
<i>Karolina Safarzyńska</i>	

Część 2. Państwo, społeczeństwo i gospodarka

Czas pracy w polskiej gospodarce. Ewolucja, jej przyczyny i konsekwencje zmian.....	139
<i>Marek Bednarski</i>	
Jaki kapitalizm? Jakie państwo? Schumpeterowska teoria wzrostu gospodarczego a koncepcja inteligentnego państwa (<i>smart state</i>)	153
<i>Michał Brzeziński</i>	

Kultura – gospodarka – rozwój	169
<i>Jerzy Hausner</i>	
Amerykańskie marzenie a stereotyp wolnej gospodarki	180
<i>Andrzej Kondratowicz</i>	
Istota regulowania rynku pracy	196
<i>Jacek Lewkowicz</i>	
Porozumienie Transatlantyczne: nadzieja ekonomiczna starej Europy?	209
<i>Jan Jakub Michałek</i>	
Jakie nierówności Polacy akceptują jako sprawiedliwe?	225
<i>Witold Morawski</i>	
Państwo prawa a gospodarowanie	235
<i>Jacek Raciborski</i>	
Jakość sfery publicznej i rządu w Polsce: kilka refleksji o ich publicznych i prywatnych barierach	247
<i>Andrzej Rychard</i>	
Jakość edukacji a polityka oświatowa państwa – zarys literatury	255
<i>Joanna Siwińska-Gorzelał</i>	
Wpływ kryzysu finansowego na wzmocnienie pozycji krajów na średnim poziomie rozwoju w gospodarce światowej	267
<i>Andrzej Wojtyła</i>	
Czy można sprywatyzować Lasy Państwowe?	279
<i>Tomasz Żylicz</i>	

Część 3. Rolnictwo i rozwój wsi

Polska wieś w Unii Europejskiej: pytanie o „Wielką Narrację”	293
<i>Izabella Bukraba-Rylska</i>	
Przestrzenny wymiar wielofunkcyjności wsi. Typologia gmin według form użytkowania ziemi	305
<i>Adam Czarnecki, Marek Kłodziński, Monika Stanny</i>	
Kwestia rolna w pracach Aleksandra Czajanowa i jej współczesne uwarunkowania	319
<i>Andrzej Czyżewski, Piotr Kułyk</i>	
Zrównoważona intensyfikacja – mit czy realna szansa?	336
<i>Mirosław Drygas, Iwona Nurzyńska</i>	

Wpływ przyspieszenia przemian własnościowych w rolnictwie na zmiany w strukturze prawno-własnościowej i obszarowej gospodarstw rolnych w Polsce.	351
<i>Włodzimierz Dzun</i>	
Polityka rozwoju obszarów wiejskich – w poszukiwaniu prostych recept na poprawę skuteczności podejmowanych działań	369
<i>Jan Fałkowski</i>	
O rzeczywistych i pozornych funkcjach drobnych gospodarstw (raz jeszcze)	383
<i>Maria Halamska</i>	
Uwarunkowania rozwoju rolnictwa oraz obszarów wiejskich w ujęciu historycznym i współcześnie	395
<i>Bogdan Klepacki</i>	
Konflikty wokół ziemi – czy Wspólna Polityka Rolna może je łagodzić?	407
<i>Dominika Milczarek-Andrzejewska, Katarzyna Zawalińska</i>	
Możliwości trwałego i zrównoważonego rozwoju rolnictwa – refleksje na tle Deklaracji Warszawskiej.	423
<i>Walenty Poczta</i>	
Zagadnienia społecznej odpowiedzialności w agrobiznesie	439
<i>Andrzej Piotr Wiatrak</i>	
Esej o kwestii agrarnej	455
<i>Józef Stanisław Zegar</i>	

Czy ekonomia może być piękna?

Przedruk artykułu Profesora Jerzego Wilkina z *Ekonomisty* 3/2009

Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii	473
<i>Jerzy Wilkin</i>	
Bibliografia prac Profesora Jerzego Wilkina do 2014 r.	490
Noty biograficzne autorów.	504
Indeks nazwisk.	510

Od redaktorów

Tytuł Księgi Jubileuszowej Profesora Jerzego Wilkina może budzić zdziwienie, bo czy kategorię piękna należy odnosić do nauki, a do ekonomii w szczególności? Sam Jubilat udziela na to pytanie twierdzącej odpowiedzi w tekście „Czy ekonomia może być piękna?”, gdzie zauważa: „(...) ekonomia jest bardzo pożyteczna i fascynująca, ale może też być piękna!” (zob. przedruk artykułu na s. 473–489 niniejszej Księgi, tu: s. 487). Dowodzi wcześniej tej tezy, szukając z powodzeniem piękna ekonomii w jej metodach badawczych i podejmowanych przez nią problemach. Bo czy można zaprzeczyć pięknu matematyki, tak często wykorzystywanej w ekonomii i będącej według Keplera jego archetypem? Czy można zakwestionować to, iż tajemnica człowieczego bytu, nierzadko stanowiąca tło nawet czysto formalnych rozważań nad wyborami *homo oeconomicus*, nie każe nam się odnieść do kategorii piękna? Ostatnie teksty prof. Jerzego Wilkina nie pozostawiają złudzeń co do jego stanowiska w powyższych kwestiach. Nie chcemy w tym momencie powtarzać argumentów Jubilata na rzecz piękna ekonomii. Czytelników Księgi Jubileuszowej możemy zachęcić tylko do sięgnięcia do przywołanego wcześniej jego tekstu, który w tomie przedrukujemy.

Jako redaktorzy tej Księgi, a zarazem wychowankowie Profesora, chcemy w tym miejscu, w formie z konieczności skróconej i niepełnej, poszukać piękna ekonomii w zderzeniu badacza z rzeczywistością. Pisanie o tym jest o tyle problematyczne dla uczonego, że stwarza ryzyko odnoszenia tych rozważań przez czytelnika do osoby samego autora, a przecież badacz powinien być z natury pokorny i niewidoczny. Nie dziwi nas więc to, że prof. Jerzy Wilkin, w wyniku charakterystycznej dla siebie skromności, tych kwestii w swoich tekstach bezpośrednio nie podnosił. Uważamy, że spotkanie uczonego z otaczającym go światem nie tylko sprzyja opracowywaniu teorii ów świat wyjaśniających, lecz także zmienia samego naukowca, który rozumiejąc rzeczywistość lepiej, staje się coraz bardziej człowiekiem. Ta zmiana dokonuje się szczególnie wtedy, gdy wychodzimy poza pierwsze oszołomienie sukcesami nauki i stajemy się coraz bardziej krytyczni, a w związku z tym zadajemy pytanie o to, dlaczego nauka w ogóle działa. To wtedy zwykle na nowo odkrywamy znaczenie filozofii dla prowadzonych przez siebie badań i dochodzimy do tego etapu intelektualnych poszukiwań, na którym nasze pytania – jeszcze do niedawna pozornie czysto naukowe – nagle zbliżają się do refleksji, jakie snujemy nad sensem i poznawalnością świata, a przede wszystkim naszym w nim miejscu.

Patrząc na drogę naukowych poszukiwań prof. Jerzego Wilkina, trzeba stwierdzić, że prowadziła go konsekwentnie ku przyjaźni mądrości, a więc – co też nieśmiało możemy domniemywać – do zespolenia się w jedno jego pytań naukowych i jego refleksji

nad ludzkim życiem. Zaczął od studiów nad rolnictwem, nie stroniąc od badań czysto empirycznych, następnie zainteresował się kwestiami metodologicznymi, aby wraz ze zmieniającym się otoczeniem społeczno-gospodarczym podjąć się analizy transformacji ustrojowej oraz procesu integracji europejskiej. Wreszcie, w ostatnich latach, daje się zauważyć silne zainteresowanie Jubilata filozofią ekonomii. W tym kontekście nie mogą dziwić jego słowa na jednym z seminariów na Uniwersytecie Warszawskim w 2014 r., gdy stwierdził, że stając na granicy nauki, badacz zwraca się na ogół w kierunku filozofii, w tym metafizyki, a także często w kierunku Boga. Takim badaczem, stojącym na granicy ekonomii, jest z pewnością prof. Jerzy Wilkin.

Zanim przejdziemy do przedstawienia samej treści Księgi Jubileuszowej, już teraz musimy zasygnalizować, że jej *signum specificum* jest zróżnicowanie tematyczne. Nie powinno to dziwić, biorąc pod uwagę rozległość zainteresowań Jubilata. W tym sensie prof. Jerzy Wilkin szedł często pod prąd postępującej specjalizacji ekonomii i starał się nie tracić sprzed oczu całego systemu społeczno-gospodarczego, uwarunkowanego w swoim działaniu czynnikami historycznymi, kulturowymi czy prawnymi. Zawsze powtarzał nam, swoim młodszym współpracownikom, że nauki nie uprawia się dla punktów, awansów ani kolejnych grantów, ale przede wszystkim, aby poszukiwać prawdy, a dochodzeniu do niej nadmierna specjalizacja nie służy. Profesor spełnia więc z pewnością z nadmierną jedno ze wskazanych przez ks. prof. Michała Hellera kryteriów zostania prawdziwym uczonym, tj. zdobycie się na odwagę bycia innym, bardziej krytycznym, pokornym i umiejącym spojrzeć z zewnątrz na siebie i swoją dziedzinę wiedzy. Takiej postawie służyła z pewnością rosnąca w umyśle Profesora świadomość granic ekonomii, co kierowało go w stronę innych nauk, w szczególności socjologii, i stąd wśród autorów książki obecność również badaczy spoza ekonomii. To wreszcie musiało przyczynić się do postawienia przez niego w ostatnich latach fundamentalnych pytań o rolę uniwersytetu i uczonego. W jednym z tekstów pytał również o to, do czego uniwersytetowi potrzebny jest profesor. Wcześniej wielokrotnie wyrażał zaniepokojenie erozją „uniwersyteckości”, a szczególnie wymiaru wspólnotowego polskich uniwersytetów. Natomiast w dyskusjach o tym, jak uczyć ekonomii, zwykł opowiadać się za programem zróżnicowanym i pokazującym jej społeczne uwikłanie. W tym wszystkim chodziło mu o to, aby kształcenie uniwersyteckie nie miało rysu wyłącznie zawodowego i aby nie formowało człowieka tylko intelektualnie, lecz także moralnie i obywatelsko. Sądzymy, że Profesorowi bliskie byłyby następujące słowa św. Jana Pawła II o roli uniwersytetu: „Oto wielkie wyzwanie, jakie w sferze badawczej i dydaktycznej staje dzisiaj przed szkołami wyższymi: formowanie ludzi nie tylko kompetentnych w swojej specjalizacji [czasem wąskiej], bogatych w encyklopedyczną wiedzę, ale nade wszystko w autentyczną mądrość. Tylko tak uformowani, będą oni mogli wziąć na swe barki odpowiedzialność za przyszłość Polski, Europy i świata”¹. Profesor Jerzy Wilkin starał się podejmować to wyzwanie i wpływać na kształt uniwersytetu oraz innych instytucji naukowych w Polsce. Dlatego pełnił wiele istotnych funkcji zarówno na uniwersytecie, jak i poza nim, o czym pisze we wstępie biograficznym prof. Marek

¹ Przemówienie Jana Pawła II na spotkaniu z okazji 600-lecia Wydziału Teologicznego UJ (Kraków, kolegiata św. Anny, 8 czerwca 1997 r.).

Bednarski. Tego też starał się nas uczyć, aby walczyć z biernością i stawać się współodpowiedzialnym za miejsce, w którym pracujemy. Piszemy o tym, bo Księga, którą przekazujemy Profesorowi, naznaczona jest tak cenioną przez niego uniwersyteckością, oddaje bowiem swoje łamy autorom, nie zawsze ekonomistom, prezentującym teksty zróżnicowane tematycznie.

Wracając jeszcze do jednego z podstawowych atrybutów twórczości prof. Jerzego Wilkina, czyli płynnego przechodzenia od refleksji nad światem społeczno-gospodarczym do studiów nad teorią go opisującą, trzeba zauważyć, że taki rys w pracy naukowej zwykle jest cechą tych, którzy nie są jedynie „pracownikami naukowymi”, ale *par excellence* uczonymi. To właśnie uczeni są zdolni do kontemplacji świata i naukowych teorii, podczas gdy „pracownicy naukowci” jedynie „uprawiają naukę”. To wreszcie często uczeni dochodzą do przekonania, że teoria może być doskonalsza (piękniejsza!) od rzeczywistości, do której się odnosi, bo w teorii zwykle obecna jest część nie tylko świata, lecz także samego uczonego. *Nihil novi*, przecież już Michał Anioł mawiał, że sztuka czyni naturę piękniejszą, a Dante powtarzał, iż poeta (tu: uczonego) nie wytwarza wprawdzie nowych rzeczy, ale nowe całości (tu: teorie). Jako redaktorzy książki cieszymy się więc, że udało się w niej zawrzeć wiele tekstów poświęconych właśnie refleksji nad teorią ekonomii (część pierwsza Księgi). Zarazem jednak nie byłoby tej metaekonomicznej fugi, gdyby nie polifonia dwóch pozostałych części tomu – drugiej poświęconej refleksji nad państwem i gospodarką, a także trzeciej, zawierającej analizę problemów rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Mamy nadzieję, że ta wielość głosów, w połączeniu z wysiłkiem interpretacyjnym czytających tę Księgę, stanie się dla naszych odbiorców intelektualną symfonią i będzie służyła pogłębianiu rozważań nad problemami, które przedmiotem swojego zainteresowania uczynił Jubilat. W kolejnej części wprowadzenia przybliżamy strukturę książki i zawarte w niej teksty.

Jak wspomnieliśmy wcześniej, nadesłane teksty są bardzo zróżnicowane pod względem podejmowanej tematyki. Dodatkowo część z nich to rozważania czysto teoretyczne, podczas gdy inne wykorzystują badania empiryczne. Nie próbujemy więc uporządkować ich według jednego podejścia, tematu czy problemu. Udało nam się jedynie uszeregować je według bardzo rozległych obszarów badawczych podejmowanych przez prof. Jerzego Wilkina i dlatego proponujemy podział Księgi na trzy części zatytułowane: „Filozoficznie i metodologicznie o ekonomii”, „Państwo, społeczeństwo i gospodarka” oraz „Rolnictwo i rozwój wsi”. Wewnątrz tych bloków tematycznych przyjęliśmy natomiast porządek alfabetyczny według nazwisk autorów.

Przygotowując zarys książki, obawialiśmy się, że niewiele osób podejmie się napisania tekstów filozoficznych i metodologicznych. Stało się wręcz przeciwnie. Cieszy nas to tym bardziej, że uważamy, iż ekonomiści nadal relatywnie rzadko zadają fundamentalne pytania, a coraz częściej specjalizują się w wąskich subdziedzinach. Z pewnością to ostatni kryzys gospodarczy zmusza ekonomistów do chwili refleksji. Coraz częściej i mocniej – także w Polsce – słychać głosy krytyczne wobec ekonomii neoklasycznej. Radzi jesteśmy, że książka poświęcona Profesorowi stała się dodatkowym pretekstem, aby krytycznie spojrzeć zarówno na fundamenty ekonomii, jak i jej warsztat.

Autorzy tekstów zamieszczonych w pierwszej części książki postawili wiele ważnych pytań, które oczywiście towarzyszą nam podczas pracy (i to nie tylko naukowej, lecz

także dydaktycznej i eksperckiej), tu jednak – sformułowane wprost – zmuszają nas do rozważniejszego uprawiania naszego „fachu”. Podejmują oni dyskusję o stanie ekonomii jako nauki (Aneta Kargol-Wasiluk i Marian Zalesko, Elżbieta Mączyńska i Marek Ratajczak) i granicach ekonomii (Łukasz Hardt); rozważają interakcje też z innymi naukami oraz pokazują alternatywne nurty ekonomiczne i znaczenie badań interdyscyplinarnych (Marta Bład, Katarzyna Metelska-Szaniawska i Karolina Safarzyńska); analizują warsztat badań ekonomistów (Beata Łopaciuk-Goncaryk).

Aneta Kargol-Wasiluk i Marian Zalesko odnoszą się do etycznych ograniczeń w ekonomii, zwłaszcza w jej głównym nurcie. Wskazują potrzebę przewartościowania podstawowych założeń ekonomii w kierunku nauki bardziej wrażliwej na potrzeby społeczne. Autorzy podsumowują, że współczesna ekonomia, by być bardziej użyteczną, potrzebuje głębokiego przewartościowania swoich założeń i uzupełnienia ich o podejście włączające wartości, które odwołują się do aksjologicznych fundamentów.

Podobnie Elżbieta Mączyńska zauważa, że jednym z błędów o negatywnych następstwach w życiu społeczno-gospodarczym jest uznanie ekonomii za „naukę o zarabianiu pieniędzy”. Wyraża się to także w tendencji do ekspansji metodologii ekonomii na inne nauki społeczne, a upadek bloku komunistycznego stworzył sprzyjające warunki do rozwoju „nowego imperializmu ekonomicznego”. Autorka zwraca uwagę na konieczność zmiany podejścia w teorii ekonomii i przywrócenia społecznego jej wymiaru, jako nauki o ludziach w procesie gospodarowania uwzględniającej system wartości społecznych.

Marek Ratajczak również zarysowuje wizję pożądaných zmian w ekonomii i przedstawia postulaty związane przede wszystkim z ideą ponownej analizy konsekwencji jej przynależności do nauk społecznych. Autor podejmuje dodatkowo próbę odpowiedzi na pytanie, czy ekonomia instytucjonalna może być postrzegana jako szczególnie predystynowana do tego, by ten pożądaný program zmian w ekonomii realizować.

Łukasz Hardt, wychodząc od krytyki „fundamentalizmu ekonomicznego” wskazującego na doskonałość narzędzi badawczych oraz pewność uzyskiwanych wyjaśnień, stawia pytania o granice ekonomii. Rozpoczyna od refleksji nad tym, czego dotyczą granice ekonomii (czy stosowanych metod, czy zakresu podejmowanych problemów badawczych). Następnie odnosi się do problemu głębi wyjaśnień ekonomicznych i konkluduje, że w ekonomii nie istnieją takie wyjaśnienia, które już dalszych eksplikacji nie potrzebują.

Marta Bład kontrastuje ze sobą ekonomię i katolicką naukę społeczną, choć nie stroni od pokazania obszarów styku i wzajemnego ich przenikania. Autorka przedstawia elementy katolickiej nauki społecznej, które zostały zainspirowane zjawiskami ekonomicznymi i funkcjonowaniem człowieka w sferze gospodarczej, a które mogą stanowić dla ekonomii zachętę do kooperacji i korzystania z jej dorobku.

Katarzyna Metelska-Szaniawska snuje refleksje nad znaczeniem interdyscyplinarnych badań z zakresu *Law & Economics* dla ekonomii jako nauki. Autorka pokazuje, że *Law & Economics* może wzbogacić nauki ekonomiczne, zarówno jeśli chodzi o przedmiot badań, jak i stosowane metody.

Karolina Safarzyńska opisuje alternatywne nurty ekonomiczne, w szczególności ekonomię ewolucyjną i behawioralną. Pokazuje, jak postrzegają one jednostkę i jakie konsekwencje płyną z tych teorii dla osądów moralnych w polityce ekonomicznej.

W swoich rozważaniach Autorka wychodzi bowiem od spostrzeżeń, iż ekonomia neoklasyczna przedstawia nierealistyczny obraz jednostki i procesów ekonomicznych, a analiza polityki ekonomicznej nie może uciec od osądów etycznych.

Warsztatem badań ekonomistów, a dokładniej strategiami publikacyjnymi stosowanymi przez polskich badaczy na łamach czasopism ekonomicznych, zajmuje się Beata Łopaciuk-Gonczonek. Pokazuje ona, że na skutek rosnącej presji konkurencyjnej zwiększyła się produktywność polskich naukowców, lecz nie towarzyszy temu wzrost udziału artykułów napisanych we współautorstwie ani wzrost liczby autorów przypadających na artykuł. W podsumowaniu stawia pytania dotyczące czynników hamujących rozwój współpracy między naukowcami i odpowiedniej polityki państwa w tym zakresie.

W drugiej części książki zatytułowanej „Państwo, społeczeństwo i gospodarka” autorzy podejmują temat relacji między państwem, sferą społeczną i gospodarczą z różnych perspektyw i na różnych płaszczyznach. Zamieszczone teksty stawiają zarówno ogólne pytania dotyczące rozwoju gospodarczego i roli państwa w gospodarce (opracowania Michała Brzezińskiego, Andrzeja Kondratowicza i Andrzeja Wojtyny), jak i pytania odnośnie do rozwiązań w konkretnych obszarach i na konkretnych rynkach (na rynku pracy: Marek Bednarski, Jacek Lewkowicz; w polityce edukacyjnej: Joanna Siwińska-Gorzela; w polityce handlowej: Jan Jakub Michałek, oraz zarządzania zasobami publicznymi: Tomasz Żylicz). Szersze ujęcie relacji między państwem, gospodarką i społeczeństwem znajdziemy natomiast w opracowaniach na temat kultury (Jerzy Hausner), nierówności (Witold Morawski) i jakości rządzenia (Jacek Raciborski i Andrzej Rychard). Warto także podkreślić, że autorzy nie zajmują się jedynie polityką (jej różnymi rodzajami), ale patrzą szerzej, uwzględniając regulacyjną rolę państwa.

Michał Brzeziński podkreśla w swoim tekście, że jednym z najważniejszych problemów badawczych współczesnej ekonomii jest wybór spośród wielu alternatywnych modeli kapitalizmu, określenie właściwej roli państwa w gospodarce oraz sformułowanie zasad dobrego rządzenia. Autor przedstawia teorię inteligentnego państwa, która wynika z schumpeterowskiej teorii wzrostu gospodarczego, i porównuje ją z alternatywnymi koncepcjami, takimi jak państwo minimalne czy państwo dobrobytu, oraz z ujęciami państwa wywodzącymi się z makroekonomii keynesowskiej czy społecznej gospodarki rynkowej. Zdaniem Autora to paradygmat schumpeterowski przedstawia spójną, całościową i mającą wspólną podstawę teoretyczną, potwierdzoną w wielu testach empirycznych, wizję polityki gospodarczej i zarządzania sektorem publicznym.

Andrzej Kondratowicz bada, na ile prawdziwy jest mit amerykańskiego marzenia i czy stereotyp o przewrocie Stanów Zjednoczonych w wolności gospodarczej na świecie może być empirycznie obroniony. W wyniku przeprowadzonej analizy odrzuca – w odniesieniu do większości badanego okresu – twierdzenie o tym, że USA są krajem o największej wolności gospodarczej na świecie.

Andrzej Wojtyna podejmuje wielowątkowy temat wpływu kryzysu finansowego na zmiany w układzie sił w gospodarce światowej. Przedstawia różnice między krajami zaliczanymi do tzw. gospodarek wschodzących a krajami wysoko rozwiniętymi i analizuje czynniki, które wpłynęły na „wrażliwość” różnych państw na kryzys finansowy (w tym m.in. elastyczność reakcji polityki makroekonomicznej na zaburzenia

finansowe). Autor prezentuje także prognozy dotyczące szans rozwoju poszczególnych państw i regionów w perspektywie roku 2050.

Marek Bednarski analizuje czas pracy w polskiej gospodarce, ujmując to zagadnienie w szerszym kontekście doświadczeń innych państw europejskich. Celem opracowania jest próba odpowiedzi na pytanie, dlaczego pojawienie się „nowej gospodarki” wpływa na zmiany w czasie pracy w kierunku jego uelastycznienia. Autor opisuje również odbiór tych procesów przez Polaków w świetle zrealizowanych badań empirycznych. Podsumowuje, że należy zgodzić się z tezą, iż ochrona pracowników ze strony państwa pozostaje koniecznością.

Temat rynku pracy podejmuje również Jacek Lewkowicz. Porusza on zagadnienie regulowania rynku pracy i zgłasza postulat, aby odbywało się to w odniesieniu do kryterium efektywności ekonomicznej. Główne wnioski płynące z tekstu tego Autora dotyczą możliwości stosowania procedur i narzędzi wypracowanych w ramach teorii regulacji i ekonomii instytucjonalnej do interwencji regulacyjnych na rynku pracy.

Joanna Siwińska-Gorzelał stawia pytania o to, jak można wpływać na jakość edukacji i wynikającą z niej jakość kapitału ludzkiego. Przedstawia też wnioski wynikające z badań w ramach ekonomii edukacji, która koncentruje się m.in. na próbie znalezienia związków między sposobem finansowania edukacji oraz konstrukcją otoczenia instytucjonalnego szkół a mierzonymi za pomocą testów wynikami nauczania. Autorka podejmuje próbę przeglądu najważniejszych ustaleń odnośnie do jakości szkolnictwa na wszystkich jego poziomach – podstawowym, średnim i wyższym.

Tekst Jana Jakuba Michałka dotyczy negocjacji między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Umowy o transatlantyckim partnerstwie handlowym i inwestycyjnym (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP). Autor podejmuje próbę odpowiedzi na wiele ważnych pytań: czy przysła umowa kończy erę globalizacji i będzie prowadzić do dalszej segmentacji gospodarki światowej? Kiedy mogą zakończyć się negocjacje i jakie są główne, najtrudniejsze ich obszary? Czy przysła umowa może zapobiec zmniejszaniu roli Unii Europejskiej w gospodarce światowej i czy może stworzyć nowe, globalne standardy techniczne? Jakie skutki ekonomiczne może umowa przynieść Polsce i całej Unii Europejskiej?

Tomasz Żylicz analizuje celowość publicznej i prywatnej własności lasów i zajmuje się kwestią ewentualnej prywatyzacji Lasów Państwowych. Autor omawia sytuację leśnictwa w Polsce, dokonuje analizy gospodarki leśnej, odwołując się do paradoksu Clarka, omawia różne formy zarządzania lasami w Europie, a także rozważa możliwe formy organizacji leśnictwa w Polsce. Odnosi się ponadto do wniosków płynących z przeprowadzonej analizy dla teorii wyboru publicznego. W opinii Autora obecny system zarządzania lasami w Polsce jest wystarczająco dobry, a jego zmiana (prywatyzacja lasów) nie jest pożądana.

Tekst Jerzego Hausnera pokazuje złożony charakter relacji kultury i ekonomii. Autor analizuje wpływ kultury na rozwój gospodarczy i zmiany społeczne (zauważa m.in.: „zmiana społeczna zawsze ma swój wymiar kulturowy”), podejmuje dyskusję o roli państwa we wspieraniu działalności kulturalnej (pisze o tym, jak finansować kulturę, aby stymulowała rozwój) i przedstawia wiele ważnych zaleceń dla polityki kulturalnej. Jeden z kluczowych wniosków dotyczy konieczności ograniczenia komercjalizacji kultury.

Witold Morawski łączy rozważania historyczno-teoretyczne o nierównościach z wynikami badań empirycznych. Zadaje pytanie, czy Polacy akceptują i jak postrzegają kwestie nierówności. Jeden z ważnych wniosków jest następujący: ludzie gotowi są aprobować nierówności, jeśli zagwarantowane są formalne możliwości równego startu. Na koniec Autor zwraca uwagę na kontekst instytucjonalny problematyki sprawiedliwości społecznej w Polsce.

Jacek Raciborski zajmuje się problemem roli standardów państwa prawnego w podtrzymywaniu ładu ekonomicznego. W swoim opracowaniu pokazuje niektóre trudności związane z aplikowaniem standardów państwa prawnego do praktyki ekonomicznej.

Andrzej Rychard stawia hipotezy dotyczące barier w budowie sfery publicznej „dobrej jakości” i pisze, że po części leżą one w samej sferze publicznej, a po części – w sferze prywatnej. Autor łączy to także z wyczerpywaniem się dotychczasowej formuły transformacji, zgodnie z którą realizacja trzech celów: gospodarki rynkowej, demokracji i integracji europejskiej, miała zapewnić zaspokojenie społecznych aspiracji. Tymczasem – jak pisze – „w każdej z tych sfer obserwujemy swoiste zamykanie się szans i rosnącą niepewność”.

Dużo miejsca roli i polityce państwa poświęcają także autorzy tekstów zamieszczonych w trzeciej części książki pt. „Rolnictwo i rozwój wsi”. Nie może to dziwić, gdyż rolnictwo i obszary wiejskie są objęte w Unii Europejskiej (a także w krajach spoza tej struktury) bardzo kompleksową polityką rolną i rozwoju. Do tekstów, w których wprost sformułowane zostało pytanie o kształt i wpływ Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) na obszary wiejskie, należą prace: Jana Fałkowskiego (o skuteczności działań w ramach polityki rozwoju obszarów wiejskich) oraz Dominiki Milczarek-Andrzejewskiej i Katarzyny Zawalińskiej (o wpływie WPR na ceny i użytkowanie ziemi rolniczej). Bilans przynależności Polski do UE dla wsi i rolnictwa przedstawia Izabella Bukraba-Rylska, a bilans 25-letnich przemian własnościowych w sektorze rolnictwa polskiego – Włodzimierz Dzun. Autorzy rozważają także wyzwania stojące współcześnie przed rolnictwem i obszarami wiejskimi: wielofunkcyjność wsi (Adam Czarnecki, Marek Kłodziński i Monika Stanny), zrównoważony rozwój rolnictwa (Mirosław Drygas i Iwona Nurzyńska oraz Walenty Poczta), rolę małych gospodarstw (Maria Halamska) i społeczną odpowiedzialność w agrobiznesie (Andrzej Piotr Wiatrak). O przemianach w rolnictwie i na wsi w ujęciu historycznym przeczytamy z kolei w tekście Andrzeja Czyżewskiego i Piotra Kułyka (piszących o kwestii rolnej w pracach Aleksandra Czajanowa), Bogdana Klepackiego (o uwarunkowaniach historycznych rozwoju rolnictwa i wsi) oraz Józefa Stanisława Zegara (o kwestii agrarnej).

Tekst Jana Fałkowskiego skupia się na wskazaniu podstawowych warunków, które należałoby spełnić, aby wsparcie dla obszarów wiejskich było skuteczne. Autor szuka również odpowiedzi na pytanie, dlaczego dotychczasowe programy publiczne są stosunkowo mało efektywne. Z tej perspektywy analizuje trzy ważne procesy zachodzące obecnie na wsi w Polsce: różnicowanie działalności gospodarczej, ruchy migracyjne ze wsi do miast oraz funkcjonowanie inicjatyw oddolnych mających na celu tworzenie i realizację lokalnych strategii rozwoju.

Dominika Milczarek-Andrzejewska i Katarzyna Zawalińska analizują wpływ WPR na rynek ziemi rolnej w Europie i w Polsce (w ujęciu regionalnym). Autorki podejmują

próbę odpowiedzi na pytanie, czy WPR „łagodzi” konflikty dotyczące użytkowania ziemi rolnej. Na podstawie wyników badań empirycznych konkludują, że z jednej strony WPR ma udział w podtrzymaniu zasobów ziemi rolnej, a z drugiej wpływa na zniekształcanie jej cen. Dlatego, ze względu na „sztuczne” zwiększanie konkurencji o ziemię, na zadane pytanie badawcze nie można odpowiedzieć twierdząco.

Izabella Bukraba-Rylska podejmuje próbę krytycznej oceny 10 lat obecności Polski w strukturach Unii Europejskiej w odniesieniu do problemów wsi i rolnictwa. Zadaje pytanie o to, czy udaje się osiągać cele dotyczące rolnictwa i wsi związane z członkostwem w UE. Odpowiadając, przedstawia wiele krytycznych argumentów odnoszących się do potencjału polskiego rolnictwa, poziomu produkcji i wyrównywania różnic między wsią a miastem.

Włodzimierz Dzun bada proces przemian własnościowych w polskim rolnictwie. Autor poddaje analizie założenia dotyczące rozdysponowania Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa (ZWRSP), efekty realizacji tych założeń oraz zmiany w strukturze własnościowej, prawnoorganizacyjnej i obszarowej gospodarstw rolnych. Stwierdza, że zakładane efekty przyspieszenia przemian własnościowych zostały zrealizowane w niewielkim stopniu.

Tekst Adama Czarneckiego, Marka Kłodzińskiego i Moniki Stanny podejmuje temat wielofunkcyjności wsi, odwołując się do problemu użytkowania ziemi. Głównym celem badania jest identyfikacja typów gmin z punktu widzenia wielofunkcyjności przestrzeni. W podsumowaniu Autorzy zauważają, że z perspektywy krajowej wielofunkcyjność wsi nie wydaje się uniwersalnym rozwiązaniem ani jedynym właściwym kierunkiem rozwoju gmin.

Analiza Mirosława Drygasa i Iwony Nurzyńskiej jest głosem w trwającej dyskusji na temat wzrostu produktywności w rolnictwie przy jednoczesnym ograniczeniu presji na środowisko naturalne. Autorzy podejmują próbę odpowiedzi na pytanie, na ile realne jest oczekiwanie – a jeśli tak, to pod jakimi warunkami – że koncepcja zrównoważonej intensyfikacji może być skutecznym narzędziem rozwiązania problemu bezpieczeństwa żywnościowego w skali globalnej z poszanowaniem zasad ochrony środowiska.

Temat zrównoważonego rolnictwa podejmuje w swojej pracy także Walenty Poczta. Autor omawia kwestię zrównoważenia rolnictwa w ujęciu globalnym i z perspektywy rolnictwa w UE. Analizuje również rolę, jaką odgrywa rolnictwo rodzinne, powszechnie uważane za najbardziej zrównoważoną formę gospodarowania.

W tekście poświęconym drobnym gospodarstwom rolnym Maria Halamska bada „rzeczywiste i pozorne” ich funkcje. Jak pisze, do „funkcji-mitów” realizowanych przez małe gospodarstwa zaliczyć można: tworzenie kapitału społecznego i utrzymywanie spistości wsi, funkcje kulturowe, a także niektóre środowiskowe. Natomiast, zdaniem Autorki, gospodarstwa te poprawiają kondycję ekonomiczną i/lub socjalną wielu rodzin oraz pełnią polityczną funkcję stabilizacji ładu społecznego.

Andrzej Piotr Wiatrak przedstawia zagadnienie społecznej odpowiedzialności w agrobiznesie. Ukazuje istotę społecznej odpowiedzialności w ogóle i w odniesieniu do agrobiznesu w rozbiciu na dwie grupy: pierwszą obejmującą rolnictwo i drugą – przemysł spożywczy, gastronomię i handel żywnością. Jak podkreśla, społeczna odpowiedzialność agrobiznesu obejmuje różne obszary i płaszczyzny, które są ściśle

powiązane z obszarem i charakterem jego działań, przy czym szczególną rolę odgrywa płaszczyzna ekologiczna i społeczna. Autor podsumowuje, że duże znaczenie ma łączne ujmowanie tych obszarów i wskazanie, w jaki sposób wymogi w zakresie społecznej odpowiedzialności mogą być realizowane.

Andrzej Czyżewski i Piotr Kułyk wyjaśniają istotę kwestii rolnej i ewolucję poglądów na temat jej źródeł i sposobów rozwiązywania. Autorzy prezentują ujęcie tego problemu zawarte w pracach klasyka ekonomii rolnej Aleksandra Czajanowa, wskazując na ich znaczenie dla współczesnego rozumienia powyższej kwestii. Uwzględniając przekształcenia wynikające ze zmieniających się warunków zewnętrznych, przedstawiają współczesny wymiar problemu i podkreślają nowe jego przejawy, co ich zdaniem wskazuje dobitnie na trwałość ograniczeń w rozwoju rolnictwa.

Bogdan Klepacki analizuje makro- i mikroekonomiczne problemy rozwoju rolnictwa oraz terenów wiejskich. Celem tekstu jest ocena miejsca polskiego rolnictwa i (w pewnym stopniu) obszarów wiejskich w kontekście historycznym, na tle teorii rozwoju społeczno-gospodarczego świata. W zakończeniu Autor wskazuje najważniejsze wyzwania i szanse rozwojowe Polski w tym zakresie.

Tekst Józefa Stanisława Zegara został poświęcony kwestii agrarnej będącej przedmiotem dyskursu społecznego od ponad wieku. Po przedstawieniu klasycznej kwestii agrarnej (czyli w uproszczeniu transformacji rolnictwa chłopskiego w przedsiębiorstwa rolne) i jej współczesnych wymiarów (obejmujących np. relacje między rolnictwem a innymi sektorami, wysoką zależność od sektora środków produkcji dla rolnictwa, negatywne efekty zewnętrzne) Autor podejmuje dyskusję nad nowym paradygmatem zrównoważonego rozwoju rolnictwa.

Zróźnicowanie problematyki zawartej w książce może stwarzać pokusę do jej wybiórczej recepcji i zapoznania się jedynie z tekstami stosunkowo najbliższymi zainteresowaniom czytelnika. Jako redaktorzy Księgi zachęcamy jednak do sięgnięcia do treści zawartych w każdej z trzech części, bo tylko wtedy możliwe stanie się poznanie bogactwa tej pracy, a przez to wartości dorobku prof. Jerzego Wilkina. Składając Profesorowi w darze tę Księgę, nie tylko czynimy zadość naszemu głębokiemu przekonaniu o konieczności należytego uhonorowania 45 lat Jego pracy, lecz także żywym nadzieję, że zawarte w niej myśli staną się dla nas wszystkich inspiracją do dalszych naukowych poszukiwań. W tym miejscu jeszcze raz dziękujemy wszystkim Autorom za trud włożony w przygotowanie tekstów, a recenzentom za ich wnikliwą ocenę. Dziękujemy również za życzliwość wielu osób z Uniwersytetu Warszawskiego i Polskiej Akademii Nauk, których rady i sugestie były dla nas nieocenioną pomocą w przygotowywaniu tego tomu. Kończąc, mamy nadzieję, że składana na ręce prof. Jerzego Wilkina Księga dowodzi, iż pogłoski o śmierci „uniwersyteckości” polskiej nauki i jej nadmiernej indywidualizacji są mocno przesadzone. *Vivat Professor Wilkin!*

Łukasz Hardt i Dominika Milczarek-Andrzejewska

Maj 2015 r.

Profesor Jerzy Wilkin – badacz i nauczyciel

Marek Bednarski

Misja profesora uniwersytetu jest bardzo szczególna. Musi być, przede wszystkim, badaczem, ale jednocześnie niezbędny jest mu talent dydaktyczny, by ze zgromadzoną wiedzą trafić do uczniów. Potrzebny bywa też jako organizator życia naukowego, kierujący zespołami i administrujący instytucjami badawczymi. Niemniej jego misja sięga też poza mury własnej uczelni czy nawet szeroko rozumiany obszar nauki. Profesor uniwersytetu to także popularyzator wiedzy, doradca kształtujący poglądy społeczeństwa czy jego elit rządzących.

W praktyce jednak większość naukowców dokonuje wyboru obszaru szczególnej aktywności, siłą rzeczy pozostawiając na marginesie inne. Rzadko zdarzają się kariery w pełni harmonijne, w których byłoby miejsce na wszystkie wspomniane formy aktywności w pełnym wymiarze. Obserwując dorobek 45 lat pracy zawodowej prof. Jerzego Wilkina, można uznać, że właśnie w Jego przypadku mamy do czynienia z taką właśnie, naznaczoną sukcesami, w pełni harmonijną karierą naukowca, nauczyciela, eksperta i organizatora życia naukowego.

Źródłem osiągnięć zawodowych Profesora we wszystkich obszarach była niewątpliwie wyróżniająca się działalność naukowa w sferze bardzo szeroko rozumianych nauk ekonomicznych, wychodząca nawet poza ich granice w kierunku z jednej strony nauk rolnych, a z drugiej – socjologii. Bo swoistym „znakiem firmowym” Jego działalności badawczej jest wszechstronność.

Przyglądając się dorobkowi naukowemu prof. Jerzego Wilkina, dostrzec można wiele obszarów, które szczególnie Go interesowały i które uważał za najistotniejsze dla rozwoju gospodarczego i, szerzej, dla pożądanej zmiany społecznej. Chociaż pociągały Profesora także rozważania teoretyczno-metodologiczne ważne dla rozwoju uprawianych przez Niego dyscyplin.

Niewątpliwie zawsze bardzo istotną rolę odgrywały w Jego pracach ekonomia rolnictwa, polityka rolna i polityka rozwoju obszarów wiejskich. Zajmował się nimi od początku kariery, a rozprawa habilitacyjna pt. *Współczesna kwestia agrarna* stanowiła ważny głos w ówczesnych dyskusjach nad rolnictwem, pokazując jego problemy w perspektywie porównawczej. Badania prof. Jerzego Wilkina w zakresie ekonomicznych zagadnień rolnictwa okazały się niezwykle potrzebne w momencie zapoczątkowania transformacji, kiedy to adaptacja tego sektora o specyficznym dla Polski i zróżnicowanym charakterze (rozdrobnione rolnictwo chłopskie, PGR-y) stała się dla polityki

gospodarczej i społecznej poważnym wyzwaniem. Później prace Jubilata skupiały się na równie istotnych zagadnieniach związanych ze wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej, a następnie obecnością w tej strukturze. Wreszcie prace prof. Jerzego Wilkina podejmowały fundamentalne kwestie związane ze zmianą miejsca rolnictwa w ulegającej głębokim przeobrażeniu gospodarce, gdzie nabiera ono charakteru wielofunkcyjnego (np. „strażnika” środowiska naturalnego), a nie jest tylko producentem żywności. Owoce tych badań omówione zostały w licznych publikacjach, z których najważniejsze to wydawane co dwa lata, z inicjatywy Profesora, interdyscyplinarne raporty o stanie wsi w Polsce, a także zredagowane przez Niego książki: *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne oraz Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce*.

Wspomniane wyżej prace zostały docenione w kraju i za granicą. Profesor Jerzy Wilkin był m.in. członkiem zarządu Europejskiego Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnych (European Association of Agricultural Economists, EAAE), przewodniczył Komitetowi Ekonomiki Rolnictwa PAN, a przede wszystkim został uhonorowany wyborem na członka korespondenta PAN w Wydziale V: Nauk Rolniczych, Leśnych i Weterynaryjnych.

Profesor Jerzy Wilkin w przełomowych dla polskiej gospodarki momentach uczestniczył, prezentując wyniki swoich badań, nie tylko w dyskusjach dotyczących rolnictwa. W chwili wdrażania reform transformujących polską gospodarkę ku kapitalizmowi publikował, m.in. w ramach zespołu Polish Policy Research Group na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW, prace poświęcone Planowi Balcerowicza czy kolejności i tempu wdrażania reform. Z tej perspektywy ważną pozycją była wydana w roku 1995 książka *Jaki kapitalizm? Jaka Polska?*, zawierająca spojrzenie na kluczowe problemy tamtego czasu z perspektywy dorobku istotnych, stosunkowo mało znanych wtedy w Polsce nurtów ekonomii.

Również wstąpieniu naszego kraju do Unii Europejskiej towarzyszyła aktywność badawcza prof. Jerzego Wilkina. W szczególności brał on udział jako współredaktor w wydawaniu zeszytów w serii *EU-Monitoring*, prezentującej problemy, przed jakimi stała Polska, dostosowując się do standardów Wspólnoty.

Działalność naukowa Profesora nie skupiała się jednak wyłącznie na towarzyszeniu przemianom polskiej gospodarki, choć była to praca bardzo pożyteczna pod względem praktycznym i twórcza w wymiarze teoretycznym, bo przecież transformacja to fenomen bez precedensu w historii. Rozumienie jej wymagało i gruntownej znajomości ekonomii, i kreatywności w myśleniu, czemu nie tak liczni badacze sprostali. Profesor odegrał istotną rolę także w upowszechnianiu na polskim gruncie ważnych teorii powstałych na Zachodzie, a z uwagi na uwarunkowania polityczne mało znanych w Polsce. Czynił to w sposób klarowny, twórczy, umiejętnie angażując innych do współpracy i pokazując w kolejnych tekstach korzyści płynące ze wzbogacania warsztatu naukowego. Szczególnie istotne na tym obszarze były prace: *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii* (napisana wspólnie z Maciejem Iwankiem) i *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej* (przygotowana z zespołem młodych współpracowników).

Te zainteresowania teoretyczne sprzyjały podjęciu kolejnego wyzwania związanego z problemami niesionymi przez obecne czasy, a mianowicie kwestii roli państwa we

współczesnych gospodarkach, a w szczególności w gospodarce polskiej. Transformacja skupiała bowiem uwagę ekonomistów głównie na zagadnieniu wprowadzania instrumentów rynkowych w systemie gospodarczym wychodzącym z modelu centralnego planowania. Tymczasem w miarę postępu reform rynkowych ujawniały się coraz mocniej wady państwa blokujące rozwój gospodarczy. Profesor Jerzy Wilkin włączył się w ten nurt analiz, m.in. kierując projektem badawczym, który zaowocował książką *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować, poprawiać?* Jej szczególną cechą była wielowymiarowość analizy. W tomie tym podejmowano fundamentalne problemy teoretyczne, prezentowano wyniki badań empirycznych, formułowano praktyczne postulaty do wdrażania.

Wreszcie, w szczególności w ostatnim okresie, w badaniach prof. Jerzego Wilkina pojawia się refleksja z pogranicza filozofii i ekonomii. Wyrazem tego są takie opracowania, jak: „Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii” oraz „Czy ekonomistom potrzebna jest filozofia?”. Stanowią one efekt kumulacji wiedzy, doświadczenia i znajomości reguł rządzących rozwojem nauki.

Owocna działalność badawcza spowodowała, że prof. Jerzy Wilkin zajmuje ważne miejsce wśród polskich ekonomistów, czego wyrazem jest Jego członkostwo w radach naukowych wielu instytucji badawczych, towarzystw naukowych krajowych i zagranicznych oraz zespołów redakcyjnych liczących się czasopism. Dowodem najwyższego uznania ze strony środowiska był wybór Profesora do Centralnej Komisji ds. Stopni i Tytułów, a przede wszystkim na członka rzeczywistego PAN w Wydziale I: Nauk Humanistycznych i Społecznych.

Drugi, bardzo ważny filar działalności prof. Jerzego Wilkina stanowi dydaktyka. Przez 44 lata związany był On z Wydziałem Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, prowadząc rozmaite zajęcia ze studentami, najpierw jako asystent, a potem samodzielny pracownik naukowo-dydaktyczny. Należy podkreślić, że jako dydaktyk nie tylko był dobrym i lubianym przez studentów nauczycielem konkretnych przedmiotów, lecz także w istotny sposób wpływał na kształt programów realizowanych na Wydziale, wykorzystując tu swoją rozległą wiedzę i znajomość szkolnictwa wyższego na świecie. Było to szczególnie ważne po 1990 r., kiedy w Polsce uczelnie zyskały daleko idącą autonomię, ale jednocześnie pojawiła się niedobra tendencja traktowania uniwersytetów jako szkół zawodowych, mających dawać tylko użyteczną wiedzę na dziś. Takie myślenie odnosiło się w zasadniczej mierze do ekonomii. Profesor Jerzy Wilkin uczynił wiele, by na jego macierzystym Wydziale kształcić szeroko, z perspektywą teoretyczną. Dzięki Niemu w programie nauczania pojawiły się takie dyscypliny, jak ekonomia polityczna, ekonomia instytucjonalna czy teoria wyboru publicznego.

Wyrazem twórczego podejścia Profesora do dydaktyki było także stworzenie na Uniwersytecie Warszawskim studiów amerykańskich.

Bardzo ważnym obszarem działalności dydaktycznej Jubilata było kształcenie doktorantów – młodej kadry naukowej. Wypromował ich w sumie (jak dotychczas) osiemnastu, a ich kariery zawodowe i uzyskiwane nagrody dowiodły skuteczności pracy opiekuna naukowego.

Szczególnym wyrazem postawy prof. Jerzego Wilkina wobec zawodu, a zwłaszcza realizowanych zadań dydaktycznych, była Jego aktywność na Uniwersytecie

w Białymstoku i Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim w Olsztynie. Profesor, uczony zaangażowany w międzynarodową działalność naukową, gość i wykładowca czołowych uniwersytetów amerykańskich, europejskich i azjatyckich, znajdował czas i chęci, by angażować się w pomoc ośrodkom dopiero się rozwijającym, położonym w regionach bez głębszych tradycji naukowych, przynajmniej w obszarze nauk społecznych. Wynikało to ze zrozumienia faktu, że tu będzie edukowanych coraz więcej osób niezbędnych na lokalnych rynkach pracy, co pociąga za sobą potrzebę kształcenia kadry dla tych uczelni reprezentującej odpowiedni poziom naukowy. Działalność ta została doceniona. Profesor Jerzy Wilkin uzyskał doktorat *honoris causa* Uniwersytetu w Białymstoku i „Złoty Laur” oraz tytuł honorowego profesora Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego.

Kolejny ważny obszar aktywności zawodowej Profesora to prace o charakterze organizacyjnym, eksperckim i popularyzatorskim. Kluczowe były tu zawsze działania na rzecz uniwersytetu i środowiska naukowego. Profesor Jerzy Wilkin był Dziekanem i Prodziekanem Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie też kierował przez wiele lat Katedrą Ekonomii Politycznej. Wybierano Go trzykrotnie do Senatu UW, gdzie przewodniczył kluczowej Komisji Budżetu i Finansów. Zajmował również stanowisko dyrektora Ośrodka Studiów Amerykańskich.

Poza Uniwersytetem Warszawskim prof. Jerzy Wilkin kierował Katedrą Mikroekonomii na Uniwersytecie w Białymstoku oraz kieruje do dziś Zakładem Integracji Europejskiej w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.

Pełniąc rozmaite funkcje, Profesor nie ograniczał się do bieżącego zarządzania powierzonymi mu instytucjami, ale starał się pobudzać ich rozwój, zostawiając w nich swój indywidualny ślad. Pozostawiał go także, nie pełniąc formalnych funkcji, angażował się bowiem zawsze w sprawy Wydziału, Uniwersytetu, a w ostatnich latach włączał się jako ekspert w reformowanie całej nauki polskiej.

Działalność doradcza względem rozmaitych decydentów zawsze angażowała Profesora. Odegrał istotną rolę w zespołach eksperckich, które przygotowały *Strategię rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce do roku 2020* i raport *Reformowanie systemu szkolnictwa wyższego w Polsce – uwarunkowania ekonomiczno-finansowe i prawne*. Jubilat pracuje na rzecz Fundacji Rektorów Polskich, Konferencji Rektorów Akademickich Szkół Polskich czy Biura Analiz Kancelarii Sejmu. Publikuje na łamach *Nauki*. Jego studia: „Jaka powinna być misja uniwersytetu w warunkach przełomu cywilizacyjnego”, „Finansowanie nauki i szkolnictwa wyższego w Polsce”, „Ile kosztuje dobry uniwersytet” czy „Ocena parametryczna czasopism naukowych” są ważnym głosem w dyskusji nad potrzebą zmian w nauce i szkolnictwie wyższym.

Wiodącą rolę jako ekspert w skali krajowej i międzynarodowej odgrywa prof. Jerzy Wilkin w zakresie szeroko rozumianej problematyki rolnictwa. Do najważniejszych działań w tej dziedzinie można zaliczyć sześcioletnie uczestnictwo w grupie ekspertów OECD analizujących zmiany w rolnictwie i polityce rolnej (Ad-hoc Group on East-West Relations in Agriculture, później przekształconej w Global Forum on Agriculture) i członkostwo w międzynarodowej grupie przygotowującej nową koncepcję polityki UE wobec wsi i rolnictwa, co zaowocowało raportem *Policy Vision for Sustainable Rural Economies in an Enlarged Europe*.

Profesor Jerzy Wilkin dzieli się również swoją wiedzą na poziomie popularnym, widząc w tym sposób na edukowanie społeczeństwa. Szczególnie ważna była taka postawa w latach osiemdziesiątych XX w., kiedy, poza zasięgiem cenzury, publikował On pod pseudonimem artykuły w tygodniku *Mazowsze* i współtworzył raport *Polska 5 lat po Sierpniu*.

Zarysowane, wybrane przecież tylko fakty z życiorysu zawodowego prof. Jerzego Wilkina, pokazują, że wypełniał On we wszystkich wymiarach misję profesorską, badając, ucząc, zarządzając i radząc.

Charakteryzując sylwetkę Profesora, nie sposób ograniczyć się wyłącznie do Jego ról zawodowych. Na pewno wszyscy, którzy mieli z Nim bliższy kontakt, zgodzą się, że Profesor po prostu lubi ludzi, cieszy się, gdy im się wiedzie. Stąd Jego ciepło w relacjach z innymi, chęć pomagania i promowania. Prezentowana Księga, dar z pracy autorów, dowodzi, że taka postawa jest powszechnie doceniana i szanowana.

CZĘŚĆ 1
FILOZOFICZNIE
I METODOLOGICZNIE
O EKONOMII

Człowiek i ekonomia w świetle katolickiej nauki społecznej

Marta Błąd

Obserwując kierunki rozwoju współczesnych dyscyplin naukowych, możemy zauważyć z jednej strony tendencję do wychodzenia poza granice swojej dyscypliny (imperialistyczną skłonność do kolonizowania obszarów badawczych przynależnych innym naukom), z drugiej zaś do kooperacji, korzystania z idei, danych i metod badawczych pochodzących z innych nauk. Taką dwutorowość obserwujemy także w przypadku ekonomii, w jej relacjach z innymi naukami społecznymi (zob. Brzeziński, Gorynia, Hockuba 2008). W nurcie tego procesu zrodził się zamysł próby „zderzenia” dwóch nauk: ekonomii i katolickiej nauki społecznej, oraz pokazania obszarów styku i wzajemnego ich przenikania. W tym przypadku trudno mówić o kolonizowaniu katolickiej nauki społecznej przez ekonomię, należałoby raczej stwierdzić, że to katolicka nauka społeczna korzysta z idei i pojęć ekonomicznych. W opracowaniu przedstawione zostaną niektóre elementy tej nauki, zainspirowane zjawiskami ekonomicznymi i funkcjonowaniem człowieka w sferze gospodarczej – mogą one stanowić dla ekonomii zachętę do otwarcia się na propozycje katolickiej nauki społecznej, do kooperacji i korzystania z jej dorobku.

O ekonomii „ponad ekonomią”

Na początku warto pokazać, że pragnienie wychodzenia poza granice dyscypliny ekonomii jest obecne wśród ekonomistów. Jak napisali autorzy *Historii myśli ekonomicznej* Harry Landreth i David C. Colander (2005: 25): „Nie brak ekonomistów, którzy są zainteresowani różnymi aspektami funkcjonowania społeczeństwa. Niektórzy spośród nich zajmują się ogólniejszymi kwestiami filozoficznymi: ich prace częstokroć nie mieszczą się bez reszty w jakiejś pojedynczej dziedzinie badań. Niektórzy «stoją okrakiem» na różnych dyscyplinach w obrębie nauk społecznych”. Owa chęć „wychodzenia poza”, w tym przypadku „poza ekonomię” czy „ponad ekonomię” (*beyond economics*¹), choć nie jest niczym nowym, o czym można się przekonać, śledząc historię myśli ekonomicznej,

¹ Jest to zapożyczenie z tytułu książki Kennetha E. Bouldinga: *Beyond Economics: Essays on Society, Religion, and Ethics*, University of Michigan Press, 1968. Taki sam tytuł, w języku polskim (*Ponad ekonomię*) nosi zbiór esejów ekonomistów wychodzących „ponad ekonomię” (w tym: Bouldinga), które wybrał i przełożył Jan Grosfeld, a wydał Państwowy Instytut Wydawniczy w 1985 r.

zyskuje jednak systematycznie na znaczeniu. Coraz więcej współczesnych ekonomistów poszukuje obszarów styku i przenikania między dyscyplinami naukowymi².

W przedmowie do zbioru tekstów ekonomistów wychodzących „ponad ekonomię” Aleksander Łukaszewicz, komentując ich stanowisko (i przychylając się do niego), stwierdza, że „ekonomia była, jest i pozostanie nauką społecznie stronnictwą” (Łukaszewicz 1985: 8). Określając ją jako ekonomię polityczną, wskazuje na jej „normatywność” w przeciwieństwie do stanowiska ekonomistów broniących tzw. ekonomii czystej, czyli „pozytywnej”. Wychodzenie na rubieżę tradycyjnej ekonomii ekonomista Robert L. Heilbroner (1985) tłumaczy m.in. „nietrafnością” ekonomii. Chodzi o to, że rozumowanie „czysto” ekonomiczne nie jest zdolne powiązać ruchów zmiennych ekonomicznych ze zmianami w sferze politycznej i społecznej. Tak pojmowana ekonomia buduje swoje przewidywania, jak gdyby bodźce i ograniczenia rynkowe były jedynymi siłami wkraczającymi w działalność ludzi. A tak przecież nie jest: elementy politologiczne, socjologiczne, psychologiczne, etyczne, teologiczne często mają decydujące znaczenie w określaniu efektów zmian ekonomicznych. Dzieje się tak dlatego, że w centrum ekonomii, i jako nauki, i jako sfery gospodarowania, faktycznie stoi człowiek. Ekonomia jest nauką społeczną, ale także nauką humanistyczną, traktującą o człowieku. Jak definiuje to Jerzy Wilkin (2009: 301), jest ona „nauką o człowieku w jego społecznym uwikłaniu. To społeczne uwikłanie może przybierać postać systemu, mechanizmu czy też postać dramatu”. Złożona natura człowieka i jego czynności społecznych powoduje, że wiele nauk musi ze sobą współdziałać, aby dostarczyć jak najwięcej materiału do wyjaśnienia „tajemnicy człowieka”.

Łacińskie słowo *oeconomia* znaczy „odpowiednie rozłożenie, rozplanowanie” (Słownik łacińsko-polski 1998: 699) i ma korzenie w języku greckim: *oikonomia* (*oikonomia*) to „zarządzanie domem, gospodarowanie, gospodarka, gospodarstwo domowe” (Słownik grecko-polski 2001: 95). Każdy człowiek zatem ma swoją „oikonomię”, większy lub mniejszy wycinek porządkowania spraw jako zarządzający i gospodarz, *oikonomos* (*oikonomos*) lub jako *homo oeconomicus*, by posłużyć się łaciną, jest on jednak zawsze uwikłany w kontekst społeczny. Choć podejście ekonomiczne pozwala nam zrozumieć wiele zachowań ludzkich, zapewne równie wiele, a może więcej spośród nich nadal jest niezrozumiałych i do ich wyjaśniania potrzebne są zmienne pozaekonomiczne. Przyznał to otwarcie ekonomista Gary S. Becker – laureat Nagrody Banku Szwecji im. A. Nobla (1991 r.), *nota bene* uzyskanej za analizę ekonomiczną ludzkich zachowań i interakcji pozarynkowych, które dotychczas nie były przedmiotem zainteresowania ekonomii³. Kontekst społeczny działań ekonomicznych stał się

² Niektóre jednak z mariaży ekonomii z innymi naukami bywają kontrowersyjne, np. gdy chodzi o neuroekonomię, która formułuje swoje założenia na podstawie wyników skanowania mózgu człowieka podejmującego decyzje ekonomiczne. Mimo jej rozwoju spotyka się neuroekonomia z krytyką, chyba najbardziej wyrażoną w artykule o wymownym tytule: „The case for mindless economics” (Gul, Pesendorfer 2008).

³ Gary S. Becker analizował w kategoriach korzyści/straty czy zysku/kosztu m.in. takie problemy, jak: dyskryminacja rasowa, decyzje polityczne, wybór partnera do małżeństwa, działania altruistyczne, gospodarowanie czasem wolnym, zob. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich* (1990).

osią przewodnią koncepcji „zakorzenia” (*embeddedness*) zainicjowanej przez Karla Polanyiego⁴, a rozwijanej przez Marka Granovettera. Ten ostatni pisze: „Aktorzy nie działają ani nie podejmują decyzji jak atomy poza społecznym kontekstem, ale jednocześnie nie dostosowują się w niewolniczy sposób do scenariusza napisanego dla nich przez poszczególne kategorie społeczne, które przyszło im zajmować. Ich próby działań celowych są natomiast zakorzenione w konkretnych, trwających systemach relacji społecznych” (Granovetter 1985: 487).

Ekonomię definiować można jako teorię wyboru. Gdziekolwiek bowiem zasoby są ograniczone, wybór jest konieczny. Wielkości, które próbuje wyjaśniać ekonomia, takie jak ceny, produkcja, sprzedaż, nie można traktować jako świata niezależnego, jako że są one rezultatem złożoności ludzkich wyborów. A tam, gdzie dokonuje się wyboru „albo-albo”, mamy do czynienia ze zjawiskiem wartościowania. Dotykamy tu fundamentalnego problemu, związanego z tym, czy i na ile możliwa jest ekonomia bez sądów wartościujących. Obszerny wykład na ten temat przedstawił Bogusław Czarny w książce *Pozytywizm i falsyfikacjonizm a sądy wartościujące w ekonomii* (2004). Kilkusetletnia dyskusja o wartościowaniu w tej dziedzinie nauki nie została rozwiązana i wciąż znajdujemy zarówno zwolenników, jak i przeciwników uprawiania ekonomii normatywnej. Jako przedstawicielka pierwszej grupy przytoczę słowa ekonomisty szwedzkiego, noblisty Gunnara Myrdala, który uważał, że wyniki obserwacji ekonomistów są obciążone wartościująco. Napisał mianowicie, iż „nie jest prawdą, że «gdyby za jednym zamachem wyeliminowane zostały z ekonomii wszystkie elementy metafizyczne, pozostałby zdrowy rdzeń pozytywnej teorii, całkowicie niezależny od jakichkolwiek wartościowań»” (za: Czarny 2004: 94). Jak opisuje Kenneth E. Boulding – ekonomista wzbogacający dorobek głównego nurtu ekonomii o analizę kontekstów procesów ekonomicznych (polityki, etyki, religii, kultury) – wyważanie korzyści i strat, charakterystyczne dla procesu „ekonomicznego”, znajdujemy zarówno u prymitywnych plemion, jak i u przedstawicieli cyganerii czy ascetycznych świętych. Dalej Boulding (1985a: 34) zauważa: „Może się zdarzyć, że święty – kto wie, jakich dóbr duchowych on pragnie i czy nie ubiega się o nie, bacząc na to, jak liczne normy konwencjonalnego zachowania zostają przy tym przekreślone – bliższy jest wzorcowi *homo oeconomicus* aniżeli bankier w surducie, którego dewizą jest «powszechny szacunek» (...) i którego życie ogrodzone jest niezliczonymi barierami ustalonych zwyczajów”. Każdym zachowaniem człowieka kieruje system wartości, czyli pewien system preferencji. Bez jego poznania to zachowanie jest niewytłumaczalne. Nawet jeśli ma ono charakter „irracjonalny”, to prawdopodobnie dlatego, że dana osoba w swoim systemie wartości nadaje „irracjonalności” duże znaczenie. Hierarchia wartości dla różnych osób może być zatem inna.

Każdy człowiek dokonuje aktów wyboru w działaniu, dlatego można również ekonomię uznać za naukę o działaniu w warunkach niedoboru. Przedstawiciel szkoły austriackiej w ekonomii Ludwig von Mises uważa ekonomię za część prakseologii: „Z ekonomii politycznej uprawianej w szkole klasycznej wyłania się ogólna teoria

⁴ Sztandarowym dziełem Karla Polanyiego o zakorzeniu gospodarki w życiu społecznym jest *Wielka transformacja* (2010).

ludzkiego działania – prakseologia. Właściwe podejście do problemów ekonomicznych musi rozpoczynać się od badania aktów wyboru; ekonomia staje się częścią – jak dotąd najbardziej rozwiniętą – uniwersalnej nauki, jaką jest prakseologia” (von Mises 2007: 3). Autor ten prezentuje zagadnienia ekonomiczne w szerokim kontekście ogólnej teorii ludzkiego działania. Uznaje on, że ludzkie działanie ma zawsze charakter celowy i polega na wyborze czegoś, a rezygnacji z czegoś innego. Motywacją skłaniającą do działania jest zawsze pewien rodzaj dyskomfortu. Aby jednak zaszło działanie, potrzebne jest też przekonanie, że celowe zachowanie może doprowadzić do usunięcia lub zmniejszenia niepokoju. Z tego względu ludzkie działanie możemy zdefiniować jako dążenie do szczęścia. Człowiek to nie tylko *homo sapiens*, lecz także *homo agens*.

Ekonomia to nie tylko nauka o człowieku w społeczeństwie, to nie tylko nauka o wyborze i działaniu dokonywanym w warunkach niedoboru, ekonomia ma również oblicze moralne. Ekonomia jako nauka wywodzi się z filozofii moralnej (*sic!*), więc ze względu na jej pochodzenie mamy prawo nazywać ją nauką moralną. Adam Smith, którego uważa się za „ojca” systematycznej ekonomii (on sam nazywał ją „ekonomią polityczną”), był profesorem filozofii moralnej (wykładał przedmiot *moral philosophy* na University of Glasgow oraz stał na czele katedry filozofii moralnej). Choć znany głównie z dzieła *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, jest również autorem, napisanej 17 lat wcześniej (1759 r.), *Teorii uczuć moralnych*, w której porządkuje doznania moralne człowieka, posługując się pojęciem „sympatii” (*sympathy*). W pierwszym zdaniu tego dzieła pisze: „Jakkolwiek samolubnym miałby być człowiek, są niewątpliwie w jego naturze jakieś pierwiastki, które powodują, iż interesuje się losem innych ludzi” (Smith 1989: 5). Według autora człowiek jest zdolny do „współodczuwania” (*fellow-feeling*), rozumienia potrzeb innych i ich zaspokajania. Dopiero w świetle refleksji filozoficznej zaprezentowanej w tej ponadpięćsetstronicowej książce można lepiej zrozumieć ekonomiczne przesłanie Smitha zawarte w *Bogactwie narodów*.

Za czasów Smitha w zakres filozofii moralnej wchodziły zagadnienia zarówno teologii, etyki, prawa, jak i polityki wraz z ekonomią. Jak wspomina Boulding (1985b: 42), w okresie, gdy studiował (ur. 1910 r.), ekonomia stanowiła (i nadal stanowi – M.B.) część nauk moralnych. Autor ten stwierdza, że „pomimo wszystkich wysiłków naszych pozytywistów, by zdehumanizować nauki o człowieku, ekonomia wciąż jest nauką moralną. Jej centralnym problemem jest problem wartości” (ibidem: 40). Boulding idzie nawet dalej, twierdząc, że „żadna nauka nie może być oddzielona od rozważań etycznych” (ibidem: 43), co wyjaśnia następująco: „nauka nie może funkcjonować bez ukrytej przynajmniej etyki wewnętrznej, tzn. bez subkultury z odpowiednimi wartościami wspólnymi. Nauka ulegnie zniszczeniu, jeśli kultura, w której tkwi, również nie przynosi pewnego minimum wsparcia dla etyki naukowej” (ibidem: 46).

Czym jest katolicka nauka społeczna?

Po zarysowaniu idei ekonomii wychodzącej „ponad ekonomię” i pokazaniu jej nieodłącznego, moim zdaniem, aspektu normatywnego, przejdę do zaprezentowania dyscypliny naukowej wybranej jako ta, która czerpie inspiracje z zagadnień ekonomicznych, obudowując je charakterystycznym dla siebie podejściem. Chodzi o katolicką

naukę społeczną, która może jak żadna inna przeniknięta jest wartościowaniem i wspiera się na fundamencie etycznym.

Nauczanie Kościoła katolickiego trwa już ponad dwa tysiąclecia i na gruncie kontynentu europejskiego związane jest z misją św. Pawła, od kiedy ten, ewangelizując w Azji Mniejszej, został wezwany do przekroczenia granicy między dwoma kontynentami (zob. Pismo Święte, Dz. 16, 9). Apostoł Narodów wraz ze św. Piotrem przyniósł Ewangelię do Grecji i Rzymu. „Szerzenie wiary na kontynencie sprzyjało tworzeniu się poszczególnych narodów europejskich, zasiewając w nich ziarna kultur narodowych o różnorodnych rysach, ale powiązanych wspólnym dziedzictwem wartości zakorzenionych w Ewangelii” – tak o chrześcijańskich korzeniach Europy pisał Jan Paweł II (2005: 96) w książce *Pamięć i tożsamość*.

Nauka Kościoła była i jest osadzona w historyczno-kulturowym kontekście danej epoki i tak należy ją odczytywać. Nauczanie Kościoła w kwestiach odnoszących się do problemów społeczności nazwane zostało katolicką nauką społeczną. Jej powstanie (formalne) wiąże się z encykliką papieża Leona XIII *Rerum novarum* (1891 r.), która była reakcją i odpowiedzią na gwałtowne przemiany społeczno-polityczne wieku XIX (rosnące wpływy ruchów socjalistycznych i komunistycznych wśród robotników). Jednakże, na co zwrócił uwagę Jan Paweł II (1979: 92), „nie znaczy to, że powstała ona dopiero na przełomie dwóch ostatnich stuleci, istniała bowiem od początku jako konsekwencja Ewangelii oraz przyniesionej przez Ewangelię wizji człowieka w jego stosunkach z innymi ludźmi, a zwłaszcza w życiu wspólnotowym i społecznym”. Jakkolwiek Kościół ma cele duchowe, wykraczające poza doczesność, to realizuje je w życiu ludzi, istniejących i działających w określonych społecznościach i w określonym czasie, w danej rzeczywistości kulturowo-społecznej. W ten sposób problematyka społeczna i nauczanie chrześcijańskie przenikają się nawzajem i nie mogą (nie powinny) być oddzielone (zob. Majka 1988).

Katolicką naukę społeczną (*disciplina socialis catholica*⁵) definiuje się jako dyscyplinę naukową stanowiącą uporządkowany zbiór treści, pewien system spójnych twierdzeń, dotyczących życia społecznego i opierających się na przesłankach Objawienia oraz filozofii chrześcijańskiej (zob. Majka 1987). W innym miejscu Józef Majka (1988: 6) dopowie: „Jest ona zespołem twierdzeń i zasad, w świetle których można i należy poszukiwać praktycznych zagadnień współżycia społecznego oraz działalności politycznej i gospodarczej”. Owo poszukiwanie wskazuje na dynamiczny charakter tej dyscypliny i na jej ustawiczny rozwój, gdyż z założenia reaguje ona na aktualnie pojawiające się problemy społeczne, gospodarcze i polityczne. Nauczanie społeczne Kościoła stanowi wynik refleksji nad złożoną rzeczywistością ludzkiej egzystencji w społeczeństwie, namysłu przeprowadzonego w świetle wiary i tradycji kościelnej. O tym, jak nietatwa jest ta refleksja, świadczą słowa kardynała Josepha Hoffnera: „Katolicka nauka społeczna

⁵ Określenie *disciplina socialis catholica* zostało zaczerpnięte z encykliki *Quadragesimo anno* (nr 20) Piusa XI. Papież ten odróżniał przekazywaną przez Urząd Nauczycielski Kościoła naukę niezmienną i niezmienną (QA, nr 19) od wiedzy społecznej i ekonomicznej (*disciplina de re sociali et oeconomica*) lub socjologii katolickiej (*disciplina socialis catholica*), którą zgodnie z nauczaniem i pod wodzą Kościoła uczeni, duchowni i świeccy czynią przedmiotem badań dla zastosowania nauk Magisterium Kościoła do konkretnych sytuacji i wprowadzenia ich w życie.

porusza się w polu napięć pomiędzy tym, co Boże, a tym, co historycznie zmienne w Kościele, pomiędzy tym, co niezienne, a tym, co może zostać zarzucone czy pozostawione, pomiędzy tym, co jest konieczne, a tym, co jest przedmiotem wolnego wyboru” (za: Pyszka 2004: 517). Nauka społeczna Kościoła znajduje się wciąż *in statu nascendi*.

Katolicka nauka społeczna jest nauką przede wszystkim teologiczną, gdyż odwołuje się do Objawienia chrześcijańskiego, które leży u podstaw całego nauczania Kościoła, nie odrzucając oczywiście poznania rozumowego i doświadczenia życiowego. Specyfikując, możemy stwierdzić, że jest ona częścią teologii moralnej, gdyż obejmuje kryteriami moralnymi wszelkie stosunki społeczne. Jest nauką teoretyczno-praktyczną, z jednej strony ogarnia wzbogaconą Objawieniem wiedzę o człowieku i życiu społecznym, a z drugiej zmierza do zarysowania takiego obrazu świata, żeby ten stawał się „coraz bardziej ludzki” (Majka 1988). Jest nauką społeczną, na co wskazuje jej nazwa, gdyż dotyczy problematyki i kształtu życia społecznego. Jest nauką humanistyczną, ponieważ operuje pojęciem człowieka, a osoba i jego godność stoją w centrum jej zasad. Jest zatem dyscypliną teologiczną, społeczną i etyczną, sięgającą do różnych źródeł i korzystającą z dorobku wielu dyscyplin.

Dla katolickiej nauki społecznej podstawowymi źródłami będącymi przedmiotem analizy treściowej są: na pierwszym miejscu źródła objawione, a więc Pismo Święte i Tradycja pierwotnego Kościoła, nauczanie soborów, a także dokumenty papieży (encykliki, adhortacje, listy *motu proprio*, listy apostolskie, konstytucje apostolskie, przemówienia i homilie) i biskupów, dorobek uczonych katolickich: teologów, filozofów, socjologów, ekonomistów, jak również normy prawa naturalnego i zasady zdrowego rozsądku (zob. Pyszka 2004).

Katolicka nauka społeczna, ukazując rzeczywiste wymiary społeczne wiary i wyjaśniając jej konsekwencje etyczne, odrzuca to, co Stanisław Pyszka nazywa „prywatyzacją” wiary, a więc negowanie roli chrześcijańskiej moralności w życiu społecznym i publicznym. Autor konkluduje: „Przez swoje nauczanie społeczne Kościół stawia zwłaszcza kontynentowi europejskiemu, który przeżywa skomplikowany i niełatwy proces integracji w sferze polityki, gospodarki i organizacji społecznej, pytanie o moralną jakość jego cywilizacji” (ibidem: 538).

Na styku ekonomii i katolickiej nauki społecznej

Przejdę teraz do płaszczyzny styku dwóch nauk: ekonomii i katolickiej nauki społecznej. Na początku przywołam stwierdzenie francuskiego męża stanu, Georges’a Clemenceau, który powiedział kiedyś: „Wojna jest zbyt poważną sprawą, by można ją zostawić wojskowym”. Parafrazując to zdanie, Richard Neuhaus – teolog, filozof polityki i działacz społeczny, krytykujący eliminację moralności z przestrzeni publicznej – stwierdził: „Ekonomia jest zbyt istotna, by pozostawić ją ekonomistom” (Neuhaus 1994: 47). Przyjmując z pewnym dystansem tę konstatację, można dopowiedzieć: ekonomia jest zbyt istotna, by ją zostawić tylko ekonomistom. Z dorobku ekonomii korzystają inne nauki społeczne, czego przykład stanowi katolicka nauka społeczna. Ekonomia również jest zaproszona do czerpania z dorobku innych nauk. Co więcej, ekonomia jako nauka społeczna i humanistyczna powinna także stanąć na

gruncie określonego systemu filozoficznego. Choć niemożliwy jest powrót do jednej uniwersalnej nauki, jaką kiedyś była filozofia, to coraz bardziej jawi się potrzeba współpracy nauk w rozwiązywaniu złożoności świata i człowieka.

Uważam, że styk dwóch nauk: ekonomii i katolickiej nauki społecznej jest ważny z kilku powodów. Przede wszystkim dlatego, że człowiek uwikłany jest w ekonomię i sprawy gospodarcze, które są nieodzowne w codziennym funkcjonowaniu każdego z nas. Po drugie dlatego, że ekonomia jest uwikłana w kontekst społeczny, a w konsekwencji – w społeczne systemy normatywne (systemy norm społecznych i zasad), czyli moralność. Po trzecie dlatego, że społeczna nauka Kościoła ma do zaoferowania ekonomii i działalności gospodarczej na wskroś antropologiczne spojrzenie. Ponadto, ze zbioru zasad, które proponuje, a które wywodzą się zarówno z prawa naturalnego, jak i z Objawienia, powinien czerpać każdy, kto się nazywa katolikiem, i stosować je w każdym aspekcie swojego życia, także uprawiając ekonomię czy prowadząc działalność gospodarczą. Jak to wyraził Neuhaus (1994: 40): „Jeśli (...) rozważa ekonomię chrześcijanin, ważne, by chciał ją rozważać po chrześcijańsku”. Nauka społeczna Kościoła, jako nauka również praktyczna, stanowi grunt do pracy formacyjnej, przygotowującej i dającą wskazówki do udziału w życiu społecznym i gospodarczym. „Chrześcijanin jako chrześcijanin nie może być nieobecny, a równocześnie nie może potwierdzać swoją obecnością tego, co się nie godzi z jego przekonaniami, wiarą, światopoglądem, etyką” (Pyszka 2004: 539).

Choć wszyscy jesteśmy uwikłani w ekonomię, niektórzy są uwikłani bardziej, ci właśnie, którzy „zajmują się biznesem”. Zwykle odnosimy to pojęcie do osób wykonujących pracę związaną z wytwarzaniem lub sprzedawaniem towarów czy usług. Istnieje przy tym tendencja do myślenia nieprzychylnie o „robiących biznes”, jak gdyby biznes był podejrzany moralnie czy pozbawiony moralnej godności. Na gruncie refleksji teologicznej każda praca, tak więc i „wielki biznes”, jest dobra. Niemoralne może być jedynie postępowanie osób ją wykonujących. Jednakowoż dużo jest przykładów pokazujących, że można prowadzić działalność ekonomiczną zgodnie z wartościami etycznymi. Jednym z nich jest działalność Towarzystw Biznesowych w Polsce, zainicjowanych przez grupę biznesmenów⁶ pracujących w duchu wartości wyrażanych przez katolicką naukę społeczną.

Wykonywanie każdej pracy zobowiązuje. Podobnie jest z bliskim nam uprawianiem nauki. Jan Paweł II (1997: 148) w przemówieniu z okazji 600-lecia Wydziału Teologicznego UJ nazwał tę działalność „posługą myślenia”. Uważał, że jest to „w swej istocie nic innego jak służba Prawdzie w wymiarze społecznym”. I dodał: „Być pracownikiem nauki to zobowiązuje!” (ibidem). Papież zwrócił uwagę, że w trudzie pracownika nauki konieczna jest wrażliwość etyczna, że nie wystarczy troska o logiczną, formalną poprawność procesu myślenia. Istnieje potrzeba włączenia czynności umysłu „w duchowy klimat niezbędnych cnót moralnych, jak szczerść, odwaga, pokora, uczciwość oraz

⁶ O idei Towarzystw Biznesowych oraz przykładach życia biznesowego zgodnego z Ewangelią opowiadają biznesmeni Marek Bernaciak, Antonio Carvelli, Maciej Gnyszka, Tadeusz Radliński, Maciej Srebro, Krzysztof Wąsowski w książce: *Żyj w obfitości. 5 milionerów o pomnażaniu majątku zgodnie z wiarą i zasadami*. Wydawnictwo Gloria 24, oraz na dołączonej do niej płycie CD, Warszawa 2014.

autentyczna troska o człowieka. Dzięki wrażliwości moralnej zachowana zostaje bardzo istotna dla nauki więź pomiędzy Prawdą a Dobrem. (...) Zasady wolności badań naukowych nie wolno oddzielać od odpowiedzialności etycznej każdego uczonego” (ibidem).

W encyklice *Redemptor hominis* (nr 19) apelował Jan Paweł II: „Jest powołaniem teologów i wszystkich ludzi nauki w Kościele, ażeby łączyli wiarę z wiedzą i mądrością, aby przyczyniali się do ich wzajemnego przenikania”, dodając, że ta potrzeba w naszych czasach jest pilniejsza niż niegdyś w związku z postępowaniem ludzkiej wiedzy, jej metod oraz osiągnięć w poznaniu świata i człowieka.

Człowiek (jako osoba i podmiot) w centrum uwagi katolickiej nauki społecznej

Przejdźmy do omówienia wybranych elementów katolickiej nauki społecznej, a przede wszystkim do koncepcji człowieka, która stanowi centrum uwagi i oś wszystkich innych zagadnień. Kim zatem jest człowiek? W studium antropologicznym *Osoba i czyn*, przygotowanym w czasie trwania sesji Soboru Watykańskiego II, Karol Wojtyła wygłosił personalistyczną tezę, stwierdzając, że człowiek jest osobą. Przypomniał tym samym niezmienną, kardynalną prawdę katolickiej nauki społecznej. Jan XXIII w encyklice *Pacem in terris* (nr 9) napisał: „Każdy człowiek jest osobą, to znaczy istotą obdarzoną rozumem i wolną wolą, wskutek czego ma prawa i obowiązki, wypływające bezpośrednio i równocześnie z własnej jego natury”.

Fakt ten wyznacza pozycję człowieka na świecie: nadrzędną w stosunku do całej przyrody. Człowiek – „istota, która wciąż przeobraża przyrodę, podnosząc ją niejako na swój poziom, musi czuć się wyższa od tej przyrody: i musi być od niej wyższa” (Wojtyła 2000: 418). Dalej stwierdza autor, że nie chodzi tylko o wyższość człowieka w stosunku do innych stworzeń, „chodzi przede wszystkim o to, czym, a raczej kim człowiek jest sam w sobie” (ibidem). A nade wszystko człowiek jest istotą rozumną i wolną – to nieodzowne właściwości osoby. W nich tkwi podstawa godności każdej istoty ludzkiej. Uznawać zaś godność człowieka to znaczy stawiać go wyżej niż wszystko, cokolwiek od niego pochodzi w widzialnym świecie. Wszystkie zatem dzieła i wytwory człowieka stanowią tylko świat środków, którymi posługuje się on w dążeniu do właściwego sobie celu. Wojtyła zauważa, że godność człowieka niesie w sobie jego duchowy charakter. Człowiek to nie tylko *homo faber* ani nawet *homo sapiens*. Człowieka nie można pojmować jedynie funkcjonalnie – stanowi on wartość z samego faktu bycia człowiekiem.

Godność osoby ludzkiej znajduje źródło w akcie stworzenia. Jak czytamy w Księdze Rodzaju: „Stworzył więc Bóg człowieka na swój obraz, na obraz Boży go stworzył” (Pismo Święte, Rdz 1, 27). Stwarzając człowieka na swoje podobieństwo, Bóg przekazał mu swe myśli i zamierzenia. Bóg związał się z człowiekiem nie tylko przez fakt stworzenia, lecz także przez przyjęcie natury ludzkiej w dziele Wcielenia oraz przez Odkupienie, kiedy wszedł w dramat ludzkiego losu i egzystencji.

Podejście Jana Pawła II uznaje wyjątkowy status człowieka w dziele stworzenia; człowiek jest jedynym stworzeniem, którego Bóg chciał dla niego samego. Całą resztę, którą Bóg uczynił, dał we władanie człowiekowi, aby czynił sobie ziemię poddaną (zob. Pismo Święte, Rdz 1, 28–31).

Jak stwierdza *Katechizm Kościoła Katolickiego*: „Człowiek, ponieważ został stworzony na obraz Boży, posiada godność osoby: nie jest tylko czymś, ale kimś. Jest zdolny poznawać siebie, panować nad sobą, w sposób dobrowolny dawać siebie oraz tworzyć wspólnotę z innymi osobami” (nr 357). Ponieważ człowiek jest osobą obdarzoną godnością, „w żadnym wypadku osoba ludzka nie może być traktowana jako narzędzie do osiągnięcia celów dalekich od jej rozwoju” oraz „osoba nie może być podporządkowywana realizacji planów o charakterze ekonomicznym, społecznym i politycznym, narzucanym przez jakąkolwiek władzę” – czytamy w *Kompendium nauki społecznej Kościoła* (nr 133).

Godność człowieka rozpatrywana jest w wymiarze jednostkowym. Każdy człowiek jest ważny. Karol Wojtyła (2000) wzywał, by nie myśleć i nie wartościować na zasadzie masy ludzkiej, natomiast wszelką liczbę ludzi, nawet tę największą, przewartościowywać według zasady: osoba i jej godność. Już jako Papież doprecyzował: „Nie chodzi tu o człowieka «abstrakcyjnego», ale o człowieka rzeczywistego, «konkretnego» i «historycznego»: chodzi o każdego człowieka” (*Centesimus annus* – dalej CA, nr 53). Trzydzieści lat wcześniej (w 1961 r.), papież Jan XXIII, podkreślając godność człowieka, napisał w encyklice *Mater et magistra* (nr 219): „Konieczną podstawą, przyczyną i celem wszystkich instytucji społecznych są poszczególni ludzie, zdolni z natury do życia społecznego i wyniesieni do porządku tych wartości, które naturę przewyższają i przewyciężają”.

Bywa, że kiedy mówimy o społeczeństwie, usiłujemy nadać mu wyższą rangę, traktując je jako Społeczeństwo (używamy zwrotów: „Społeczeństwo myśli”, „Społeczeństwo mówi...” etc.). W ten sposób zaczynamy personifikować społeczeństwo, uznając je za podmiot działania. Rola poszczególnych osób jest w kontekście „podmiotowości społeczeństwa” zamazana i niewyraźna. Podobnie jest ze zreifikowanymi sformułowaniami językowymi: „gospodarka”, „rynek”, które w rzeczywistości odnoszą się do rzeczy realnie nieistniejących. To, co istnieje, „to miliony ludzi, podejmujących każdego dnia miliony decyzji”, stwierdza Neuhaus (1994: 47).

Jan Paweł II w encyklice *Centesimus annus* krytykuje redukcjonizm – sprowadzenie jednostki do wymiaru elementu społecznego organizmu. Choć krytykuje też indywidualizm, staje w obronie indywidualnej osoby jako podmiotu moralnego: „Gdy jednostka nie jest już podmiotem, lecz staje się raczej przedmiotem anonimowego planowania społecznego, pozbawiona tym samym zostaje swojej wolności oraz – w związku z tym – ludzkiej godności” (CA, nr 13).

Wiele jest nauk mających za przedmiot rozważań człowieka i jego działalność, i jak dotychczas żadna z nich nie zdołała rozszyfrować tajemnicy człowieka, choć wszystkie, jak ufam, starają się jak najwierniej poznać prawdę o człowieku. Jest pewne, że człowieka nie (u)da się dopasować do „prokrustesowych łoży” zarówno wielkich teorii, jak i wielkiej praktyki, a usiłując to czynić, stajemy się niczym mityczny Prokrustes⁷,

⁷ Prokrustes (Προκρούστης) – przewisko zbója zwanego też Damastes lub Polypemon. Czyhał przy drodze z Megary do Aten. Miał dwa łoża: długie i krótkie. Zmuszał podróżnych, aby kładli się na nich: wysokich kierował na krótkie i ucinął im stopy, gdy się nie mogli zmieścić, niskich zaś rozciągał gwałtownie na długim (zob. Grimal 1987).

który brutalnie „dopasowywał” podróżników do swoich łoży, rozciągając ich ciała lub przycinając im nogi.

Z faktu, że człowiek jest podmiotem działania, wynika także jego odpowiedzialność za swoje czyny. Jak stwierdził Jan Paweł II w encyklice *Sollicitudo rei socialis* (nr 36): „Prawdziwie odpowiedzialne są więc osoby. Sytuacja, a więc także instytucja, struktura, społeczeństwo – nie jest sama przez się podmiotem aktów moralnych”. Inaczej mówiąc, nikt nie może uniknąć osobistej odpowiedzialności, wypływa ona bowiem z wolności człowieka. Jak głosi *Katechizm Kościoła Katolickiego* (nr 1749): „Bóg stworzył człowieka jako istotę rozumną, dając mu godność osoby obdarzonej możliwością decydowania i panowaniem nad swoimi czynami. Wolność czyni człowieka podmiotem moralnym. Gdy człowiek działa w sposób świadomy, jest – jeśli tak można powiedzieć – ojcem własnych czynów. Czyny ludzkie, to znaczy czyny wybrane w sposób wolny na podstawie sądu sumienia, mogą być kwalifikowane moralnie. Są dobre albo złe”.

O pracy (dla) człowieka i pierwszeństwie kapitału ludzkiego

Kolejnym zagadnieniem katolickiej nauki społecznej zaczerpniętym z ekonomii jest praca. Jan Paweł II pisał, że pierwszy dar od Boga – ziemia, która przez swą urodzajność zaspokoić może potrzeby człowieka, nie wydaje owoców, jeśli nie spotka się z właściwą jego odpowiedzią, jaką jest praca. „Właśnie przez pracę człowiek, korzystając ze swej inteligencji i wolności, zdolny jest panować nad ziemią i czyni z niej swe mieszkanie” (CA, nr 31). Postulat ten nawiązuje do Księgi Rodzaju, w której czytamy o tym, jak Bóg przekazał człowiekowi ziemię: „Bądźcie płodni i rozmnażajcie się, abyście zaludnili ziemię i uczynili ją sobie poddaną: abyście panowali nad rybami morskimi, nad ptactwem powietrznym i nad wszystkimi zwierzętami pełzającymi po ziemi. (...) Oto wam daję wszelką roślinę przynoszącą ziarno po całej ziemi i wszelkie drzewo, którego owoc ma w sobie nasienie: dla was będą one pokarmem” (Pismo Święte, Rdz 1, 28–29).

Praca zatem jest drogą, na której człowiek realizuje właściwe sobie „panowanie” na świecie. Stanowi dobro człowieka, choć ze względu na ciężki nieraz trud, jest *bonum arduum* według terminologii św. Tomasza z Akwinu, czyli „trudnym dobrem”⁸ (zob. *Laborem exercens* – dalej LE, nr 9). Przez pracę człowiek „nie tylko przekształca przyrodę, dostosowując ją do swoich potrzeb, ale także urzeczywistnia siebie jako człowieka, a także poniekąd bardziej «staje się człowiekiem»” (LE, nr 9).

Człowiek jest podmiotem pracy, jak usilnie podkreśla katolicka nauka społeczna. Wynika to z prawdy o godności człowieka jako osoby. Ten, kto wykonuje pracę, jest osobą, podmiotem świadomym i wolnym, uzdolnionym do celowego działania, zdolnym do stanowienia o sobie i zmierzającym do spełnienia siebie (zob. LE, nr 6). Praca ludzka, *actus personae*, ma zatem wartość etyczną. Podstawy określenia jej wartości nie

⁸ Zob. Tomasz z Akwinu: *Suma teologiczna*, t. X: *Uczucia*, przeł. J. Bardan, Londyn: Nakładem Katolickiego Ośrodka Wydawniczego „Veritas” 1967. Akwinata pisze tak: „Przedmiotem nadziei nie jest dobro przyszłe, ujęte bezwzględnie jako dobro, ale dobro trudne do zdobycia i wzniosłe. Przedmiot nadziei do przedmiotu pragnienia dodaje nie tylko możliwość osiągnięcia jakiegoś dobra, ale także trudność jego osiągnięcia, stanowiące cechę przedmiotów uczuć przynależnych do popędu zdobywczego i odnoszących się właśnie do trudu” (I–II, q.40, a.1).

stanowi rodzaj wykonywanej czynności, ale fakt, że ten, kto ją wykonuje, jest osobą. „Pierwszą, podstawową wartością pracy jest sam człowiek – jej podmiot” i, jak dalej powie Jan Paweł II: „Nade wszystko praca jest «dla człowieka», a nie «człowiek dla pracy». (...) Ostatecznie bowiem celem pracy (...) choćby była to praca najbardziej «służebna», monotonna, w skali potocznego wartościowania wręcz upośledzająca – pozostaje zawsze sam człowiek” (LE, nr 6). W katolickiej nauce społecznej nie uważa się pracy, żadnej pracy, za *opus servile*, ale zawsze za *opus humanum*.

Papież występuje przeciw ekonomizmowi materialistycznemu traktującemu pracę ludzką jako „towar” czy anonimową „siłę” potrzebną do produkcji (*nota bene* w ekonomii stosuje się właśnie taki zwrot: „siła robocza”). Człowiek bowiem nie jest narzędziem pracy, ale podmiotem i sprawcą. Dlatego autor wzywa, „ażeby w pracy, poprzez którą materia doznaje uszlachetnienia, człowiek sam nie doznawał pomniejszenia swej godności” (LE, nr 9). Na ten wymiar problematyki etyczno-społecznej zwracali uwagę także wcześniejsi papieże: Jan XXIII w encyklice *Mater et magistra* oraz Paweł VI w encyklice *Populorum progressio*.

Kościół stale nauczał zasady pierwszeństwa „pracy” przed „kapitałem” (zob. LE, nr 12). Praca jest zawsze przyczyną sprawczą, naczelną, podczas gdy kapitał jako zespół środków pozostaje tylko instrumentem. Ów zespół środków jest bowiem owocem dorobku pracy człowieka. Wszystkie środki produkcji, czy te najbardziej prymitywne, czy te najnowocześniejsze, wypracował nikt inny, tylko człowiek. I zespół środków do pracy, choćby najdoskonalszy, jest wyłącznie narzędziem podporządkowanym jego pracy.

Personalistyczna perspektywa nauki Kościoła wyraża się także w uwzględnieniu w procesie produkcji takich możliwości, by człowiek „mógł mieć poczucie, że pracując nawet na wspólnym, pracuje zarazem «na swoim»” (LE, nr 15), że jest współodpowiedzialnym współtwórcą warsztatu. System ekonomiczny i proces produkcji zyskuje wtedy, gdy wartości osobowe są respektowane. Gdy człowiek staje się jedynie trybem w wielkim mechanizmie, wcześniej czy później następują straty w procesie produkcji, i to nie tylko ekonomiczne, lecz także dotyczące samego człowieka.

Praca ma z jednej strony wymiar indywidualny, z drugiej zaś społeczny, człowiek pracuje nie jedynie ze względu na siebie, na swoją rodzinę, naród, ale i ze względu na całą rodzinę ludzką, będąc współtwórcą przyszłości tych pokoleń, które po nim nastaną w kolejach dziejów. Moralna powinność pracy wyraża się nie tylko w fakcie pracy, lecz także w jakości jej wykonywania. Neuhaus cytuje siedemnastowiecznego kaznodzieję Josepha Halla, który nauczał, że najprostsza czynność sumiennie wykonana zyskuje nagrodę u Boga, gdyż „Bóg miłuje przysłówki; i przywiązuje wagę nie do tego, «jaki», lecz do tego, «jak»” (Neuhaus 1994: 81). Dlatego powinniśmy działać: sumiennie, sprawiedliwie, uczciwie i z miłością. Przedsiębiorczość wymaga nie tylko wiedzy i zdolności do kreatywności ekonomicznej, lecz także cnót takich jak: rzetelność, pracowitość, roztropność (zob. CA, nr 32). Godność i wartość pracy nie są w tym, co się robi, ale jak.

Myśl katolickiej nauki społecznej ogniskuje się na kapitale ludzkim jako najważniejszym z kapitałów. Źródło słowa „kapitał” tkwi w ekonomii tradycyjnej, gdzie *capita* odnoszono do głów (pogłowia) bydła, których liczba stanowiła miarę bogactwa. Jak zauważa Michael Novak (1993: 322–323) – teolog, filozof i ekonomista, słowo „kapitał”

przywodzi również na myśl łacińskie słowo *caput*, głowę ludzką, oznaczające ośrodek twórczości, inwencji i inicjatywy.

O wartość kapitału ludzkiego Jan Paweł II napisał: „Niegdyś decydującym czynnikiem produkcji była ziemia, a później kapitał, rozumiany jako wyposażenie w maszyny i dobra służące jako narzędzie, dziś zaś czynnikiem decydującym w coraz większym stopniu jest sam człowiek, to jest jego zdolności poznawcze, wyrażające się w przygotowaniu naukowym, zdolności do uczestniczenia w solidarnej organizacji, umiejętności wyczuwania i zaspokajania potrzeb innych ludzi” (CA, nr 32). Kapitał ludzki staje się główną przyczyną bogactwa narodów, ważniejszą nawet od zasobów naturalnych. Nie mniejszego znaczenia niż własność ziemi nabiera „własność wiedzy, techniki i umiejętności”, co Jan Paweł II konstatuje w następujących słowach: „Głównym bogactwem człowieka jest wraz z ziemią sam człowiek” (CA, nr 32). Stwierdza także, że bycie ubogim oznacza nie tylko brak dóbr materialnych, lecz także brak wiedzy i umiejętności.

Novak uznaje, że zasadniczym bogactwem naturalnym jest ludzki umysł, „zasoby” zaś zmieniają się nieustannie, gdyż umysł ludzki wynajduje coraz lepsze substytuty starych materiałów (np. włókna szklane zastępują miedź w środkach łączności). „Ludzki umysł został stworzony w taki sposób, aby móc rozpoznawać coraz to nowe zasoby i wydobywać je na światło dzienne z bogatego skarbcza, który Stwórca powierzył ludzkości. W obrębie naszej biosfery znajdują się dotąd jeszcze nieodkryte, niewyobrażalne bogactwa” (Novak 1993: 238).

Neuhaus (1994) dodaje, że zasoby przeznaczone do tworzenia bogactwa w celu spełniania ludzkich potrzeb są ograniczone jedynie w takim zakresie, w jakim ograniczone są ludzka wyobraźnia, pomysłowość i inicjatywa. Kiedyś nafta była jedynie mazidłem, zanim „wiedza, technika i umiejętności” nie przemieniły jej w zasób wartościowy. Oznaczałoby to, że żyjemy w świecie nieograniczonych zasobów, czekających na odkrycie przez człowieka, a jeśli groziłby nam kataklizm, to bardziej wskutek słabości ludzkiej wyobraźni niżli wyczerpywania się zasobów naturalnych.

Jan Paweł II podkreśla ważką rolę „wspólnoty pracy” i solidarnego współdziałania: „Coraz wyraźniej też widzimy, jak praca jednego człowieka spleta się w sposób naturalny z pracą innych ludzi. Dzisiaj bardziej niż kiedykolwiek pracować znaczy pracować z innymi i pracować dla innych: znaczy robić coś dla kogoś” (CA, nr 31). Taką współpracę papież uważa także za źródło bogactwa społeczeństwa. Podkreślając rolę „wspólnoty pracy”, uznaje również znaczenie zdolności przedsiębiorczych, zwłaszcza w przypadku dóbr, których nie można wytworzyć pracą jednego człowieka, ale przy współpracy wielu osób. Społeczne aspekty przedsiębiorczości wyrażone w myśli katolickiej nauki społecznej wyrażają to, co nazywamy (choć tu nienazwane w ten sposób) „kapitałem społecznym” w socjologii czy ekonomii. Katolicka nauka społeczna optymistycznie patrzy na człowieka „bycie w społeczeństwie” i widzi w tym nadzieję na rozwój, zarówno osobisty, jak i wspólnotowy. Zdecydowanie odrzuca Hobbesowski ogląd świata przyjmujący, że społeczeństwo jest walką wszystkich ze wszystkimi, że *homo homini lupus est*. Przeciwnie, człowiek ma zdolność współdziałania i współodczuwania oraz poszukiwania dobra wspólnego.

O wolnej ekonomii w katolickiej nauce społecznej

Katolicka nauka społeczna nie pomija tak ważnej kwestii ekonomicznej, jaką jest system gospodarczy. Wypowiada swoje „tak” dla kapitalizmu i wolnego rynku. Warto przytoczyć słynny numer 42 encykliki *Centesimus annus*, w którym Jan Paweł II – komentując wydarzenia 1989 r. i odpowiadając na pytanie, czy kapitalizm jest systemem, ku któremu powinny zmierzać kraje „w przebudowie” – odpowiedział: „Jeśli mianem «kapitalizmu» określa się system ekonomiczny, który uznaje zasadniczą i pozytywną rolę przedsiębiorstwa, rynku, własności prywatnej i wynikającej z niej odpowiedzialności za środki produkcji, oraz wolnej ludzkiej inicjatywy w dziedzinie gospodarczej, na postawione wyżej pytanie należy z pewnością odpowiedzieć twierdząco, choć może trafniejsze byłoby tu wyrażenie «ekonomia przedsiębiorczości», «ekonomia rynku» czy po prostu «wolna ekonomia»” (CA, nr 42). Afirmacja tak pojmowanego kapitalizmu stanowi konsekwencję poparcia dla wolnej gospodarki i uznania, że „wolny rynek jest najbardziej skutecznym narzędziem wykorzystania zasobów i zaspokajania potrzeb” (CA, nr 34). Papież uznaje „wolną ekonomię” za najlepszą formę gospodarki (i prawo do własności prywatnej jako naturalne), ale równocześnie ostrzega przed aberracjami, które ten system jest w stanie zrodzić. Ostrze jego krytyki skierowane jest przeciwko tym wszystkim, którzy chcieliby zredukować istnienie człowieka jedynie do wymiaru ekonomicznego. Jak sam przyznaje, występuje „nie tyle przeciw konkretnemu systemowi gospodarczemu, co przeciw pewnemu systemowi etyczno-kulturowemu”, takiemu, który „ogranicza się już tylko do wytwarzania dóbr i świadczenia usług” (CA, nr 39). Owo papieskie uznanie wolnej ekonomii Neuhaus (2010), sam będąc zwolennikiem takich poglądów, nazywa „walką o duszę tradycji liberalnej”. Uważa on bowiem, że *Centesimus annus* koreluje z tradycją liberalną, ożywiając ją i nadając jej właśnie ową „duszę” poprzez rozumienie ludzkiej wolności jako wolności ukierunkowanej ku prawdzie (zob. ibidem: 266 i 278).

Człowiek nie musi poddać się determinizmowi ekonomicznemu i nie powinien wyrzekać się odpowiedzialności za dokonywane wybory. Rzadko bowiem jesteśmy pozbawieni wyboru: „Ci, którzy twierdzą, że nie mają żadnego wyboru, często mówią tym samym, że pozbawieni są wyobraźni lub męstwa” (Neuhaus 1994: 215). Każdy człowiek jest nade wszystko osobą działającą, zdolną do podjęcia decyzji i za nią odpowiedzialną. „Również decyzja o takiej czy innej inwestycji, w danej dziedzinie produkcji, a nie innej, jest zawsze wyborem moralnym i kulturowym” (CA, nr 36). Jak stwierdza Neuhaus, rynek odbija poziom moralności tych, którzy na nim się znajdują.

Jan Paweł II, krytykując „konsumizm”, nie poddaje krytyce rynku, lecz postawę człowieka, jego uczestnika. Uznaje, że „pragnienie, by żyć lepiej, nie jest niczym złym, ale błędem jest styl życia, który wyżej stawia dążenie do tego, by mieć, aniżeli być, i chce więcej mieć nie po to, aby bardziej być, lecz by doznać w życiu jak najwięcej przyjemności” (CA, nr 36). Współbrzmie to z przesłaniem Pisma Świętego, w którym odnajdujemy fragmenty mówiące o właściwym podejściu do rzeczy materialnych. I tak np. w 1 Liście do Tymoteusza skrytykowane zostały nie pieniądze, ale żądza posiadania – „chciwość pieniędzy” (zob. 1 Tm 6).

Kościół uznaje pozytywną rolę zysku jako wskaźnika dobrego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo przynoszące zysk jest bowiem w pewnym sensie

przedsiębiorstwem wpisany w porządek etyczny, gdyż zapewnia miejsca pracy i, rozwijając się, tworzy nowe, może dać godziwe płace pracownikom, a odprowadzając podatki, wspiera budżet państwa. Niemniej zysk nie może być jedynym wskaźnikiem *prosperity*. Takim jest również godne traktowanie osób, które są w przedsiębiorstwie zatrudnione. „Celem zaś przedsiębiorstwa nie jest po prostu wytwarzanie zysku, lecz samo jego istnienie jako wspólnoty ludzi, którzy na różny sposób zdążając do zaspokojenia swych podstawowych potrzeb, stanowią szczególną grupę służącą całemu społeczeństwu” (CA, nr 35) – jak pisał Jan Paweł II. A w innym miejscu stwierdził: „Przedsiębiorstwa nie można uważać jedynie za «zrzeszenie kapitałów»; jest ono równocześnie «zrzeszeniem osób»” (CA, nr 43). Nieuwzględnienie czynnika ludzkiego w działalności przedsiębiorstwa nie dość, że jest moralnie niedopuszczalne, to w dłuższej perspektywie wpływa negatywnie na gospodarczą skuteczność. *Katechizm Kościoła Katolickiego* (nr 2426) stwierdza: „Działalność gospodarcza, prowadzona zgodnie z właściwymi jej metodami, powinna być podejmowana w granicach porządku moralnego”.

Kościół, popierając „wolną ekonomię”, nie uznaje, że wystarcza ona do prawidłowego uporządkowania społeczeństwa. Istnieje potrzeba refleksji nad odniesieniem wolnej gospodarki do moralności, kultury i polityki. Jak powiedział włoski polityk Rocco Buttiglione, współpracujący z Janem Pawłem II: „Nic dobrego nie może zostać uczynione bez wolności, lecz sama wolność nie jest wartością najwyższą. Wolność dana jest człowiekowi, by mu umożliwić dobrowolne posłuszeństwo prawdzie i swobodne oddanie siebie w miłość” (za: Neuhaus 1994: 177). Chodzi o to, że w społecznościach zasobnych, ze sprawnie działającym wolnym rynkiem (nie mówiąc o narodach biednych), część społeczeństwa nie funkcjonuje w sposób odpowiadający godności osoby ludzkiej (tzw. Czwarty Świat). Ludzie ci znajdują się na marginesie życia społeczno-ekonomicznego. Jan Paweł II ubóstwo rozumie nie w kategoriach eksploatacji przez wolny rynek pracy i kapitału, lecz w kategoriach wykluczenia z rynku. Ubóstwo pojmuje jako istniejące „pomimo”, a nie z powodu wolnej ekonomii. Wezwani jesteśmy do myślenia o odsuniętych na marginesie nie w kategoriach brzemienia lub zagrożenia, lecz potencjału i możliwości, w imię chrześcijańskiej miłości bliźniego. „Nie ma solidarności bez miłości. Więcej, nie ma przyszłości człowieka i narodu bez miłości” – powiedział Jan Paweł II (*Pielgrzymka Ojca Świętego Jana Pawła II do Polski. 5–17 czerwca 1999*: 17). „Tak więc trwają te trzy: wiara, nadzieja i miłość, z nich zaś największa jest miłość” (1 Kor 13, 13) – pouczał św. Paweł przed niemal dwoma tysiącletkami. Apel Kościoła rozbrzmiewa wołaniem, by wprowadzić wykluczonych do kręgów wolnej gospodarki. Woła o to dobitnie również obecny papież Franciszek, który w adhortacji *Evangelii gaudium* mówi zdecydowanie „«nie» dla ekonomii wykluczenia i nierówności społecznej” (nr 53) i apeluje: „Wzywam was do bezinteresownej solidarności oraz do powrotu ekonomii i finansów do etyki sprzyjającej człowiekowi” (nr 58). Zaangażowanie materialnie uprzywilejowanych jest niezbędne, aby zmarginalizowani mogli zostać włączeni do systemu ekonomicznego. Jedną z trzech głównych zasad nauczania społecznego Kościoła (zasada solidarności – obok zasad subsydiarności oraz dobra wspólnego) zakłada zaangażowanie na rzecz dobra wspólnego poprzez współpracę wszystkich członków społeczności (zob. *Kompendium nauki społecznej Kościoła*). Zasada solidarności wymaga, by bogaci zrozumieli i realizowali w działaniu regułę mówiącą, że

rozwój ekonomiczny powinien być dokonywany dla wspólnego dobra i we wspólnym interesie. *Noblesse oblige*.

Jednakże „rozwoju nie należy (...) pojmować w znaczeniu wyłącznie gospodarczym, ale w sensie integralnie ludzkim” (CA, nr 29). Jego celem nie jest bowiem tylko osiągnięcie dla wszystkich narodów poziomu życia krajów najbogatszych, ale „tworzenie solidarną pracą życia bardziej godnego” (ibidem). Wzywał zatem Jan Paweł II do poszanowania godności człowieka, jego prawa do poznania prawdy i kierowania się nią w życiu. Nadając odpowiednią wagę wolności człowieka, stwierdził, że jednym z jej elementów, ale nie jedynym, jest wolność gospodarcza (tak samo jak gospodarka nie jest jedynym wymiarem ludzkiej działalności), która jednak łatwo ulega zniekształceniu, np. wtedy, „kiedy człowieka traktuje się bardziej jako producenta czy konsumenta dóbr aniżeli jako podmiot, który produkuje i konsumuje po to, aby żyć” (CA, nr 39).

Wolny rynek, na którym funkcjonuje „wolna ekonomia”, w istocie swej nie jest do końca „wolny”, gdyż pozostaje ograniczony: może zaspokoić jedynie takie potrzeby ludzkie, za które można zapłacić, które mają odpowiednią cenę. Istnieją jednak liczne potrzeby pozbawione dostępu do rynku. Co wówczas zrobić? Katolicka nauka społeczna głosi: „W imię sprawiedliwości i prawdy nie wolno dopuścić do tego, aby podstawowe ludzkie potrzeby nie zostały zaspokojone” (CA, nr 34). Powinien zatem istnieć „system zabezpieczający”: odpowiednia kontrola ze strony sił społecznych i państwa gwarantująca zaspokojenie podstawowych potrzeb społeczeństwa. Niezbędne są państwowe instytucje porządku prawnego, politycznego i kulturalnego, które wkraczają w system ekonomiczny, w „wolną ekonomię”.

Równie istotne jak zewnętrzne są wewnętrzne czynniki regulujące. Mam tu na myśli etyczny wymiar życia gospodarczego i „wolnej ekonomii”, którego źródła upatrywać trzeba w prawidłowo ukształtowanym sumieniu człowieka. Wymiar ten, w czasach PRL zdewastowany („Czy się stoi, czy się leży, dwa tysiące się należy”), rujnowany jest także w „wolnej gospodarce” („róbta, co chceta”). „Ile mamy takich miejsc, gdzie ujawnia się w nas swoista schizofrenia (...): skłonność do «organizowania», do szarej strefy, do mówienia: «to jest wyjątkowa sytuacja», do mówienia, że jesteśmy oszukiwani i krzywdzeni” – snuje refleksje Maciej Zięba (1993: 42). „Techniczna” wartość działalności człowieka i jego pracy nie zawsze utożsamia się z wartościami moralnymi, czego przykładów mamy aż nadto w życiu społeczno-politycznym. Można być wybitnym profesorem, a nie być człowiekiem szlachetnym. Można też być człowiekiem szlachetnym, nie będąc wybitnym profesorem. Można w końcu być zarówno człowiekiem szlachetnym, jak i wybitnym profesorem. Tak jest najpiękniej.

Zakończenie

Katolicka nauka społeczna ma do zaoferowania ekonomii antropologiczne i personalistyczne spojrzenie na sferę gospodarczej działalności człowieka. Chodzi zwłaszcza o pojmowanie człowieka jako osoby mającej godność i będącej podmiotem oraz celem wszelkiego działania, godności pracy ludzkiej i pierwszeństwa kapitału ludzkiego przed materialnym, poza tym solidarnego współdziałania na rzecz dobra wspólnego, a także wymiaru etycznego funkcjonowania „wolnej ekonomii”. Ta oferta nabiera szczególnej

aktualności we współczesnym świecie, który jest naznaczony nie tylko (post)kryzysem gospodarczym i finansowym, lecz także kryzysem cywilizacyjnym. Uważam, że każdy kryzys ekonomiczny wymaga z jednej strony zmian systemowych, z drugiej zaś przewartościowania fundamentalnych zasad życia społecznego. Jak pisze współczesny ekonomista Paul H. Dembinski w książce *Kryzys ekonomiczny i kryzys wartości* (2014: 143), „prawdziwym wyzwaniem na przyszłość jest odbudowa sił kapitalizmu od zewnątrz (poprzez regulacje) i od środka (poprzez cnotliwe zachowania)”. Autor głosi konieczność moralnej transformacji gospodarki. Uważa, że wyjście z kryzysu jest możliwe poprzez przeniknięcie porządku społecznego moralnością, dzięki (od)budowie instytucji, kształtujących etyczne wzorce zachowań, dzięki prymatowi „relacyjności” nad transakcjami w społeczno-gospodarczych interakcjach, wreszcie za sprawą odbudowy struktur dobra wspólnego.

Środowisko naukowe coraz częściej zauważa potrzebę zmiany i wyjścia ponad „ograniczenia” swoich dyscyplin. Przykładem może być apel środowisk reprezentujących nauki ekonomiczne, wzywający do pluralizmu badawczego i otwarcia się na debatę dotyczącą fundamentów epistemologicznych, etycznych i antropologicznych każdej z nauk, tak by można było lepiej służyć dobru wspólnemu i wyzwaniom współczesności (zob. *Appeal of teachers and researchers* 2011). Apel ten współbrzmi z tym, co obecnie dzieje się w ekonomii: rozpad ekonomii głównego nurtu na wiele cząstkowych podejść i teorii, czerpanie inspiracji z innych dziedzin nauki i kooperacja z nimi, rozwój idei pluralizmu i komplementarności metod badawczych. Píše o tym m.in. John Davis (2006) w artykule znacząco zatytułowanym „The turn in economics: Neoclassical dominance to mainstream pluralism?”. Colander (2000) ogłosił nawet „śmierć” neoklasycznej ekonomii, proponując nazwać współczesną, eklektyczną ekonomię *New Millenium Economics*.

W obliczu wyzwań i procesów, dokonujących się zarówno w rzeczywistości gospodarczo-społecznej, jak i w ekonomii jako nauce, propozycja zaczerpnięcia z myśli katolickiej nauki społecznej wydaje się potrzebna i pożyteczna.

Bibliografia

- Appeal of teachers and researchers: *Renewing the research and teaching in finance, economics and management to better serve the common good* (2011). <http://www.responsiblefinance.ch/appeal/> [dostęp: 28.04.2015].
- Becker G.S. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, przeł. H. i K. Hagemajer. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Bernaciak M., Carvelli A., Gnyszka M., Radliński T., Srebro M., Wąsowski K. (2014). *Żyj w obfitości. 5 milionerów o pomnażaniu majątku zgodnie z wiarą i zasadami*. Kraków: Wydawnictwo Gloria 24.
- Boulding K.E. (1985a). Czy ekonomia jest niezbędna?, w: *Ponad ekonomię*, wybrał i przeł. J. Grosfeld. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy, s. 29–41.
- Boulding K.E. (1985b). Ekonomia jako nauka moralna, w: *Ponad ekonomię*, wybrał i przeł. J. Grosfeld. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy, s. 42–58.

- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z. (2008). Ekonomia i inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją. *Ekonomista*, nr 2, s. 201–232.
- Colander D. (2000). The death of neoclassical economics. *Journal of the History of Economic Thought*, t. 22(2), s. 127–143.
- Czarny B. (2004). *Pozytywizm i falsyfikacjonizm a sądy wartościujące w ekonomii*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Oficyna Wydawnicza.
- Davis J.B. (2006). The turn in economics: Neoclassical dominance to mainstream pluralism? *Journal of Institutional Economics*, t. 2(1), s. 1–20.
- Dembinski P.H., Beretta S. (2014). *Kryzys ekonomiczny i kryzys wartości*. Kraków: Wydawnictwo M.
- Franciszek (2013). *Evangelii gaudium*. Kraków: Wydawnictwo M.
- Granovetter M. (1985). Economic action and social structure. The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, t. 91(3), s. 481–510.
- Grimal P. (1987). *Słownik mitologii greckiej i rzymskiej*, przeł. A. Nikliborg, red. nauk. J. Łanowicz. Wrocław, Warszawa, Kraków, Gdańsk, Łódź: Zakład Narodowy im. Ossolińskich Wydawnictwo.
- Gul F., Pesendorfer W. (2008). The case for mindless economics, w: A. Caplin, A. Schotter (red.), *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook*. Oxford: Oxford University Press, s. 3–42.
- Heilbroner R.L. (1985). O szerokie pojęcie ekonomii, w: *Ponad ekonomię*, wybrał i przeł. J. Grosfeld. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy, s. 104–107.
- Jan XXIII (1961). Mater et magistra, w: M. Radwan, L. Dyczewski, A. Stanowski (red.), *Dokumenty nauki społecznej Kościoła (1987)*, cz. 1. Rzym–Lublin: Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, s. 219–268.
- Jan XXIII (1963). Pacem in terris, w: M. Radwan, L. Dyczewski, A. Stanowski (red.), *Dokumenty nauki społecznej Kościoła (1987)*, cz. 1. Rzym–Lublin: Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, s. 269–303.
- Jan Paweł II (1979). Redemptor hominis, w: M. Radwan, L. Dyczewski, A. Stanowski (red.), *Dokumenty nauki społecznej Kościoła (1987)*, cz. 2. Rzym–Lublin: Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, s. 21–61.
- Jan Paweł II (1981). Laborem exercens, w: J. Gałkowski (red.), *Laborem exercens. Tekst i komentarze (1986)*. Lublin: Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, s. 7–54.
- Jan Paweł II (1987). Sollicitudo rei socialis, w: S. Małysiak (red.), *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II (1996)*, t. I. Kraków: Wydawnictwo św. Stanisława B.M. Archidiecezji Krakowskiej, Wydawnictwo M, s. 319–376.
- Jan Paweł II (1991). Centesimus annus, w: S. Małysiak (red.), *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II (1996)*, t. II. Kraków: Wydawnictwo św. Stanisława B.M. Archidiecezji Krakowskiej, Wydawnictwo M, s. 461–530.
- Jan Paweł II (1997). Przemówienie na spotkaniu z okazji 600-lecia Wydziału Teologicznego UJ, w: *Jezus Chrystus wczoraj, dziś i na wieki. Przemówienia z Pielgrzymki Apostolskiej Ojca Świętego do Polski w 1997 roku*. Ząbki: Wydawnictwo Księży Pallotyńców, s. 143–150.
- Jan Paweł II (2005). *Pamięć i tożsamość*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Jan Paweł II (2006). Przemówienie do Konferencji Episkopatu Polski. Częstochowa 5 czerwca 1979, w: idem, *Pielgrzymki do Ojczyzny. 1979. 1983. 1987. 1991. 1995. 1997. 1999. 2002. Przemówienia i homilie*. Kraków: Wydawnictwo Znak, s. 82–95.
- Katechizm Kościoła Katolickiego (1994)*. Poznań: Wydawnictwo Pallotinum.
- Landreth H., Colander D.C. (2005). *Historia myśli ekonomicznej*, przeł. A. Szeworski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Łukaszewicz A. (1985). Ponad ekonomią – dokąd? Jak daleko?, w: *Ponad ekonomię*, wybrał i przeł. J. Grosfeld. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy, s. 5–27.
- Majka J. (1987). Nauka społeczna Kościoła, jej charakter i miejsce w orędziu ewangelicznym, w: M. Radwan, L. Dyczewski, A. Stanowski (red.), *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, cz. 1. Lublin: Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, s. 5–40.
- Majka J. (1988). *Katolicka nauka społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Ośrodka Dokumentacji Studiów Społecznych.
- Mises L. von (2007). *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, przeł. W. Falkowski. Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Neuhaus R.J. (1994). *Biznes i Ewangelia. Wyzwanie dla chrześcijanina-kapitalisty*, przeł. B. Szlachta. Poznań: W Drodze. Wydawnictwo Polskiej Prowincji Dominikanów.
- Neuhaus R.J. (2010). *Prorok z Nowego Jorku*, przeł. G. Górny, R. Jankowski. Warszawa: Fronda.
- Novak M. (1993). *Liberalizm – sprzymierzeniec czy wróg Kościoła. Nauczanie społeczne Kościoła a instytucje liberalne*, przeł. W. Buchner. Poznań: W Drodze. Wydawnictwo Polskiej Prowincji Dominikanów.
- Papieska Rada Iustitia et Pax (2005). *Kompendium nauki społecznej Kościoła*. Kielce: Wydawnictwo Jedność.
- Pielgrzymka Ojca Świętego Jana Pawła II do Polski. 5–17 czerwca 1999 (1999). Przemówienia. Dokumentacja*. Warszawa: Wydawnictwo Pallotinum.
- Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu. Biblia Tysiąclecia (1990)*. Red. O. A. Jankowski. Poznań–Warszawa: Wydawnictwo Pallotinum (wyd. 4).
- Polanyi K. (2010). *Wielka transformacja*, przeł. M. Zawadzka. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pyszka S. (2004). Katolicka nauka społeczna, w: B. Szlachta (red.), *Słownik społeczny*. Kraków: Wydawnictwo WAM, s. 514–544.
- Słownik grecko-polski (2001)*. T. II, na podstawie słownika Z. Węclewskiego opracował O. Jurewicz. Warszawa: Wydawnictwo Szkolne PWN.
- Słownik łacińsko-polski (1998)*. T. III, red. J. Safarewicz, S. Skimina. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith A. (1989). *Teoria uczuć moralnych*, przeł. D. Petsch. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Tomasz z Akwinu (1967). *Suma teologiczna*, t. X: *Uczucia*, przeł. J. Bardan. Londyn: Nakładem Katolickiego Ośrodka Wydawniczego Veritas.
- Wilkin J. (2009). Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii, *Ekonomista*, nr 3, s. 295–313.
- Wojtyła K. (2000). *Osoba i czyn oraz inne studia antropologiczne*, red. T. Styczeń, W. Chudy, J.W. Gałkowski, A. Rodziński, A. Szostek. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Zięba M. (2003). *Chrześcijaństwo. Polityka. Ekonomia. Prawdy i kłamstwa*. Kraków: Wydawnictwo M.

O granicach ekonomii

Łukasz Hardt

Chociaż zainteresowania naukowe prof. Jerzego Wilkina są niezwykle szerokie, to w ostatnich latach w coraz większym stopniu koncentruje się on na problematyce filozofii ekonomii. Wspomnieć tu trzeba takie jego teksty, jak „Czy ekonomia może być piękna?” (2009), „Czy ekonomistom potrzebna jest filozofia?” (2014a), a także „Dlaczego ekonomia straciła duszę?” (2014b). We wszystkich tych pracach Autor stawia fundamentalne pytania o sens ekonomii, jej granice, a także wartości etyczne, którym powinna hołdować. Różne wątki refleksji Profesora nad ekonomią łączy nie tylko odwoływanie się do dziedzictwa wielu tradycji filozoficznych, lecz także swoiste zaangażowanie w przedmiot własnych badań. W tym kontekście pisze on: „Wybieram więc, podobnie jak J. Tischner, filozofię zaangażowaną, inspirującą do działań ograniczających «ludzki ból», zwłaszcza ten ból, który ma społeczno-ekonomiczne korzenie” (Wilkin 2014a: 2). Odwołując się do Kurta Dopfera, cytowanego często przez Autora powyższej refleksji o „ludzkim bólu”, można stwierdzić, że według Jerzego Wilkina drogą ku „lepszej” ekonomii jest ponowne nawiązanie przez nią współpracy z filozofią¹. Tak interpretuję jego tekst z 2014 r. o potrzebie filozofii w ekonomii. Jak zauważyłem już wcześniej, jednym z interesujących filozoficznych wątków w pracach prof. Jerzego Wilkina jest pytanie o granice ekonomii i temu zagadnieniu pragnę poświęcić mój tekst. Być może to zainteresowanie kwestią granic nauki (w jego przypadku ekonomii) wynika z tego, że Profesor – sam bardzo aktywny w wykorzystywaniu teorii ekonomii do wyjaśniania zjawisk empirycznych, w pewnym momencie zdał sobie sprawę z tego, iż w szukaniu odpowiedzi na trapiące go pytania stanął na granicy tego, do czego teoria ekonomii może zostać zastosowana. A dochodząc do granicy poznania, człowiek niejako w sposób dla niego naturalny skłania się w kierunku filozofii, metafizyki czy nawet Boga, na co pośrednio wskazuje sam prof. Jerzy Wilkin w swoich filozoficznych refleksjach.

Z uwagi na ograniczoną objętość niniejszego tekstu nie rości on sobie pretensji do całościowej analizy problemu granic nauki w odniesieniu do ekonomii. Moim celem jest pokazanie, że takowe granice istnieją, co oznacza, że kategoria tajemnicy nie może być usunięta z ekonomicznej refleksji. Innymi słowy, jest to powiedzenie, że nie istnieją

¹ Mam tu na myśli np. następujące słowa Dopfera, przywołane zresztą przez prof. Jerzego Wilkina w tekście o pięknie ekonomii: „Odkąd w końcu XVIII w. ekonomia wzięła rozbrat z filozofią społeczną, stale znajduje się w stanie kryzysu” (Dopfer 1982: 9).

w ekonomii takie wyjaśnienia, które już dalszych wyjaśnień nie potrzebują. Prowadzi to w oczywisty sposób do zakwestionowania neopozytywistycznego przekonania, chyba najpełniej wyrażonego w słynnym manifestie Rudolfa Carnapa, Hansa Hahna i Ottona Neuratha, zgodnie z którym „[nauka] jest walką o porządek i przejrzystość. Odrzuceniem mętnych perspektyw i bezdennych głębin, gdyż w nauce nie ma głębi, wszystko jest na powierzchni” (Carnap, Hahn, Neurath 1973: 306).

Taki sposób patrzenia na naukę wycisnął silne piętno na praktyce badawczej ekonomistów i wzmocnił obecne w ekonomii od dawna pragnienie wyjaśniania zjawisk empirycznych wyłącznie poprzez ich subsumpcję pod prawa². Dla zwolenników „ekonomii bez głębi” nie mogło stać się nic lepszego niż czasowa koincydencja publikacji artykułu Carla Hempela i Paula Oppenheima (1948), fundującego dedukcyjno-nomologiczny model wyjaśniania, i o kilka lat późniejszej pracy Kennetha J. Arrowa i Géraarda Debreu (1954), dowodzącej istnienia równowagi dla konkurencyjnej gospodarki. W rezultacie wielu ekonomistów zaczęło wierzyć w ostateczne wyjaśnienia i chociaż deklaratorywnie przyjęli oni metodę falsyfikacjonizmu, to jednak nie wzięli sobie do serca sprzeciwu Karla Poppera wobec doktryny esencjonalizmu.

Przekonanie o doskonałości narzędzi badawczych oraz o pewności uzyskiwanych wyjaśnień można wręcz nazwać swego rodzaju fundamentalizmem. Nie pojawił się on zresztą w ekonomii dopiero w XX w., ale był obecny już wcześniej, bo jak inaczej można określić np. następujące stwierdzenie Ludwiga von Misesa, że celem ekonomii jest „wyjaśnianie aż do takiego momentu, w którym już w wyjaśnianiu dalej pójść nie można” (von Mises 1981: 28)³. Obecnie wielu filozofów ekonomii, sprzeciwiając się dziedzictwu modernizmu i postulując bardziej „skromną” teorię ekonomii, wybiera różnego rodzaju ujęcia postmodernistyczne i rozumie ekonomię niemal wyłącznie jako sztukę konwersacji, chcąc jednocześnie usunąć z niej kategorię prawdy. Ciekawe i paradoksalne jest to, że odrzucając pewność w ekonomii, są oni jednocześnie przekonani do słuszności swojego poglądu o ekonomii. W pewnym sensie również i oni są więc fundamentalistyczni, a w ich ekonomii nie ma miejsca na tajemnicę.

Moim zdaniem nurtem filozoficznym, który w sposób najbardziej adekwatny nie tylko może opisać praktykę ekonomistów, lecz także pozostaje zgodny z tym, jak działa rzeczywistość społeczno-gospodarcza, jest realizm naukowy (zob. Hardt 2013). Jak zauważa Nancy Cartwright (1994: 314), „[w nauce] nie powinniśmy walczyć z realizmem, ale z fundamentalizmem” i to właśnie realizm jest najsilniejszym orężem w tej potyczce. Wracając do przedmiotu niniejszego eseju, można by powiedzieć, że to realizm naukowy najpełniej pozwala opisać problem granic nauki. Odwołując się natomiast do Leszka Kołakowskiego, warto zauważyć, iż przyjęcie perspektywy realizmu prowadzi do konstatacji, że „choć nie możemy zgłębić tajemnicy [świata] i obrócić jej w wiedzę, ważna jest sama świadomość istnienia tej tajemnicy; choć nie sposób zedrzyć zasłonę, za którą ukrywa się rzeczywistość ostateczna, winniśmy wiedzieć, że jest taka zasłona”

² Idee Carnapa, Hahna i Neuratha zostały spopularyzowane wśród ekonomistów m.in. poprzez esej Hutchisona *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory* (1938).

³ Odwołanie się przeze mnie do tego zdania z Misesa nie oznacza, iż oceniam całą jego teorię za opartą na doktrynie esencjonalizmu, ale że jej elementy można u niego odnaleźć (zob. Mäki 1990: 338–341).

(Kołakowski 2012: 14). Taka właśnie zasłona konstytuuje granicę nauki i oddziela to, co znane, od tego, co tajemnicze i jeszcze dla nas niedostępne, choć wraz z rozwojem nauki jej granice się przesuują. Ekonomię warto więc uprawiać w kontekście tajemnicy, co może być dobrym antidotum na pychę, która wszystkim, również ekonomistom, zagraża.

Biorąc pod uwagę zarysowane powyżej cele mojego tekstu, prowadzone w nim rozumowanie będzie przebiegało zgodnie z następującym schematem. Rozpaczynam od refleksji nad tym, czego granice ekonomii dotyczą: czy chodzi tu o granice metody (ekonomicznego eksplanansu), czy raczej o ograniczony zakres problemów badawczych, którymi ekonomia może się zajmować (ekonomiczne eksplanandum). Następnie odnoszę się do problemu głębi wyjaśnień ekonomicznych (*explanatory depth*), aby na kolejnym etapie przejść do kwestii granic nauki jako takiej. Esej kończy refleksja nad nieusuwalnością kategorii tajemnicy z ekonomicznych eksplikacji.

Granice metody czy zakresu problemów rozważanych przez ekonomię?

Ekonomiści od lat prowadzą dyskusje nad tym, do wyjaśniania jakiego rodzaju problemów teoria ekonomii może zostać wykorzystana, a także jakimi metodami badawczymi może się posługiwać. Kwestie te przedmiotem swojego zainteresowania czyni Jerzy Wilkin (np. 2009: 301–305), ale nie zajmuje jednoznacznego stanowiska w sprawie granic ekonomicznego eksplanandum i eksplanansu. Dobrze znanym faktem jest z pewnością stosowanie ekonomii neoklasycznej do wyjaśniania zdarzeń z dziedzin, które wcześniej wydawały się zupełnie „nieekonomiczne”. Nawet jeśli hipotetycznie istnieje granica zakresu problemów, do których wyjaśniania można stosować ekonomię, to *limes* ten stale się oddala. Już przecież Gary Becker (1990: 22) powiedział, że „podejście ekonomiczne dostarcza nam cennego, jednolitego schematu służącego do zrozumienia w s z y s t k i c h zachowań ludzkich” (wyróżnienie – Ł.H.). To stąd bierze się słynna teza o imperializmie ekonomii. Chociaż Edward Lazear w znanym tekście z 2000 r. popularyzującym ten pogląd stwierdza, że wraz z rosnącym imperializmem ekonomii będzie jednocześnie zwiększała się pewność oferowanych przez nią wyjaśnień, gdyż odrzucane będą błędne teorie, to jednak trudno mi się z tym zgodzić. Rację może mieć sam Becker, który w wywiadzie z 1990 r. zauważa, że stopień wiarygodności ekonomii zależy od tego, w jakim zakresie zachowanie podmiotów w nowo badanej przez ekonomistów dziedzinie jest racjonalne.

Nie ulega jednak wątpliwości, że ekonomiści stale rozszerzają zakres podejmowanych zagadnień i że jednocześnie brak jest wyraźnie brzmiących głosów sprzeciwiających się temu podejściu. Najwyżej dają się zauważyć głosy filozofów ekonomii, według których wyjaśnianiu coraz większej liczby problemów przez ten sam aparat teoretyczny może towarzyszyć ubożenie tych eksplikacji, tj. odrzucanie wszystkich tych potencjalnych czynników wyjaśniających, np. analizowanych przez biologów i psychologów, które nie są zgodne z wyjściowym aparatem badawczym ekonomii neoklasycznej (zob. Mäki 2009). Inni obserwatorzy, np. Edward Wilson (1998: 202), zauważają, że ekspansji ekonomii zwykle nie towarzyszy pogłębianie jej wyjaśnień, tj. poszukiwanie czynników odpowiadających ze te obecne w aktualnym ekonomicznym eksplanansie (zob. Hardt 2013: 58–60). Do kwestii tej powrócę w kolejnej sekcji tekstu.

Pozostaje nadal kluczowe zagadnienie: czy nie ma granic dla ekspansji ekonomii? Czy ekonomiści będą zawsze w stanie napisać nową supersuper... *Freakonomię*⁴? Nie jest to pytanie łatwe i odpowiedź na nie musi zależeć od przyjętej perspektywy metodologicznej, a zwłaszcza od tego, jak rozumie się źródła teorii ekonomicznej. Załóżmy więc, że dana teoria ekonomiczna, np. tłumacząca sposób ustalania przez podmioty gospodarcze cen produktów, wytwarzana jest przez określonego rodzaju model mechanizmu (zob. Guala 2005). Zawarte w tej teorii stwierdzenia będą zawsze prawdziwe w modelu, ale już odniesione do domeny empirycznej staną się jedynie przypuszczeniami (*beliefs*)⁵. Przykładowo powiedzenie w modelu konkurencji doskonałej, że cena będzie zgodna z kosztem krańcowym produkcji (stwierdzenie zawsze prawdziwe w modelu) staje się przypuszczeniem, jeśli odniesiemy je do domeny empirycznej – przypuszczam, że $p = MC$ (zob. Hardt 2014).

Elementem tego sposobu rozumienia relacji model–teoria jest jednak również przyjęcie, że modele ekonomiczne zawierają pewne fundamentalne założenia, co do których zasadności wśród ekonomistów panuje, choć ograniczony, konsensus, np. większość z nich powinna zgodzić się z tym, że w zachowaniach konsumentów można zawsze znaleźć elementy maksymalizowania użyteczności, a w postępowaniu firm – maksymalizowania zysku (zob. Cartwright 2009). Jeśli rozważamy tu modele mechanizmów, to trzeba dodać, że aby dany model mógł być uznany za model mechanizmu, musi on spełniać jeszcze dwa warunki. Po pierwsze, nawet jeśli hipotetycznie zmienimy kontekst, w jakim prowadzą interakcje podmioty w modelu (np. firmy i konsumenci), to i tak nasze fundamentalne założenia pozostaną spełnione. Po drugie, możliwe jest zmienianie jednego z komponentów mechanizmu bez jednoczesnego oddziaływania na inne (np. mogą manipulować postacią funkcji użyteczność konsumenta, ale nie będzie to miało wpływu na zachowanie firm, i *vice versa*) – systemy, które spełniają ten warunek, określa się modularnymi⁶. Jeśli więc ekonomiści będą w stanie zbudować model mechanizmu, odpowiadającego za dane zjawisko, to nie ma przeszkód w stosowaniu ekonomicznych wyjaśnień do zjawisk coraz to nowego typu.

Zauważmy jednak, że założenie o konieczności modularności systemu ogranicza stosowalność modeli mechanizmów (i budowanych na ich bazie teorii) wyłącznie do tych domen rzeczywistości, w których przyczyny zjawisk oddziałują ze sobą mechanicznie, a nie „chemicznie”. Można więc zaryzykować postawienie hipotezy, że ekonomia neoklasyczna, zresztą sięgająca korzeniami do mechanicznej wizji świata Kartezjusza, Galileusza i Isaaca Newtona, może wyjaśniać jedynie zjawiska o charakterze „mechanicznym”, a nie „chemicznym” (pierwszy zauważył to już John S. Mill). Stąd prawdopodobnie ograniczona jej stosowalność do tych systemów, przypominających

⁴ Nawiązuję tu do znanej książki Stevena Levitta i Stephena Dubnera z 2005 r. i jej kolejnej części z 2009 r., w której autorzy, odwołując się do teorii ekonomii, tłumaczą takie zjawiska, jak prostytutka, narkomania czy samobójstwa.

⁵ Podobnie o charakterze praw ekonomicznych pisał Debreu (1959), który zwykł kontrastować ze sobą teorię w ścisłym sensie (*the theory in the strict sense*) i nieformalną dyskusję teorii (*the informal discussion of interpretations*).

⁶ Odwołuję się tu do koncepcji modelu mechanizmu według Jima Woodwarda (2002), którą szczegółowo opisuję w: Hardt 2015.

w swoim funkcjonowaniu bardziej organizmy, których oddziałujące ze sobą części same siebie przeobrażają. Granicą stosowalności ekonomii neoklasycznej są więc granice świata, do którego wyjaśnienia została zaprojektowana. Biorąc pod uwagę bardzo duże zróżnicowanie współczesnej ekonomii (już w 2000 r. David Colander powiedział, że pojęcie ekonomii neoklasycznej jest martwe), zanim zapytamy o to, jakie są granice problematyki, którą może podejmować ekonomia, powinniśmy się zastanowić, o jaką ekonomię pytamy.

Zarysowane powyżej kwestie prowadzą nas do pytania o granice metody ekonomii, gdyż to aparat narzędziowy danej nauki szczegółowej w dużej mierze wyznacza zakres problematyki, do której może być zastosowana – jeśli hipotetycznie przyjąć, że nie ma żadnych restrykcji co do doboru metod i narzędzi, którymi mogą posługiwać się ekonomiści, to czy nie oznacza to, iż ekonomię można będzie stosować do każdego typu zagadnień empirycznych, a więc że ekonomia nie będzie miała granic?

W przeciwieństwie do kwestii imperializmu ekonomii, która ogniskuje zainteresowanie najwyżej filozofów ekonomii, problem granic metody ekonomii jest żywo dyskutowany wśród samych ekonomistów. Jedną z najciekawszych debat na ten temat jest ta związana ze statusem neuroekonomii. W swoim programowym tekście „How neuroscience can inform economics?” Colin Camerer, George Loewenstein i Drazen Prelec (2005) dochodzą do wniosku, że rozwój takich technik obrazowania pracy mózgu jak funkcjonalny rezonans magnetyczny (*functional magnetic resonance imaging*, fMRI) pozwoli na „bezpośrednie zmierzenie myśli i uczuć” (ibidem: 10), a przez to w długim okresie spowoduje głęboką transformację ekonomii m.in. poprzez odejście od teorii ujawnionych preferencji, gdyż zrównywanie nieobserwowalnych preferencji z obserwowalnymi wyborami w perspektywie neuronauki przestanie być dopuszczalne. Postulowana przez wspomnianych autorów zmiana będzie oznaczała modyfikację samych fundamentów ekonomii neoklasycznej i ostateczne zaprzeczenie znanemu stwierdzeniu Williama S. Jevonsa (1871: 13), że „ludzie nigdy nie będą dysponowali środkami pozwalającymi na bezpośredni pomiar uczuć drzemających w ludzkim sercu. Tylko na podstawie ilościowo mierzalnych efektów uczuć można będzie analizować ich działania”. Neuroekonomia nie będzie więc tylko stawiała starych ekonomicznych problemów w zupełnie nowym świetle, lecz także potencjalnie może się przyczynić do rozszerzenia problematyki ekonomii o nowe obszary analizy.

Z takim podejściem nie zgadzają się Faruk Gul i Wolfgang Pesendorfer (2008), którzy twierdzą nie tylko, że neuroekonomia nie wnosi wiele nowego do ekonomii, ale że modele ekonomiczne mogą dobrze wyjaśniać rzeczywistość bez uwzględnienia osiągnięć związanych z lepszym poznaniem działania ludzkiego mózgu. W swoim tekście autorzy ci stwierdzają m.in.: „Ekonomia nie analizuje przyczyn preferencji. Aby powiedzieć, że podejmujący decyzje preferuje x w stosunku do y , wystarczy zauważyć, iż nigdy nie wybrał on y , kiedy x był dostępny, *n i c w i ę c e j*” (ibidem: 20; wyróżnienie – Ł.H.). Jak zauważa D. Wade Hands (2013), Gul i Pesendorfer *de facto* powtarzają znaną tezę Milтона Friedmana (1953), że o wartości modelu nie decyduje realność jego założeń. Jak pisałem jednak już gdzie indziej (np. Hardt 2013: 72–93), gdy tekst Friedmana podda się interpretacji realistycznej, to się okazuje, że znaczenie ma to, czy model nie pomija czynników istotnych poprzez źle dobrane nierealistyczne

założenia. W kontekście artykułu Gula i Pesendorfera (2008) można by zastosować analogiczne rozumowanie i powiedzieć, że sposoby wyjaśniania charakterystyczne dla neuroekonomii powinny być uwzględniane w teorii ekonomii, jeśli dotyczą istotnych dla danych zjawisk czynników sprawczych⁷. Patrząc jednak z perspektywy metodologicznej na neuroekonomię, należy stwierdzić, że nie tyle poszerza ona ekonomiczny eksplanans, ile raczej unifikuje teorię ekonomii w głąb, tj. odkrywa determinanty już obecnych w ekonomicznym eksplanansie elementów (np. preferencji) i – co pokażę w kolejnej sekcji, tak rozumiane wzbogacanie aparatu narzędziowego ekonomii jest zasadne i jako takie nie ma granic.

Jeśli jednak nie będziemy zajmowali się unifikacją aktualnej teorii ekonomii w głąb, a jedynie prostym powiększaniem zakresu uwzględnianych przez ekonomistów czynników wyjaśniających o te będące dotychczas przedmiotem zainteresowania antropologów, politologów, psychologów, socjologów i innych, to czy można wskazać granice dla tego rodzaju praktyk? Aby zmierzyć się z tym pytaniem, warto wprowadzić pojęcia wertykalnych i horyzontalnych relacji między dyscyplinami nauki. Relacje pierwszego rodzaju opisują pionowe zależności między naukami szczegółowymi, co wynika z faktu, że w ramach tych nauk przyjmuje się, iż „świat ma głębię”, a więc skoro dają się wyodrębnić np. następujące „poziomy rzeczywistości”: atomy – molekuly – układy nerwowe organizmów żywych (*brains*) – umysły (*minds*) – instytucje, to powinny istnieć adekwatnie do nich dziedziny analizy, tj. fizyka – chemia – biologia – psychologia – nauki społeczne⁸.

W przypadku relacji horyzontalnych mam na myśli np. interakcje między takimi naukami jak ekonomia, politologia, socjologia czy chociażby antropologia. Pewnym problemem związanym z analizą tego rodzaju interakcji jest to, że filozofia nauki właściwie nimi się nie zajmuje i koncentruje tradycyjnie swoją uwagę na relacjach wertykalnych. Siłą rzeczy w kwestii czerpania przez ekonomię narzędzi badawczych z innych dziedzin nauki na pierwszym miejscu stoi zagadnienie jej ewentualnej interdyscyplinarności, tj. takiej sytuacji, w której ekonomiści, korzystając z osiągnięć innych nauk, jednocześnie pozwalają, by prowadziło to do zmiany charakteru samej ekonomii.

Może jednak zamiast o interdyscyplinarności bardziej zasadne jest mówienie o multidyscyplinarności ekonomii, tj. takiej sytuacji, w której korzystanie przez tę dyscyplinę z osiągnięć innych nauk w żaden sposób ma nie zmieniać jej istoty? Dobrym przykładem dziedziny multidyscyplinarnej w nauce jest europeistyka, która korzysta zarówno z ekonomii, jak i historii czy nawet lingwistyki, ale w wyniku interakcji między tymi naukami w ramach studiów europejskich żadna z nich się nie zmienia. A może ekonomia znajduje się w sytuacji przecięcia dyscyplinarnego z innymi dziedzinami wiedzy, czego dowodziłby jej imperialistyczny charakter? Czy wreszcie ekonomia, wraz z innymi naukami, pozostaje pod silną presją transdyscyplinarności, tj. oczekiwania

⁷ W interesujący sposób pokazują to Moana Vercoe i Paul Zak (2010), którzy w swoich eksperymentach analizują wpływ poziomu oksytocyny, wazopresyny arginowej i testosteronu na skłonność do obdarzania innych zaufaniem.

⁸ Przykład ten zaczerpnięty jest z opracowania Uskalego Mäkiego (2007). Pojęcie „poziomów rzeczywistości” umieszczam na razie w cudzysłowie, aby nie wchodzić w rozważania ontologiczne, które nie są niezbędne dla mojej refleksji nad taksonomią relacji między naukami szczegółowymi.

odrzuć jakichkolwiek podziałów między naukami szczegółowymi i budowania zintegrowanych nauk społecznych, np. na bazie nauk kognitywnych czy teorii złożoności? Tę ostatnią hipotezę może potwierdzać rosnąca liczba prac z zakresu ontologii rzeczywistości społecznej czy tego rodzaju publikacje jak *The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences* (2009) Herberta Gintisa, gdzie autor wprost proponuje wspomnianą wyżej unifikację.

Jak pisze Uskali Mäki (2007), wszystkie te procesy dają się zauważyć w interakcjach ekonomii z innymi naukami. Podając przykład ekonomii behawioralnej, dzieli się spostrzeżeniem, że przeobrażenia teorii ekonomii zaczynają się często od zwiększania interdyscyplinarności jej badań (ekonomiści początkowo korzystali z osiągnięć psychologów, aby uczynić bardziej realistycznymi założenia wykorzystywanych modeli, ale nie miało to większego wpływu na samą ekonomię), następnie w wyniku tzw. kolonizującego przecięcia dyscyplinarnego (*colonial cross-disciplinarity*) w ramach ekonomii powstały wspólnoty (kolonie) badaczy fundujące nowe podejście ekonomii behawioralnej, aby wreszcie doprowadzić do nasilenia się w ekonomii programu unifikacji transdyscyplinarnej (np. na bazie teorii złożoności), a więc dążenia do ostatecznego przełamania jakichkolwiek granic między ekonomią a innymi dziedzinami nauki (zob. Gintis 2009).

Zważywszy na silne zróżnicowanie współczesnej ekonomii, może też być tak, że różne jej obszary i szkoły znajdują się na odmiennych etapach integracji z innymi naukami, co tym bardziej wzmacnia moje przekonanie o coraz mniejszej adekwatności patrzenia na ekonomię jako na homogeniczny obszar badań, cechujących się jakimś twardym rdzeniem. Mówiąc inaczej, ale pozostając przy tym pojęciu Lakatosa, można by zauważyć, że wiele obszarów teorii ekonomii, nawet bardzo odległych od podstawowych założeń ekonomii neoklasycznej, w ostatnich latach silnie się utwardziło.

Jakie ma jednak implikacje powyższa dyskusja dla kluczowego tu pytania o granice czerpania przez ekonomię z metod innych nauk (lub symetrycznie, zasilania innych nauk koncepcjami z ekonomii)? Otóż pokazuje ona, że zwykle geograficzne i mechaniczyczne (jak sama ekonomia neoklasyczna!) metafory wykorzystywane przy analizie związków ekonomii z innymi dziedzinami, takie jak „granice” (*boundaries*), „obszary” (*areas*), „przecinanie” (*crossing*) czy „budowanie pomostów” (*bridging*), są coraz mniej adekwatne do opisu tego rodzaju związków, gdyż ekonomia interferuje z innymi obszarami (*sic!*) ludzkiej refleksji nad światem w sposób bardziej „chemiczny”. Przyjęcie przez współczesną ekonomię perspektywy bardziej organicystycznej będzie więc zmieniało nie tylko samą ekonomię, w tym jej relację z innymi naukami, lecz także sposób opisu tych związków.

Wcześniej pisałem, że zamiast pytać o granice ekonomii, lepiej jest zacząć od tego, o granice jakiej ekonomii pytamy. Teraz dopowiadam, że pytając o jej g r a n i c e, być może lepiej w ogóle pozbyć się tego terminu albo używać go w cudzysłowie. A może w dyskusji o relacjach między naukami szczegółowymi pojęcie granic traci sens, ale możliwe jest jego, choć metaforyczne, odniesienie do pytania o to, co nauka jako taka może wyjaśnić, a które domeny (i poziomy) rzeczywistości muszą pozostać w cieniu tajemnicy? Bliski jestem udzielenia twierdzącej odpowiedzi na to pytanie, co oznacza, że nie ma granic w korzystaniu przez ekonomię z osiągnięć innych nauk, również tych, które pozwalają na poszukiwanie głębszych determinant badanych przez nią czynników,

ale w takim ujęciu samo pojęcie ekonomii jako dyscypliny może ulec z biegiem czasu zupełnemu zatarciu, czego dowodzi silna presja na transdyscyplinarność w nauce. Albo jeszcze inaczej – nie ma jednej ekonomii, ale różne ekonomie i każda z nich ma własne, wyznaczone przez wykorzystywany aparat badawczy i analizowane problemy, granice, jakkolwiek są one tak płynne (bo eksplanans i eksplanandum nie są stałe), że *de facto* samo ich istnienie staje się wątpliwe. Od refleksji nad granicami ekonomii doszliśmy więc do interesującej kwestii granic nauki jako takiej.

Pytanie o zakres ekonomii jako pytanie o granice nauki

Odwołując się jeszcze raz do neuroekonomii, choć teraz w może nieco zaskakującym kontekście, i jednocześnie zakładając, że wyjaśniać to podawać przyczyny zjawisk, interesujące jest to, że wielu filozofów ekonomii, kiedy bada fenomen popularności tej dziedziny wiedzy, zauważa, iż to podejście badawcze wzmacnia tzw. mechanicystyczny realizm w ekonomii. Pogląd ten oznacza, że wyjaśnianie sprowadza się do odkrywania mechanizmów operujących na innych poziomach ontologicznych rzeczywistości niż wyjaśniane zjawisko (zob. Hardt 2013: 51–58). W swojej filozoficznej refleksji nad neuroekonomią Carl Craver i Anna Alexandrova (2008: 397) stwierdzają w tym kontekście: „(...) zachowanie populacji może być wyjaśnione poprzez agregację lub spojrzenie na interakcje prowadzone przez podmioty indywidualne, których zachowanie może być wyjaśnione przez ich mechanizmy kognitywne, których działanie może z kolei być opisane poprzez odwołanie się do głębszych współzależności pomiędzy obszarami mózgu, komórkami, molekułami, itd.”

W tym wchodzeniu w kolejne warstwy rzeczywistości nie ma końca, a odkrycie jednego mechanizmu prowadzi do pytania o czynniki za niego odpowiedzialne. Rację ma niewątpliwie Popper (1992: 254), gdy zauważa: „Nie istnieje wyjaśnienie, które nie potrzebuje dalszych wyjaśnień, ponieważ żadne wyjaśnienie nie może być samowysnawiającym się opisem istoty jakiegoś problemu”. Współcześni filozofowie, niejako w kontrze do wezwania Carnapa do niewchodzenia w głąb świata, często posługują się pojęciem głębi wyjaśniania (*explanatory depth*) i radzą szczególnie cenić te eksplikacje, które taką głębią się odznaczają⁹. Przywołana wcześniej neuroekonomia pogłębia więc wyjaśnienia zjawisk gospodarczych oferowane przez ekonomię neoklasyczną. Innym przykładem wchodzenia w głąb rzeczywistości gospodarczej są poziomy analizy instytucjonalnej proponowane przez Olivera Williamsona (2000). W rezultacie można zaryzykować twierdzenie, że w tym wchodzeniu w głąb świata, również społeczno-gospodarczego, nie ma granic, co oznacza, że zawsze pewna część rzeczywistości będzie okryta zasłoną niewiedzy. To jednak czyni naukową przygodę tak pociągającą i piękną. I dlatego warto zapoznać się z tymi osiągnięciami współczesnej filozofii nauki, które podkreślają złożoność świata i niejako demitologizują pewność takich nauk jak m.in. fizyka, która w świetle prac filozofów w rodzaju Cartwright (np. 1983) jawi się jako mniej ścisła niż

⁹ Z uwagi na charakter niniejszego tekstu nie ma w nim miejsca na szczegółowe omawianie przywołanej tu koncepcji głębi wyjaśnienia. Zainteresowanym tym zagadnieniem czytelnikom polecam pracę Jamesa Hitchcocka i Christophera Woodwarda (2003).

jeszcze niedawno myślano. Michał Heller (2014: 29) w tym kontekście zresztą zauważa: „(...) fizyka jest znacznie bardziej metafizyczna niż w swojej naiwności jeszcze niedawno sądziłem”. To samo można by powiedzieć o ekonomii, a niewiara większości dwudziestowiecznych ekonomistów w metafizyczny wymiar ich nauki pewnie była jeszcze większa niż fizyków. Pisząc o podobieństwach pomiędzy fizyką i ekonomią, Cartwright (1999: 4) wyraża przekonanie, że „wiedza naukowa nie jest wiedzą o prawach, ale o naturze rzeczy”. Upraszczając nieco Arystotelesowskie znaczenie natury rzeczy czy drzemiącej w nich „potencji” do wywoływania zmian (zob. np. *Metafizyka* nr 1019a), można by powiedzieć, że np. w naturze niskich stóp procentowych leży stymulowanie aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Te wyjaśnienia typu *w-naturze-X-jest-powodowanie-Y* są o tyle mniej pewne od pozytywistycznej subsumpcji zjawisk pod prawa, że to, co leży w naturze danej rzeczy, nie musi zawsze się zmanifestować. Znowu więc, podobnie jak we wcześniej wspomnianym pogłębianiu wyjaśnień, nie otrzymujemy wiedzy pewnej, ale bardziej tę dotyczącą tendencji – wszak już John S. Mill rozumiał prawa ekonomiczne jedynie jako stwierdzenia o występowaniu tendencji¹⁰. Każdy badacz, w tym ekonomista, powinien więc raczej wybrać „niepewne balansowanie na krawędzi nieznanego otchłani, niż zamknąwszy oczy, przeczyć jej obecności” (Koźlakowski 2012: 66). Wiara w uniwersalność praw ekonomicznych jest takim zamykaniem oczu.

Odnosząc się do aktualnej dyskusji o stanie teorii ekonomii, warto zapytać, czy ekonomiści częściej wybierają wspomniane balansowanie nad przepaścią, czy też raczej zamykają oczy na złożoność świata i chociażby oferują, w ich przekonaniu, pewne recepty na określone problemy gospodarcze. Gdy ekonomiści klasyczni proponowali rozwiązania dla polityki gospodarczej, to tę swoją aktywność określali mianem sztuki ekonomii. John N. Keynes zresztą zawsze podkreślał, że „sztuka ekonomii będzie zawsze miała rozmyte granice i będzie w dużej mierze posiadała nieekonomiczny charakter” (Keynes 1891: 83). Rolą ekonomii miało być przede wszystkim wyjaśnianie, a nie przewidywanie czy bieżące wspomaganie polityków gospodarczych. Wraz z rozwojem ekonomii neoklasycznej ekonomiści coraz mniej utożsamiali się z artystami, patrzącymi z różnych perspektyw na gospodarkę, i dążyli do stania się naukowcami w takim samym stopniu, w jakim za naukowców uznawani są fizycy¹¹. W tym celu zaczęli formułować rekomendacje dla polityki gospodarczej, bezpośrednio odwołując się do swoich modeli, i wyjaśniać zjawiska gospodarcze prawami ekonomii, tym samym odrzucając zarówno dziedzictwo ekonomii klasycznej, jak i tradycji marshallowskiej (zob. Colander 2011)¹².

¹⁰ Dla Cartwright Millowskie tendencje są wręcz synonimem Arystotelesowskich „możliwości” (*dynamis*).

¹¹ W rezultacie ekonomiści coraz mniej chcieli być zaliczani do humanistów. Uważam, że ścisły podział na naukę (*sciences*) i humanistykę (*humanities*) w odniesieniu do ekonomii nie jest zasadny, gdyż należy ona do obydwu tych kultur.

¹² W kontekście dyskusji nad uniwersalnością praw ekonomicznych warto przypomnieć następujące słowa Alfreda Marshalla (1885: 154): „(...) praw [ekonomicznych], które można aplikować dla określonego systemu społeczno-gospodarczego, nie da się bez modyfikacji zastosować dla innego”, czy „każda zmiana warunków społecznych wymaga z dużym prawdopodobieństwem rozwoju nowej doktryny ekonomicznej” (Marshall 1890: 32–33). Tradycja walrasowska w ekonomii odchodzi od takiego patrzenia na prawa ekonomiczne.

Ten brak pokory ekonomistów ujawnił się w sposób spektakularny w związku z wielką recesją końca pierwszej dekady XXI w., bo jak w tym kontekście inaczej ocenić np. następującą wypowiedź Roberta Lucasa (2003: 1): „Teza, jaką chcę postawić w tym wystąpieniu, jest następująca: makroekonomia odniosła sukces, a jej centralny problem, a więc przeciwdziałanie kryzysom gospodarczym (...), został rozwiązany”? Wydarzenia lat 2007–2008 sfalsyfikowały powyższą tezę, a wielu zaczęło twierdzić, że ekonomia znalazła się w kryzysie (np. Krugman 2009). Chociaż z tezami Paula Krugmana się nie zgadzam, o czym piszę szczegółowo w mojej pracy z 2010 r., to uważam, że brak pokory wielu ekonomistów wobec możliwości wyjaśniania zjawisk gospodarczych jest nadal poważnym problemem. Zauważa to zresztą Colander (2009), gdy pisze, że ekonomiści w niewystarczający sposób mówią studentom o ograniczeniach modeli i nie zabierają głosu w sytuacji, gdy ich modele są źle wykorzystywane w formułowaniu polityki gospodarczej. Wracając tu do tezy prof. Jerzego Wilkina, zgodnie z którą „lepsza” ekonomia potrzebuje kontaktu z filozofią, trzeba zauważyć, że to „ulepszanie” teorii ekonomii będzie dokonywało się poprzez to, iż filozofia zawsze każe z większą pokorą spojrzeć na nasze możliwości poznawcze i wpisuje w naturę badacza imperatyw wątplenia i stawiania fundamentalnych pytań. Szkoda, że w toku edukacji ekonomicznej, również na polskich uczelniach, zwykle nie oferuje się studentom obowiązkowych kursów z filozofii.

Pozostając przy kwestii związków ekonomii z filozofią i jednocześnie odnosząc się do problemu granic nauki, chciałbym zauważyć, że tak samo jak nie sposób mówić o ekonomii bez wychodzenia poza tę naukę – a tym kosmicznym wygnaniem, z którego na ekonomię można spojrzeć z „zewnątrz”, jest filozofia nauki – tak samo najprawdopodobniej nie można wyjaśnić świata bez wyjścia poza to, co dostępne metodzie naukowej (zob. Heller 2008). To uświadomienie sobie niemożliwości sformułowania nauki idealnej, tłumaczącej wszystko, prowadzi nierzadko do relatywizmu, co przejawia się w ekonomii m.in. podejściem charakterystycznym dla Deirdre McCloskey. Oponuję przeciwko temu i uważam, że stanowisko realizmu naukowego, chociaż nie w naiwnej postaci, pozwala dostrzec złożoność świata, ale jednocześnie naszą zdolność do jego – jakkolwiek niedoskonałego – poznania. Realizm sprzeciwia się fundamentalistycznemu pojmowaniu możliwości nauki i jest zgodny z interesującym zdaniem Alberta Einsteina: „Przypisujemy prawdzie ponadludzką obiektywność” (zapewne dotyczyło ono pozytywizmu). Rzekłbym nawet, że realizm jest tą filozofią nauki, która jest najbardziej zgodna z filozofią chrześcijańską i z przekonaniem, że będąc z tego świata, jesteśmy jednocześnie spoza niego. Dobrze oddaje to następująca myśl Einsteina: „Każdy badacz przyrody powinien odznaczać się pewnego rodzaju religijnym odczuciem, ponieważ nie jest w stanie wyobrazić sobie, że te związki, które wykrywa, zostały po raz pierwszy wymyślone przez niego. Czuje się on dzieckiem, którym kieruje ktoś dorosły” (cyt. za: Heller 2011: 83).

Można więc powiedzieć, że granice nauki istnieją i zarazem nie istnieją, lub inaczej: głębia świata jest bezdenna, a więc choć nie ma granic w poznaniu, to jednak są granice aktualnej wiedzy, jak też są granice poznania powodowane przez sam świat, w którego poznawaniu końca jednak nie będzie (Kołakowski w podobnym kontekście pisze o *horror metaphysicus*).

Wracając do ekonomii, a szczególnie wspomnianej wcześniej neuroekonomii, chciałbym jeszcze podkreślić, że pewną pułapką może stać się dla niej wyjaśnianie w kategoriach czysto naturalistycznych, czyli odwoływanie się jedynie do materialnego wymiaru egzystencji człowieka (zob. np. podany wcześniej przeze mnie cytat z Cravera i Alexandrovej)¹³. W rozumieniu działań człowieka warto poza ten wymiar wychodzić i odwoływać się również do sfery duchowej ludzkiego życia, a do dyskusji wpleść chociażby pojęcie sensu i jego poszukiwania przez człowieka. W takim ujęciu ekonomię przestaje ograniczać to, co materialne, i niejako na nowo wraca ona wtedy do swoich jeszcze starożytnych źródeł lub – jak zapewne powiedziałby Jerzy Wilkin, taka ekonomia staje się rezultatem szerszej strategii badawczej (i życiowej, ponieważ uprawianie nauki przeobraża życie badacza), opisywanej przez filozofię zaangażowaną, niestroniącą od kategorii „ludzkiego bólu”. Wydaje się, że tak ekonomię rozumiał już Arystoteles, dla którego nie była ona tylko nauką o prawach rządzących gospodarowaniem, lecz także refleksją nieabstrahującą od kategorii dobrego życia. Spojrzenie przez ekonomię na człowieka w jego pełni pozwala nam bardziej optymistycznie ocenić naszą zdolność do poznania świata, gdyż jak zauważył już Teilhard de Chardin (1956: 8), „wystarczyłoby zrozumieć człowieka, by zrozumieć Wszechświat”. Zarazem jednak ów optymizm ograniczony jest tym, że tak jak świata, tak i samego człowieka zrozumieć się w pełni metodą naukową nie da, bo zawsze gdzieś pozostaje tajemnica. Nie oznacza to, że człowiek, korzystając z rozumu, nie może wiele osiągnąć, bo jak zauważa Jan Paweł II w encyklice *Fides et ratio* (nr 8), „rozum ze swej natury zdolny jest dotrzeć nawet do samego Stwórcy”. Wracając do zachęty prof. Jerzego Wilkina do nawiązania większej współpracy ekonomii z filozofią, warto zadbać o to, by współpraca ta nie ograniczała się tylko do bardziej intensywnych kontaktów z filozofią analityczną, lecz także z tymi szkołami filozoficznymi, w których nadal stawia się pytania o sens życia człowieka, w tym jego cierpienia. Wtedy też problem granic nauki, również ekonomii, będzie mógł zostać pokazany w całej swojej pełni, chociaż zapewne nigdy nie zostanie rozwiązany, ale rolą filozofii jest często po prostu umiejętność właściwego formułowania pytań. Mam nadzieję, że mój esej choć trochę przyczyni się do bardziej adekwatnego stawiania pytań o granice ekonomii.

Bibliografia

- Arrow K.J., Debreu G. (1954). Existence of an equilibrium for a competitive economy. *Econometrica*, nr 22(3), s. 265–290.
- Becker G.S. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, przeł. H. i K. Hagemeyer. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. (2005). Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature*, t. 43(1), s. 9–64.
- Carnap R., Hahn H., Neurath O. (1973 [1929]). The scientific conception of the world: The Vienna circle, w: M. Neurath, R.S. Cohen (red.), *Empiricism and Sociology*. Boston: D. Reidel Publishing Company, s. 299–319.

¹³ W książce z 2013 r. pisałem, że mój sprzeciw wobec naturalizmu dotyczy głównie związanego z nim poglądu, że nauka, w tym ekonomia, może obyć się bez jakiegokolwiek refleksji filozoficznej.

- Cartwright N. (1983). *How the Laws of Physics Lie*. New York: Oxford University Press.
- Cartwright N. (1994). Fundamentalism vs. the patchwork of laws. *Proceedings of the Aristotelian Society*, t. XCIV, s. 279–292.
- Cartwright N. (1999). *The Dappled World: A Study of the Boundaries of Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cartwright N. (2009). If no capacities then no credible worlds. But can models reveal capacities? *Erkenntnis*, t. 70(1), s. 45–58.
- Colander D. (2000). The death of neoclassical economics. *Journal of the History of Economic Thought*, t. 22(2), s. 127–143.
- Colander D. (2011). How economists got it wrong: A nuanced account. *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, t. 23(1–2), s. 1–27.
- Colander D., Goldberg M., Haas A., Juselius K., Kirman A., Lux T., Brigitte S. (2009). The financial crisis and the systematic failure of the economics profession. *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, t. 21(2), s. 249–267.
- Craver C.F., Alexandrova A. (2008). No revolution necessary: Neural mechanisms for economics. *Economics and Philosophy*, t. 24(3), s. 381–406.
- Debreu G. (1959). *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*. New Haven, CT, London: Yale University Press.
- Dopfer K. (1982). Wprowadzenie ku nowemu paradygmatowi, w: idem (red.), *Ekonomia w przyszłości*, przeł. Z. Wiankowska. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, s. 9–67.
- Friedman M. (1953). The methodology of positive economics, w: idem (red.), *Essays in Positive Economics*. Chicago: Chicago University Press, s. 3–34.
- Gintis H. (2009). *The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences*. Princeton: Princeton University Press.
- Guala F. (2005). *The Methodology of Experimental Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gul F., Pesendorfer W. (2008). The case for mindless economics, w: A. Caplin, A. Schotter (red.), *The Foundations of Positive and Normative Economics*. Oxford: Oxford University Press, s. 3–69.
- Hands D.W. (2013). GP08 is the new F53: Gul and Pesendorfer's methodological essay from the viewpoint of Blaug's Popperian methodology, w: M. Boumans, M. Klaes (red.), *Mark Blaug: Rebel with Many Causes*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 245–266.
- Hardt Ł. (2010). Criticizing the critique. Some methodological insights into the debate on the state of economic theory in the face of the post 2008 crisis. *Bank i Kredyt*, nr 4, s. 7–22.
- Hardt Ł. (2013). *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*. Warszawa: C.H. Beck.
- Hardt Ł. (2014). Modele mechanizmów i ich rola w wyjaśnianiu w ekonomii. *Ekonomia*, nr 37, s. 79–103.
- Hardt Ł. (2015). Between isolations and constructions. Economic models as believable worlds. *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*, w druku.
- Heller M. (2008). *Ostateczne wyjaśnienia wszechświata*. Kraków: Universitas.
- Heller M. (2011). Albert Einstein i teologowie, w: M. Heller, J. Życiński (red.), *Pasja wiedzy. Między nauką a filozofią*. Kraków: Petrus, s. 77–85.
- Heller M. (2014). *Granice nauki*. Kraków: Copernicus Center Press.
- Hempel C.G., Oppenheim P. (1948). Studies in the logic of explanation. *Philosophy of Science*, t. 15(2), s. 135–175.
- Hitchcock C., Woodward J. (2003). Explanatory generalizations, part II: Plumbing explanatory depth. *Nôus*, t. 37(2), s. 181–199.

- Hutchison T.W. (1938). *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*. London: Macmillan.
- Jevons W.S. (1871). *The Theory of Political Economy*. London: Macmillan and Co.
- Keynes J.N. (1891). *The Scope and Method of Political Economy*. London: Macmillan and Co.
- Kołąkowski L. (2012). *Horror metaphysicus*, przeł. M. Panufnik. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Krugman P. (2009). How did economists get it so wrong? *The New York Times*, 6 września.
- Lazear E. (2000). Economic imperialism. *Quarterly Journal of Economics*, t. 115(1), s. 99–146.
- Levitt S.D., Dubner S.J. (2005). *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. New York: HarperCollins Publishers.
- Levitt S.D., Dubner S.J. (2009). *SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance*. New York: William Morrow.
- Lucas R. (2003). Presidential address to the American Economic Association. *The American Economic Review*, t. 93(1), s. 1–14.
- Mäki U. (1990). Scientific realism and Austrian explanation. *Review of Political Economy*, t. 3(2), s. 310–344.
- Mäki U. (2007). Varieties of Interdisciplinarity and of Scientific Progress (nieopublikowany maszynopis).
- Mäki U. (2009). Economics imperialism: Concept and constraints. *Philosophy of the Social Sciences*, t. 39(3), s. 351–380.
- Marshall A. (1925 [1885]). The present position of economics, w: A.C. Pigou (red.), *Memorials of Alfred Marshall*. London: Macmillan, s. 152–174.
- Marshall A. (2012 [1890]). *Principles of Economics*. New York: Digireads.com Publishing.
- Mises L. von (1960). *Epistemological Problems of Economics*. New York: New York University Press.
- Popper K. (1992). *Wiedza obiektywna. Ewolucyjna teoria epistemologiczna*, przeł. A. Chmielewski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Teilhard de Chardin P. (1956). *Le groupe zoologique humain*. Paris: Albin Michel.
- Vercoe M., Zak P.J. (2010). Inductive modeling using causal studies in neuroeconomics: Brains on drugs. *Journal of Economic Methodology*, t. 17(2), s. 133–146.
- Wilkin J. (2009). Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii. *Ekonomista*, nr 3, s. 295–313.
- Wilkin J. (2014a). Czy ekonomistom potrzebna jest filozofia? (nieopublikowany maszynopis).
- Wilkin J. (2014b). Dlaczego ekonomia straciła duszę? *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, nr 1(64), s. 15–20.
- Williamson O.E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, t. 38(3), s. 595–613.
- Wilson E. (1998). *Consilience*. New York: Alfred A. Knopf.
- Woodward J. (2002). What is a mechanism? A counterfactual account. *Philosophy of Science*, t. 69(S3), s. 366–377.

Czy ekonomiści umieją współpracować – krótki esej o złożonych związkach między konkurencją a kooperacją¹

Beata Łopaciuk-Gonczaryk

Bezpośrednią inspiracją do przygotowania niniejszego opracowania były następujące teksty prof. Jerzego Wilkina: „Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii” (2009) i „Dlaczego ekonomia straciła duszę?” (2014). W moim odbiorze oba te artykuły są wezwaniem do odrodzenia moralnego w ramach nauki ekonomii. Wydźwięk pierwszego z nich jest optymistyczny, autor w sposób renesansowy przekonuje, że ekonomia może być piękna, przy czym piękno to pozostaje w platońskiej triadzie z prawdą i dobrem. Drugie wezwanie, z roku 2013, jest jeszcze bardziej dobitne, o czym świadczy nawet sam jego tytuł, sugerujący upadek moralny tej nauki. Równocześnie, jak przyznaje Profesor, cytując noblistę Shillera, to że ekonomia przeszła ewolucję w stronę wysokiego poziomu abstrakcji i formalizacji, nie musi jeszcze prowadzić do jej „odhumanizowania”, tak długo, jak ekonomiści nie zagubią celów i zadań społecznych, którym powinni służyć. Problemem nie są więc narzędzia stosowane przez ekonomistów, ale wartości, które krzewią. Gloryfikacja wolnego rynku i konkurencji, której nie towarzyszy wystarczająca dbałość o to, by procesowi gospodarowania zapewnić odpowiednie ramy instytucjonalne (zob. North 1990), prowadzi do wielu niekorzystnych zjawisk. Ich nasilenie można było zaobserwować w trakcie ostatniego kryzysu finansowego. Na dobre otoczenie instytucjonalne w dużej mierze składają się normy nieformalne zakorzenione w wartościach moralnych, na których rynek powinien się opierać i o których autor przypomina ekonomistom we wspomnianych wyżej pracach.

¹ W niniejszym opracowaniu zostały wykorzystane dane zebrane w ramach projektu badawczego: „Współpraca a publikacje w renomowanych czasopismach – analiza determinant produktywności polskich naukowców w dziedzinie ekonomii”, zrealizowanego na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego i sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC2011/03/B/HS4/01531. Projekt ten, kierowany przez autorkę niniejszego tekstu, był realizowany we współpracy z dr Grażyną Bukowską i dr. Janem Fałkowskim, przy wsparciu Marka Żukowskiego. Jednakże za przedstawione tutaj analizy i wnioski, wraz z ich wszystkimi ograniczeniami, wyłączną odpowiedzialność ponosi autorka.

Paradoksalnie, to właśnie od profesora filozofii moralnej, Adama Smitha, wywodzi się apoteoza wolnego rynku i pochwała zachowań *homo oeconomicus*, który mimo że dąży do zaspokajania swoich egoistycznych potrzeb, to jednocześnie dzięki koordynacji rynkowej przyczynia się do realizacji celów ogółu. Nie ma w tym jednak sprzeczności, ponieważ normy etyczne regulujące interakcje międzyludzkie są nierozłącznie związane z funkcjonowaniem rynków. Co więcej, u źródła optymalnej równowagi ekonomicznej leży problem substytucji i komplementarności między rywalizacją i współpracą, czyli problem pogodzenia interesów indywidualnych i społecznych. Równowaga Nasha może być nieoptymalna właśnie dlatego, że zabrakło kooperacji. Bezwzględna konkurencja na rynkach opłaca się tylko krótkookresowo, natomiast w dłuższym horyzoncie czasowym często lepszym rozwiązaniem okazuje się współpraca. Podejście kooperacyjne ma sens zarówno w przypadku producentów konkurujących o klienta, relacji sprzedawca–klient, w której tylko krótkowzrocznie każda ze stron stara się maksymalnie zarobić kosztem zmniejszenia zysków drugiej strony, jak i na poziomie międzynarodowym, gdy warto wesprzeć rozwój innego państwa jako potencjalnego partnera gospodarczego w przyszłości. Na złożone związki między konkurencją wolnorynkową a współpracą rzuca światło teoria kapitału społecznego (zob. Bourdieu 1986; Coleman 1990; Putnam 1993). Transakcje opierające się na relacjach społecznych mogą być uzupełnieniem tych wolnorynkowych lub ich alternatywą. Zawieranie transakcji w ramach sieci społecznych obniża koszty transakcyjne i w ten sposób poprawia działanie rynku, np. w sytuacji występowania problemu agencji czy innych niedoskonałości rynkowych związanych z asymetrią informacji. Jednocześnie sieci mają charakter ograniczający, dlatego może się zdarzyć, że transakcje z kontrahentami spoza sieci nie będą zawierane, nawet jeśli oferują oni lepsze ceny i wyższą jakość (zob. Dasgupta 2005). Jest jeszcze jeden powód, oprócz obniżania kosztów transakcyjnych, dla którego kapitał społeczny może zwiększać efektywność ekonomiczną – jego dodatni związek z rozwojem kapitału ludzkiego (zob. Coleman 1988). Relacje społeczne sprzyjają przepływowi wiedzy, szczególnie tej o charakterze nieskodyfikowanym, a także generowaniu innowacji (zob. Adler, Kwon 2002; Burt 2005).

Podsumowując, jeśli ekonomia, zgodnie z postulatem prof. Jerzego Wilkińa, ma być piękna i służyć ludziom, prowadzone w ramach niej badania i wysuwane na ich podstawie rekomendacje dla polityki gospodarczej nie mogą abstrahować od kontekstu społecznego i muszą brać pod uwagę istniejące instytucje, szczególnie te w postaci norm nieformalnych. Właśnie taki sposób myślenia leży u podstaw niniejszego opracowania, poświęconego związkom między rywalizacją a kooperacją w środowisku polskich naukowców publikujących w dziedzinie ekonomii. Zagadnienie to jest ważne, gdyż wraz z nieuchronnym zwiększaniem się konkurencji w świecie nauki warto się zastanowić, w jaki sposób jest to do pogodzenia z ochroną celów i wartości o charakterze społecznym, w tym rozwoju współpracy w środowisku naukowym. Odnoszą się do tego słowa Profesora na temat zachodzących obecnie zmian: „Ośrodki naukowe i poszczególni naukowcy coraz ostrzej rywalizują o pozycję w swoim środowisku naukowym (krajowym i międzynarodowym), a także o pieniądze na badania, kształcenie studentów i doktorantów oraz na poprawę warunków materialno-dochodowych, w jakich pracują. Konkurencja ta przybiera rozmiar globalny, co będzie odczuwane i częściowo już jest

odczuwane, również w Polsce. Nie ma od tego ucieczki, więc jak najszybciej trzeba się do tego przygotować i stanąć w szranki owej rywalizacji, chroniąc jednocześnie «nierywalizacyjne» cele i wartości nauki» (Wilkin 2013: 46).

Rzeczywiście, zmieniające się uwarunkowania instytucjonalne, w postaci m.in. regulacji ministerialnych w zakresie finansowania, sprawiają, że od 2001 r. środowisko naukowe podlega w coraz większym stopniu presji konkurencyjnej (zob. Bukowska, Łopaciuk-Goncaryk 2013). W rezultacie naukowcy coraz częściej stają w wyścigu osiągnięć warunkujących zatrudnienie, awans i pozyskiwanie środków na badania, udokumentowanych przede wszystkim przez publikacje w uznanych czasopismach, szczególnie tych z wysokim wskaźnikiem *Impact Factor* (IF)². Ten sposób oceniania indywidualnych badaczy budzi liczne wątpliwości i kontrowersje (zob. Błocki, Życzkowski 2013; Życzkowski, Zakrzewski 2012), niemniej jest już faktem i, co więcej, pozostaje zgodny z zasadami funkcjonującymi w innych krajach³. Istniejące tendencje sprawiają, że w coraz większym stopniu do świata nauki, w tym ekonomii, wkraczają rozwiązania wolnorynkowe i w naturalny sposób zwiększają rywalizację. Jednocześnie powodują, że naukowcy muszą wybierać optymalne strategie związane z podejmowaniem zadań badawczych pod kątem zwiększania szans na „publikowalność” uzyskanych wyników. Na sukces w ekonomii, inaczej niż w naukach przyrodniczych, tradycyjnie pracuje się w pojedynkę, nawet jeśli badacz nie może być odizolowany od toczącej się dysputy naukowej i musi brać w niej udział (zob. Fox, Faver 1984). Zwiększanie presji konkurencyjnej sprawia, że myślenie o indywidualnym sukcesie przybiera jeszcze na znaczeniu. Zarazem jednak, w skali międzynarodowej, obserwujemy w ekonomii wzrost liczby artykułów napisanych we współautorstwie (zob. Goyal, Van Der Leij, Moraga González 2006; Laband, Tollison 2000; Hamermesh 2012). Co więcej, wiele badań dokumentuje, że współpraca zwiększa produktywność w nauce (zob. De Stefano et al. 2013; Hesli, Lee 2011; Wuchty, Jones, Uzzi 2007). Dzieje się tak ze względu na istniejącą obecnie potrzebę coraz większej specjalizacji przy jednoczesnym łączeniu różnych perspektyw i umiejętności (zob. De Stefano et al. 2013). Szczególnie ważne wydaje się to w przypadku polskich naukowców, którzy mają jeszcze niewielkie doświadczenia na łamach czasopism międzynarodowych i potrzebują korzystać z doświadczeń innych, m.in. w celu pokonywania bariery językowej w przypadku artykułów pisanych po angielsku.

² Biorąc pod uwagę te tendencje oraz fakt, że jest to podejście powszechnie występujące w literaturze (zob. np. De Stefano et al. 2013; Hesli, Lee 2011; Lissoni et al. 2011), w niniejszym opracowaniu produktywność jest oceniana przez pryzmat publikacji w międzynarodowych czasopismach ekonomicznych.

³ W stosunku do systemu ocen opartego na IF wysuwanych jest wiele zarzutów. Po pierwsze, jest to miara oparta na cytowaniach, które niekoniecznie stanowią odzwierciedlenie jakości artykułu czy czasopisma, w którym artykuł został zamieszczony (np. praca może być cytowana w celu jej krytyki; niejednakową wartość mają cytowania pojawiające się w czasopismach nierównej jakości, a nie jest to rozróżniane; wskaźnik IF może być poddawany manipulacjom – popularną praktyką jest m.in. cytowanie artykułów z czasopisma, do którego składany jest tekst; co więcej, tego typu cytowania w sposób naturalny mają często miejsce w przypadku czasopism mocno wyspecjalizowanych, które skupiają autorów zajmujących się podobnymi zagadnieniami, co przekłada się na ich wysokie wskaźniki IF). Po drugie, dorobek publikacyjny na łamach czołowych czasopism nie obejmuje całości dorobku naukowego, np. monografii. Po trzecie wreszcie, należy zachować szczególną ostrożność, porównując produktywność mierzoną IF między naukami lub nawet ich różnymi działami.

Okazuje się więc, że dążenie do osiągnięcia sukcesu naukowego bez nawiązywania współpracy nie jest najlepszą strategią. Wynika z tego, że wzrost rywalizacji może wymuszać wzrost kooperacji, czyli sam rynek będzie się przyczyniał do rozwoju korzystnych społecznie instytucji. Wolnorynkowe bodźce mogą bowiem sprawiać, że ekonomiści, nawet jeśli z natury są samotnikami⁴ oraz chcą pracować wyłącznie na swój sukces, będą mieli motywację do nawiązywania współpracy i dzielenia się wiedzą. W ten sposób rozwiązanie instytucjonalne bezpośrednio motywujące do zachowań konkurencyjnych prowadziłoby do korzystnych efektów zarówno dla indywidualnych naukowców, jak i dla ogółu środowiska naukowego oraz polskiej ekonomii jako nauki. Pojawiają się jednak dwie wątpliwości. Po pierwsze, czy koszty nawiązania i utrzymania współpracy nie okażą się zbyt wysokie w porównaniu ze spodziewanymi korzyściami i czy rzeczywiście współpraca w polskich warunkach będzie się zwiększać? Po drugie, czy wzrost współautorstwa będzie generował współpracę korzystną wyłącznie z punktu widzenia jednostek, czy całej społeczności badawczej? Można bowiem przypuszczać, że szczególnie często będzie dochodzić do współpracy między badaczami z tych samych jednostek naukowych (np. wydziałów), gdyż taki jej typ jest najłatwiejszy i najmniej kosztowny, a także do współpracy zagranicznej, ze względu na wysokie spodziewane z niej zyski. Jednocześnie mogą istnieć słabsze bodźce do nawiązywania współpracy międzyregionalnej w kraju (zob. Olechnicka, Płoszaj 2010⁵), szczególnie między silniejszymi i słabszymi jednostkami. Podobnie słabo może się rozwijać współpraca międzydyscyplinarna w ramach jednej uczelni, jeśli nie pojawią się dodatkowe rozwiązania instytucjonalne ją ułatwiające (Sá 2008).

Przeprowadzona poniżej analiza ma charakter wstępny i w zamierzeniu jest jedynie przyczynkiem do dalszej dyskusji na ten temat. Koncentruje się wokół anglojęzycznych artykułów polskich naukowców, które ukazały się latach 1999–2012 w czasopiśmie ekonomicznym, posiadających wskaźnik IF.

Źródła danych

Dane dotyczące artykułów zostały uzyskane z baz Scopus i Web of Science⁶. Uwzględniono wszystkie artykuły w języku angielskim, mające przynajmniej jednego autora z polską afiliacją, które ukazały się w czasopiśmie ekonomicznym w okresie 1999–2012 i mają maksymalnie sześciu współautorów⁷. Weryfikacja, czy dane

⁴ Ważne artykuły ekonomiczne zaczęły być pisane we współautorstwie dopiero w ostatnich dekadach XX w. Jeszcze w latach siedemdziesiątych prawie 75% artykułów w pięciu czołowych czasopiśmie ekonomicznych (*American Economic Review*, *Econometrica*, *Journal of Political Economy*, *Quarterly Journal of Economics* i *Review of Economic Studies*) miało tylko jednego autora, podczas gdy w latach dziewięćdziesiątych było to już mniej niż 50% (zob. Goyal, Van Der Leij, Moraga González 2006).

⁵ Jak pokazują autorzy, w przypadku największych ośrodków badawczych w Polsce dominuje współpraca w regionie i międzynarodowa, natomiast współpraca międzyregionalna odgrywa tam niewielką rolę.

⁶ W przypadku czasopiśmie *Argumenta Oeconomica* i *Ekonomista*, dla lat, w których miały one wskaźniki IF, dane zostały uzupełnione z wykorzystaniem bazy BazEkon i archiwów czasopiśmie.

⁷ Pojedyncze artykuły mające więcej niż sześciu współautorów zostały pominięte jako potencjalnie odnoszące się do odmiennych mechanizmów współpracy niż teksty objęte analizą.

czasopismo jest ekonomiczne, została przeprowadzona na podstawie bazy EconLit, obejmującej listę czasopism ekonomicznych przygotowaną przez American Economic Association. Dane z dwóch różnych baz artykułów zostały połączone, tak by uniknąć powtórzeń. W tym celu konieczna była pełna identyfikacja wszystkich autorów, co zrealizowano na podstawie baz Nauka Polska i POL-on oraz stron internetowych badaczy i ich uczelni⁸. Źródła te pozwoliły ustalić główną afiliację każdego z autorów (na poziomie wydziałów), a także uzyskać na jego temat dodatkowe informacje, takie jak tytuł naukowy. Wskaźnik *Impact Factor* czasopism uzyskano z *Thomson Reuters Journal Citation Reports*, przy czym do każdego artykułu został przypisany IF czasopisma pochodzący z roku jego publikacji.

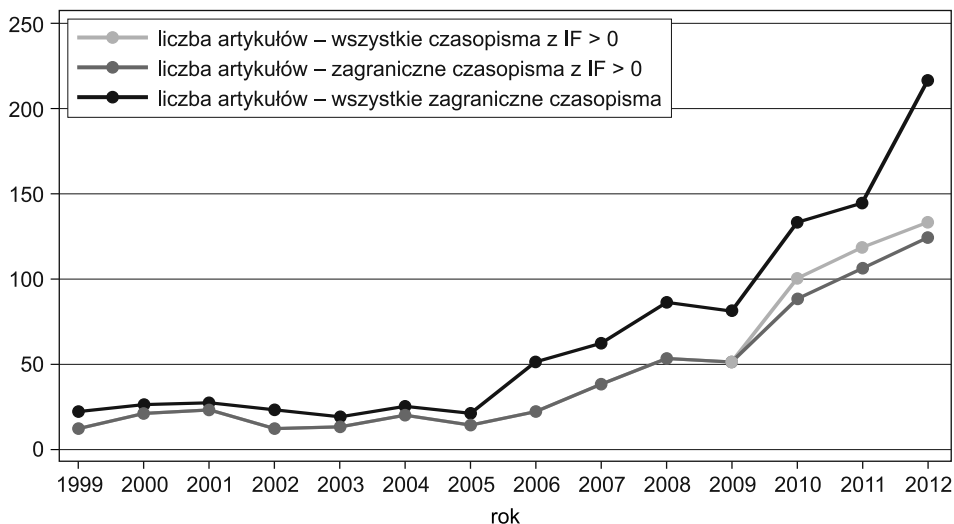
Trendy we współautorstwie

Poniżej zostanie pokazane, do jakiego stopnia zmieniają się zachowania publikacyjne polskich naukowców, zarówno jeśli chodzi o liczbę artykułów w czasopismach ekonomicznych z IF, jak i wzrost współautorstwa na ich łamach. Biorąc pod uwagę tendencje wzrostowe dotyczące współautorstwa w ekonomii, dokumentowane w zagranicznej literaturze, a także bodźce skłaniające do poszukiwań nowych, efektywnych strategii publikowania, można by się spodziewać, że podejmowanie współpracy w zakresie przygotowania artykułów, pojawiających się na łamach czasopism z IF, powinno stawać się coraz popularniejsze.

Okazuje się jednak, że obecne w Polsce regulacje zwiększające konkurencyjność w nauce odniosły pozytywny efekt w postaci wzrostu sukcesów publikacyjnych (ryc. 1), ale, co zaskakuje i zastanawia, został on osiągnięty bez wzrostu współpracy (ryc. 2 i 3). Wykresy przedstawiają artykuły po angielsku (jak przyjęto, potencjalnie o zasięgu międzynarodowym), w przypadku których choć jeden z autorów miał polską afiliację, opublikowane na łamach czasopism ekonomicznych. Pod uwagę wzięto trzy kategorie czasopism. Dla niniejszego opracowania najbardziej interesujące są czasopisma z IF > 0, jako w założeniu najlepsze, a zarazem najbardziej atrakcyjne dla publikujących, gdyż najbardziej premiowane przez ministerialną punktację czasopism. Zgodnie z oczekiwaniami, w ostatnich latach obserwujemy wzrost liczby artykułów z udziałem polskich autorów na łamach czasopism z IF (ryc. 1). Można się jednak zastanawiać, czy nie mamy tutaj do czynienia z obciążeniem wynikającym z faktu, że w ostatnich latach (tzn. od 2010 r.) dwa polskie czasopisma ekonomiczne zostały uhonorowane wskaźnikiem IF – *Argumenta Oeconomica* i *Ekonomista* (w tym przypadku tylko w latach 2010 i 2011). Można by więc polemizować, że właśnie z tego powodu polskim autorom jest łatwiej publikować na łamach czasopism z IF od 2010 r., co może istotnie przyczynić się do obserwowanego trendu. Okazuje się jednak, że nawet po usunięciu z analizy artykułów w tych dwóch polskich czasopismach, tendencja wzrostowa jest niezachwiana (ryc. 1). Dodatkowo wzięto pod uwagę wszystkie zagraniczne czasopisma, w których publikowali Polacy w języku angielskim i które są uwzględnione w bazach Scopus

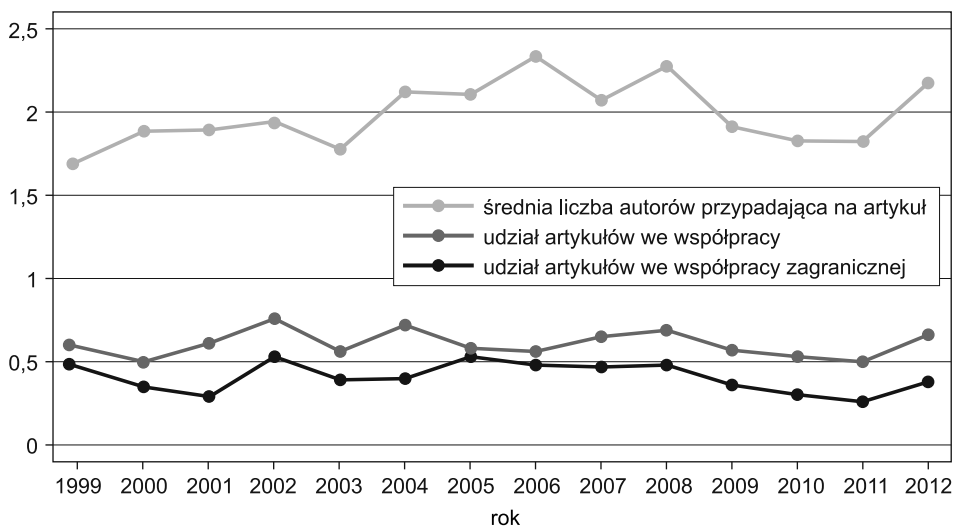
⁸ Łączyło się to z korektą literówek, rozróżnieniem między autorami o tych samych nazwiskach i inicjałach oraz uwzględnieniem możliwości zmiany nazwiska po zawarciu małżeństwa.

i/lub Web of Science. Tutaj uzasadnieniem jest fakt, że czasem polscy autorzy publikują wartościowe artykuły w dobrych zagranicznych czasopismach ekonomicznych, które z różnych przyczyn nie mają, lub nie miały w roku publikacji badania, wskaźnika IF. Wprowadzenie tej korekty dodatkowo potwierdza zasadność wnioskowania o wzrostowym trendzie w produktywności polskich autorów w ostatnich latach (ryc. 1).



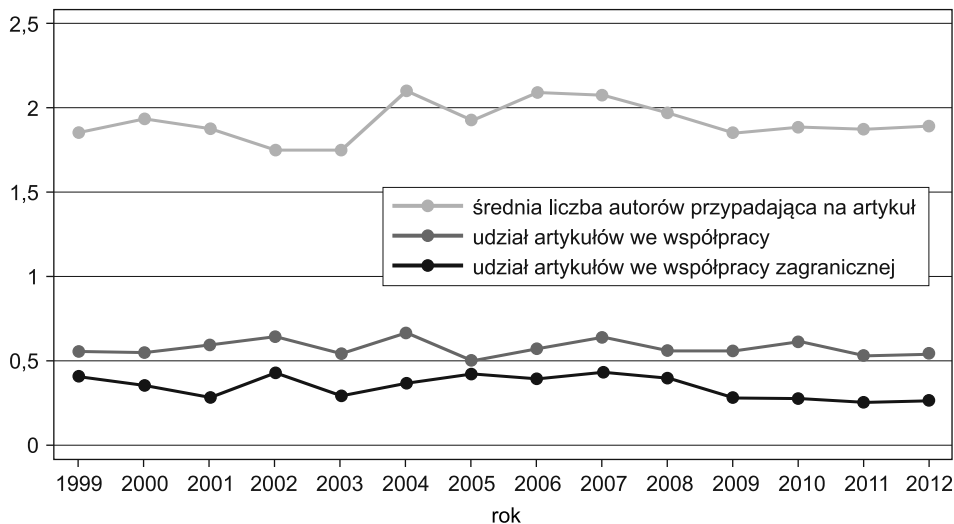
Rycina 1. Wzrost liczby artykułów anglojęzycznych autorstwa polskich naukowców w wybranych typach czasopism ekonomicznych

Źródło: opracowanie własne.



Rycina 2. Trendy we współautorstwie w przypadku czasopism ekonomicznych po angielsku z IF > 0

Źródło: opracowanie własne.



Rycina 3. Trendy we współautorstwie w przypadku wszystkich zagranicznych czasopism ekonomicznych

Źródło: opracowanie własne.

Jednocześnie, jak wynika z wykresów na rycinach 2 i 3, nie widać rosnących tendencji ani w przypadku udziału artykułów we współpracy, ani odnośnie do średniej liczby autorów przypadającej na artykuł. Co więcej, nie obserwujemy również zwiększenia współpracy zagranicznej, przejawiającej się faktem podejmowania współautorstwa z naukowcami o zagranicznej afiliacji. Spostrzeżenia te pozostają takie same, bez względu na to, czy analizujemy czasopisma z $IF > 0$, czy wszystkie czasopisma zagraniczne (ryc. 2 i 3). Ze względu na oszczędność miejsca nie został zaprezentowany wykres odnoszący się wyłącznie do zagranicznych czasopism z $IF > 0$ (z pominięciem czasopism *Argumenta Oeconomica* i *Ekonomista*), jednak praktycznie jest on tożsamy z wykresem na rycinie 2.

Poczynione wyżej obserwacje są zaskakujące w świetle badań zagranicznych. Wzrost wskaźników współautorstwa w czasie zaobserwowali m.in. Francisco Acedo i inni (2006) dla zarządzania, Domenico De Stefano i inni (2013) dla włoskich statystyków, David Laband i Robert Tollison (2000) dla ekonomii i biologii oraz James Moody (2014) dla socjologii. W przypadku najnowszego i najbardziej porównywalnego badania De Stefano i innych (2013), obejmującego lata 1990–2009, wskaźniki współautorstwa są znacznie wyższe niż te przedstawione w niniejszym opracowaniu dla Polaków, dlatego nie można domniemywać, że brak tendencji wzrostowej może być wytłumaczony osiągnięciem optymalnie wysokiego poziomu już na początku badanego okresu. Co ciekawe, zupełnie inne wnioski wynikają z analizy uwzględniającej pięć, uznanych za czołowe, polskich czasopism ekonomicznych (zob. Bukowska, Fałkowski, Łopaciuk-Gonczaryk 2014). W ich przypadku można zaobserwować zarówno wzrost udziału artykułów we współpracy, jak i wzrost liczby autorów przypadających na

artykuł w okresie 1999–2012. Równocześnie w przypadku tych pięciu polskich czasopism analizowanych łącznie skala tak mierzonej współpracy jest znacznie niższa niż w przypadku artykułów w czasopismach z IF czy czasopismach zagranicznych, będących przedmiotem zainteresowania w niniejszym opracowaniu. Różnice są szczególnie widoczne, jeśli chodzi o udział artykułów we współpracy, gdyż w przypadku polskich czasopism liczba ta ostatnio wzrosła do około jednej czwartej, podczas gdy w przypadku czasopism omawianych w niniejszym tekście artykuły we współautorstwie stanowią ponad połowę (*ibidem*). Biorąc pod uwagę niski udział artykułów mających więcej niż jednego autora (w porównaniu z danymi z innych krajów) i brak tendencji wzrostowej w odniesieniu do artykułów w czasopismach z IF i w czasopismach zagranicznych, można zaryzykować stwierdzenie, że w polskiej ekonomii istnieją bariery utrudniające rozwój współpracy między naukowcami.

Strategie publikacyjne

Jak pokazują badania nad kapitałem społecznym, współpraca sama w sobie nie musi zwiększać efektywności ekonomicznej, gdyż jej różne rodzaje łączą się z różnymi procesami społecznymi, które mogą być zarówno korzystne, jak i szkodliwe (zob. Burt 2005). Kapitał społeczny wiążący się z kooperacją z autorami z naszego najbliższego otoczenia, z którymi znamy się bardzo dobrze, oznacza niskie koszty transakcyjne, sprzyja powstawaniu zaufania i przepływowi wiedzy, a także może korzystnie wpłynąć na mobilizację i motywację współpracowników (zob. Adler, Kwon 2002; Coleman 1990). Najprawdopodobniej jednak nasi współautorzy, z którymi utrzymujemy tego typu silne relacje, to osoby o podobnej jak my wiedzy i umiejętnościach (zob. Lin 2001). Z tego powodu, dla tworzenia nowatorskich prac i przezwycięzania barier związanych z publikowaniem na łamach międzynarodowych, bardziej korzystny jest kapitał społeczny pomostowy (zob. Kuzhabekova 2011; Lissoni et al. 2011). Łączy się on z poszukiwaniem współpracowników wywodzących się z odmiennych środowisk, dysponujących inną wiedzą i mających inne doświadczenia, w tym np. naukowców z zagranicy.

Biorąc powyższe pod uwagę i korzystając z konceptualizacji kapitału społecznego wiążącego i pomostowego, w dalszej kolejności zostanie przeprowadzona analiza strategii publikacyjnych przyjmowanych przez Polaków w ramach badań ekonomicznych. Uwzględnione będą tutaj wyłącznie artykuły po angielsku, we wszystkich czasopismach ekonomicznych z $IF > 0$ w roku publikacji artykułu, ogłoszone drukiem w latach 1999–2012 i mające przynajmniej jednego polskiego współautora. Wzięte pod uwagę zostaną zarówno wskaźniki strategii wiążącej (czyli odsetek artykułów napisanych wyłącznie we współpracy w ramach własnej afiliacji, tzn. wydziału lub kolegium, oraz siła relacji przejawiająca się powtarzaniem współpracy z tymi samymi autorami), jak i strategii pomostowej (fakt posiadania zagranicznych współpracowników oraz liczba różnych autorów, z którymi łącznie współpracuje dany naukowiec). Dwa z czterech wymienionych wskaźników, a mianowicie siła relacji (wyliczona jako iloraz wszystkich aktów współautorstwa i liczby różnych współautorów – czyli średnia liczba aktów współpracy przypadająca na jednego współpracownika) oraz liczba różnych współautorów (pokazująca wielkość sieci współautorów i oznaczająca potencjalny dostęp do rozmaitej

wiedzy i umiejętności) są problematyczne ze względów metodologicznych. Im więcej dany autor ma na swoim koncie artykułów, tym więcej ma szans na zwiększenie siły relacji i liczby współpracowników. Szczególne obciążenie tych wskaźników obserwujemy dla autorów, którzy opublikowali wyłącznie jeden artykuł. W ich przypadku, bez względu na preferencje dotyczące przyjęcia strategii wiążącej czy pomostowej, maksymalna potencjalna siła relacji wynosi 1, a maksymalna potencjalna liczba współautorów – 5 (w bazie są wyłącznie artykuły mające najwyżej 6 autorów). Problem ten zmniejsza się wraz ze zwiększeniem liczby artykułów, ale nie zostaje całkowicie wyeliminowany. W związku z tym poniżej osobno zostaną przeanalizowani naukowcy, którzy mają na swoim koncie wyłącznie jeden artykuł w czasopiśmie z IF (stanowią oni większość badaczy), a osobno pozostali autorzy. Autorzy, którzy opublikowali dwa artykuły lub więcej, zostali podzieleni na trzy grupy: autorzy dwóch artykułów (78 autorów współpracujących), autorzy trzech artykułów (34 autorów współpracujących) i autorzy od czterech do dwunastu artykułów (35 autorów współpracujących)⁹. Następnie, w ramach każdej z tych trzech grup współpracujących autorów, oba wskaźniki – siła powiązań i liczba różnych współautorów – zostały wystandaryzowane. Zabieg ten umożliwia analizę porównawczą przyjmowanych strategii w całej grupie autorów, którzy opublikowali więcej niż jeden artykuł (147 autorów współpracujących plus dodatkowo 19 autorów publikujących bez współautorów).

Tabela 1. Liczba różnych współautorów i siła relacji a liczba artykułów opublikowanych w czasopismach z IF

Liczba artykułów	Liczba autorów	Liczba autorów współpracujących	Średnia liczba różnych współautorów – tylko dla autorów współpracujących	Średnia siła relacji – tylko dla autorów współpracujących
1	412	286	1,91 (min 1, max 5)	1 (min 1, max 1)
2	91	78	2,33 (min 1, max 6)	1,32 (min 1, max 2)
3	38	34	2,94 (min 1, max 8)	1,43 (min 1, max 3)
4	13	12	4,83 (min 1, max 11)	1,65 (min 1, max 4)
5	7	6	3,33 (min 1, max 9)	1,7 (min 1, max 3)
6	8	8	4,5 (min 2, max 7)	1,37 (min 1, max 2)
7	4	4	6,25 (min 3, max 9)	1,3 (min 1,14, max 1,67)
8	2	2	4,5 (min 3, max 6)	1,17 (min 1, max 1,33)
10	1	1	6 (min 6, max 6)	1,5 (min 1,5, max 1,5)
11	1	1	8 (min 8, max 8)	1,5 (min 1,5, max 1,5)
12	1	1	5 (min 5, max 5)	1,8 (min 1,8, max 1,8)
27	1	1	15 (min 15, max 15)	2,07 (min 2,07, max 2,07)
Łącznie	579	434	2,33 (min 1, max 15)	1,14 (min 1, max 4)

Źródło: opracowanie własne.

⁹ Jedna obserwacja, dotycząca autora 27 artykułów, została usunięta z dalszej analizy jako nietypowa.

W pierwszej kolejności przeanalizowani zostaną polscy naukowcy, którzy w badanym okresie opublikowali wyłącznie jeden artykuł w czasopiśmie z IF (tab. 2). Jest to łącznie 412 osób, z czego 126 badaczy, nazwanych samotnikami, jest wyłącznymi autorami swoich artykułów. Jak wynika z tabeli 2, naukowcy, którzy podjęli współpracę przy przygotowywaniu artykułu, są autorami artykułów w czasopismach o istotnie wyższym średnim IF niż samotnicy. Co więcej, lepiej (ale tylko na poziomie istotności 10%) wypadają pod tym względem badacze angażujący się we współpracę zagraniczną niż ci mający wyłącznie krajowych współautorów. Dodatkowo współpraca zagraniczna wiąże się z większą średnią liczbą współautorów niż współpraca wyłącznie krajowa. Ostatnią obserwacją, jaką pozwala poczynić tabela 2, jest większy udział doktorów habilitowanych w grupie samotników niż w grupie autorów współpracujących.

Kolejnym etapem eksploracji danych jest analiza skupień¹⁰, przeprowadzona na grupie 147 autorów współpracujących, mających na swoim koncie więcej niż jeden artykuł. Zostały w niej wykorzystane obie wystandaryzowane w wyżej opisany sposób zmienne: siła powiązań i liczba różnych współautorów, a także dwie pozostałe zmienne charakteryzujące typ współpracy: fakt posiadania zagranicznych współautorów oraz udział artykułów we współpracy wyłącznie w ramach afiliacji naukowca w jego wszystkich artykułach przygotowanych we współautorstwie¹¹. Analiza skupień wyodrębniła 7 klasterów, nazwanych kolejno łabędziami (12 naukowców), wydziałowymi łabędziami (9 naukowców), krajowymi współpracownikami (15 naukowców), wydziałowymi współpracownikami (16 osób), globtroterami (64 osób), światowymi kameleonami (18 osób) i światowymi łabędziami (13 osób). Ostatnią, ósmą grupę, obejmującą 19 osób, tworzą samotnicy, tzn. autorzy, którzy nie współpracowali w przypadku żadnego ze swoich artykułów. Jak pokazuje wykres na rycinie 4, łabędzie to badacze utrzymujący silne relacje, najczęściej krajowe. Wydziałowe łabędzie dodatkowo współpracują głównie w ramach własnego wydziału. Krajowi współpracownicy nie przyjmują ani strategii wiążących, ani pomostowych. Wydziałowi współpracownicy szukają współautorów w ramach swojej afiliacji, ale – w przeciwieństwie do wydziałowych łabędzi – nie utrzymują z nimi współpracy o charakterze powtarzalnym. Globtroterzy szukają współpracowników za granicą, światowe kameleony zaś dodatkowo stawiają na wielu różnych współautorów, podczas gdy światowe łabędzie wybierają inwestowanie w siłę powiązań.

Wykres na rycinie 5 pozwala stwierdzić, z jakimi osiągnięciami publikacyjnymi i z jakimi charakterystykami wiąże się przyjmowanie różnych strategii publikacyjnych. Okazuje się, że tylko niektóre widoczne na nim zależności są istotne statystycznie¹². W przypadku liczby artykułów istotnie najlepiej wypadają globtroterzy, zarówno

¹⁰ Ze względu na niewielką liczbę obserwacji został zastosowany hierarchiczny algorytm aglomeracyjny, czyli podejście, które nie wymaga wcześniejszego określenia liczby skupień. Posłużono się metodą ważonych średnich odległości między najbliższymi i najdalszymi reprezentantami poszczególnych grup, dobrze sprawdzającą się dla skupień o różnej liczebności (zob. Hamilton 2006). Decyzja o liczbie skupień została podjęta na podstawie analizy dendrogramu oraz statystyki Calinskiego/Harabasz (pseudo-F) i Dudy/Harta [$J_e(2)/J_e(1) + T\text{-squared}$].

¹¹ Obie te zmienne zostały wystandaryzowane w ramach całej, liczącej 147 osób, grupy autorów objętych analizą skupień.

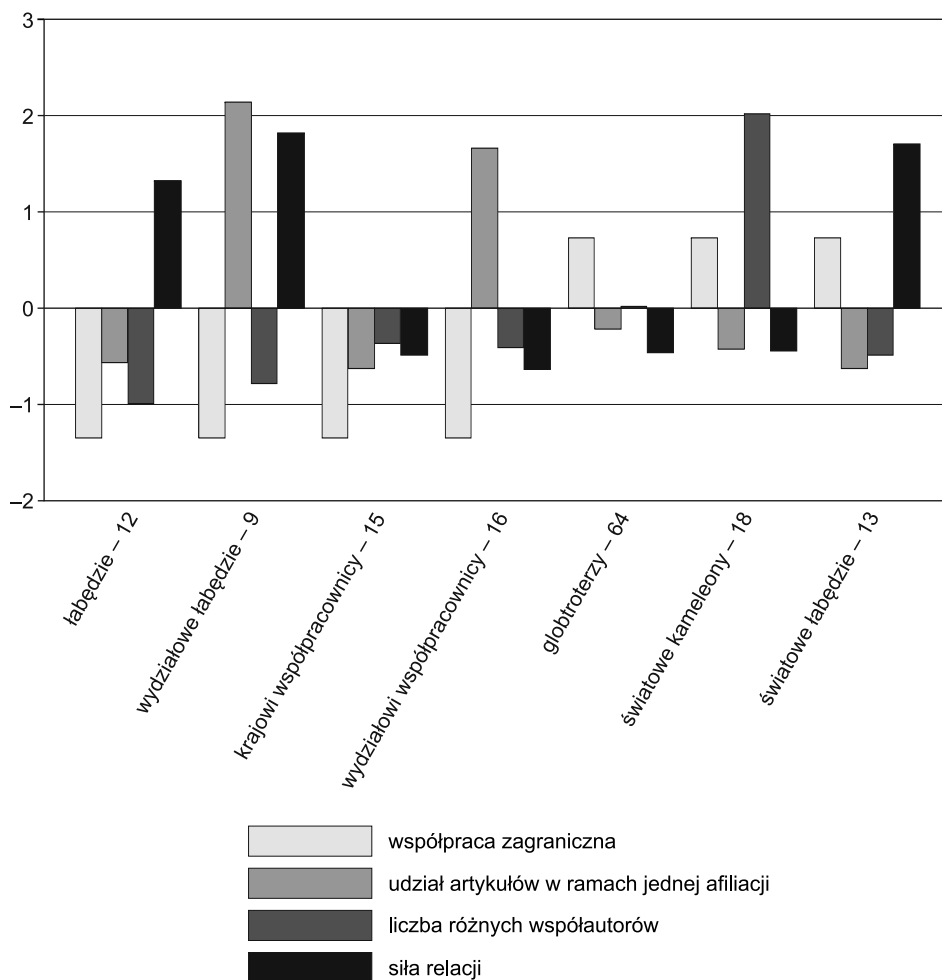
¹² Na poziomie istotności 5%.

Tabela 2. Polscy autorzy, którzy opublikowali jeden artykuł po angielsku w czasopiśmie ekonomicznym z IF (1999–2012)

	Samotnicy	Autorzy współpracujący			Łącznie
		łącznie	współpraca wyłącznie krajowa	współpraca obejmująca zagranicznych współautorów	
Liczba autorów	126	286	166	120	412
Średnia z IF czasopisma	0,75***	1,05***	0,98*	1,16*	0,96
Udział mężczyzn	0,61	0,68	0,66	0,71	0,66
Udział autorów ze stopniem doktora	0,52	0,52	0,54	0,50	0,52
Udział autorów ze stopniem doktora habilitowanego	0,27***	0,15***	0,16	0,14	0,19
Udział autorów ze stopniem profesora doktora habilitowanego	0,13	0,15	0,13	0,19	0,15
Średnia liczba współautorów		1,91 (min 1, max 5)	1,37*** (min 1, max 3)	2,67*** (min 1, max 5)	1,91 (min 1, max 5)
Średni udział artykułów we współpracy wyłącznie w ramach jednej afiliacji		0,34	0,58		0,34

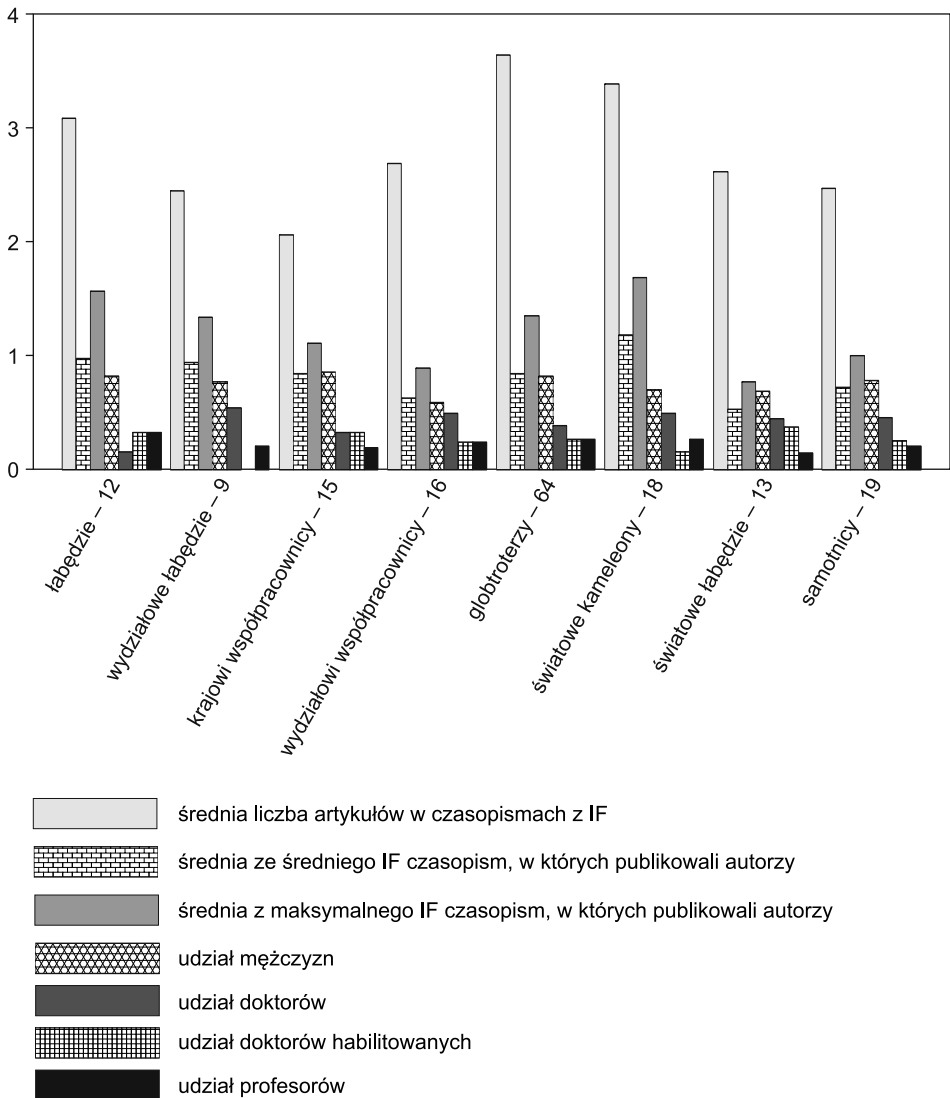
Źródło: opracowanie własne, istotność statystyczna różnic między samotnikami i współpracującymi oraz między współpracującą krajową a zagraniczną na poziomie: 1% (***), 5% (**), 10% (*).

w stosunku do samotników, jak i wszystkich pozostałych grup łącznie. W przypadku jakości publikacji mierzonej IF czasopisma, zarówno średniego dla naukowca, jak i maksymalnego, istotnie najlepsze okazują się światowe kameleony, i w stosunku do samotników, i wszystkich pozostałych grup łącznie. W obu przypadkach są to naukowcy stosujący strategie wyłącznie pomostowe, polegające na poszukiwaniu zagranicznych współpracowników (globtroterzy) oraz poszukiwaniu wielu różnych współpracowników, w tym tych z zagranicy (światowe kameleony). Wybór strategii współpracy okazuje się nie być istotnie powiązany z charakterystykami takimi jak płeć i tytuł naukowy. Jedynie w grupie łabędzi, odznaczających się utrzymywaniem silnych powiązań, jest istotnie mniejszy udział doktorów niż we wszystkich pozostałych grupach łącznie.



Rycina 4. Wyniki analizy skupień

Źródło: opracowanie własne.



Rycina 5. Związki między strategiami współautorstwa a wskaźnikami produktywności, płcią i tytułami naukowymi

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Rywalizacja w świecie nauki sprzyja zwiększaniu produktywności, nawet jeśli metody jej pomiaru są dyskusyjne, a wzrost jakości zachodzi przede wszystkim w obszarze wykorzystywanych wskaźników, obecnie najczęściej opartych na indeksach cytowań. Jednocześnie, przynajmniej do pewnego stopnia i w pewnym zakresie, może prowadzić

również do korzystnych przemian w zakresie zwiększania współpracy między naukowcami. Dzieje się tak, jeśli strategie kooperacyjne przynoszą badaczom indywidualne korzyści przewyższające ich indywidualne koszty. Pojawia się jednak pytanie, czy „nierywalizacyjne cele i wartości” (Wilkin 2013: 46) ekonomii jako nauki obronią się same w warunkach konkurencji rynkowej. W niniejszym opracowaniu próba odpowiedzi na to pytanie została zawężona do problematyki podejmowania współpracy przejawiającej się współautorstwem artykułów naukowych. Okazuje się, że w przypadku obecnie najwyżej premiowanych czasopism ekonomicznych ze wskaźnikiem IF, wbrew przewidywaniom i wbrew trendom międzynarodowym wzrost współautorstwa z udziałem Polaków w ostatnich 14 latach nie następuje. Można przypuszczać, że wskazuje to na obecność czynników hamujących rozwój kooperacji na tej płaszczyźnie, istniejących w zakresie norm nieformalnych (np. uwarunkowań, które generują wysokie koszty współpracy ze względu na brak sprzyjających jej postaw czy umiejętności komunikacji) lub formalnych (np. powodujących niski zwrot ze współpracy w przypadku oceny indywidualnych osiągnięć naukowca). Przeprowadzone badanie nie pozwala tutaj postawić żadnej diagnozy, a jedynie umożliwia zasygnalizowanie kilku potencjalnych hipotez do dalszej dyskusji. Po pierwsze, można się zastanawiać, czy ewentualne braki umiejętności współpracy i dominacja postaw niesprzyjających podejmowaniu kooperacji wynikają z braku dotychczasowych doświadczeń w ramach nauki ekonomii, tradycyjnie uprawianej w pojedynkę, czy też mają źródło w specyfice uwarunkowań polskich, ukształtowanych jeszcze przed okresem transformacji (zob. Czapiński 2008). Po drugie, można rozważać, czy istniejący sposób oceniania i awansowania ekonomistów sprzyja publikowaniu prac we współpracy. Pojawia się tutaj pytanie, do jakiego stopnia naukowcy mogą zakładać, że tego rodzaju publikacje zostaną należycie uwzględnione w ocenie ich dorobku, a w jakim zakresie powinni się wykazać samodzielnie pracami. Jeśli przyjmiemy, że wzrost współpracy naukowej w zakresie ekonomii służy jej rozwojowi, do dyskusji pozostaje również to, czy zmiana istniejącego stanu rzeczy powinna pozostać w gestii inicjatyw oddolnych, które już powstają¹³ i powstawać będą w przyszłości, czy raczej wymaga dodatkowego, odgórnego wsparcia instytucjonalnego i infrastrukturalnego. Jak wynika z przeprowadzonej wyżej analizy, najkorzystniejszymi strategiami rynkowymi w zakresie współpracy między naukowcami są strategie pomostowe – są one społecznie pożądane, gdyż sprzyjają innowacjom. Jednocześnie pozostają w dużo mniejszym stopniu związane z tworzeniem zaufania, wspólnot badawczych i przepływem wiedzy, które to efekty stanowią domenę kapitału społecznego o charakterze wiążącym i w dużej mierze odpowiedzialnego za realizację przywołanych powyżej „celów i wartości nierywalizacyjnych”. Oznacza to, że pozostawienie tych kwestii wyłącznie „niewidzialnej ręce rynku”, bez upewnienia się, że działa ona w sytuacji dobrych i wzajemnie wspierających się instytucji, zarówno tych o charakterze regulacji formalnych, jak i norm nieformalnych, może okazać się błędnym rozwiązaniem. Z tego powodu rozważania podjęte w niniejszym esejie zasługują na uwagę i warto je kontynuować.

¹³ Przykładem może być tutaj grupa GRAPE działająca na Uniwersytecie Warszawskim.

Bibliografia

- Acedo F.J., Barroso C., Casanueva C., Gala J.L. (2006). Co-authorship in management and organizational studies: An empirical and network analysis. *Journal of Management Studies*, t. 43, s. 957–983.
- Adler P.S., Kwon S.W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, t. 27, s. 17–40.
- Błocki Z., Życzkowski K. (2013). Czy można porównywać jabłka i gruszki? O danych bibliometrycznych w różnych dziedzinach nauki. *Nauka*, nr 2, s. 37–46.
- Bourdieu P. (1986). The forms of capital, w: J.G. Richardson (red.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press, s. 241–258.
- Bukowska G., Falkowski J., Łopaciuk-Gonczaryk B. (2014). *Teaming up or Writing Alone – Authorship Strategies in Leading Polish Economic Journals*. Working Paper WNE UW, nr 29(146), http://www.wne.uw.edu.pl/files/2314/2244/2304/WNE_WP146.pdf [dostęp: 02.2015].
- Bukowska G., Łopaciuk-Gonczaryk B. (2013). Determinanty sukcesów publikacyjnych naukowców. *Nauka*, nr 3, s. 59–86.
- Burt R.S. (2005). *Brokerage and Closure. An Introduction to Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Coleman J.S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, t. 94, s. 95–120.
- Coleman J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Czapiński J. (2008). Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks. *Zarządzanie Publiczne*, nr 2, s. 5–28.
- Dasgupta P. (2005). Economics of social capital. *Economic Record*, t. 81, supl. 1, s. 2–21.
- De Stefano D., Fuccella V., Vitale M.P., Zaccarin S. (2013). The use of different data sources in the analysis of co-authorship networks and scientific performance. *Social Networks*, nr 35, s. 370–381.
- Fox M.F., Faver C.A. (1984). Independence and cooperation in research: The motivations and costs of collaboration. *Journal of Higher Education*, t. 55, s. 347–359.
- Goyal S., Van Der Leij M.J., Moraga González J.L. (2006). Economics: An emerging small world. *Journal of Political Economy*, t. 114, s. 403–412.
- Hamermesh D.S. (2012). *Six Decades of Pop Economics Publishing: Who and How?* NBER Working Paper, nr 18635, <http://www.nber.org/papers/w18635> [dostęp: 01.2015].
- Hamilton L. (2006). *Statistics with Stata*. Toronto: Thomson Brooks/Cole.
- Hesli V.L., Lee J.M. (2011). Faculty research productivity: Why do some of our colleagues publish more than others? *PS: Political Science & Politics*, t. 44, s. 393–408.
- Kuzhabekova A. (2011). Impact of co-authorship strategies on research productivity: A social-network analysis of publications in Russian cardiology. Praca doktorska, University of Minnesota.
- Laband D.N., Tollison R.D. (2000). Intellectual collaboration. *Journal of Political Economy*, t. 108, s. 632–662.
- Lin N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lissoni F., Mairesse J., Montobbio F., Pezzoni M. (2011). Scientific productivity and academic promotion: A study on French and Italian physicists. *Industrial and Corporate Change*, t. 20, s. 253–294.
- Moody J. (2004). The structure of a social science collaboration network: Disciplinary cohesion from 1963 to 1999. *American Sociological Review*, t. 69, s. 213–238.

- North D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olechnicka A., Płoszaj A. (2010). Współpraca ośrodków naukowych w Polsce. *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 4, s. 5–22.
- Putnam R. (1993). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Sá C.M. (2008). „Interdisciplinary strategies” in US research universities. *Higher Education*, t. 55, s. 537–552.
- Wilkin J. (2009). Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii. *Ekonomista*, nr 3, s. 295–313.
- Wilkin J. (2013). Ocena parametryczna czasopism naukowych w Polsce – podstawy metodologiczne, znaczenie praktyczne, trudności realizacji i perspektywy. *Nauka*, nr 1, s. 45–54.
- Wilkin J. (2014). Dlaczego ekonomia straciła duszę?. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, nr 1(64), s. 15–20. Skrócona wersja referatu przygotowanego na IX Kongres Ekonomistów Polskich, 28–29 listopada 2013, Warszawa.
- Wuchty S., Jones B., Uzzi B. (2007). The increasing dominance of teams in production of knowledge. *Science*, t. 316, s. 1036–1039.
- Życzkowski K., Zakrzewski J. (2012). Pełzający potwór bibliometrii. *PAUza Akademicka*, nr 184, s. 2–3.

Aksjologiczny wymiar ekonomii

Aneta Kargol-Wasiluk, Marian Zalesko

*Każde dobro i zło rodzi się z myśli.
To myśl zmienia świat – z moralnie neutralnego w przeniknięty wartościami.*

Michał Heller

*Ekonomia w ujęciu klasycznym to zbiór twierdzeń
o gospodarce, oderwany od polityki, kultury i wartości*

Euclid Tsakalotos

W gronie naukowców zajmujących się ekonomią od pewnego czasu pojawiają się głosy o kryzysie tej nauki. Wyrazisty staje się pogląd, że ekonomia utraciła duszę, źródło wrażliwości i osądu moralnego (zob. Wilkin 2013: 28). Czy jest tak w rzeczywistości? Na tak postawione pytanie podejmujemy próbę odpowiedzi, opierając swoją analizę na przedstawieniu aksjologicznego wymiaru ekonomii. Myśl przewodnią analizy stanowią słowa papieża Jana Pawła II (1984): „Wartości są (...) podstawą, która nie tylko decyduje o (...) życiu, ale także określa linie postępowania i strategię, które budują życie w społeczeństwie. (...) nie można oddzielić od siebie wartości osobistych i wartości społecznych. Nie można żyć w niekonsekwencji: wymagać od innych i od społeczeństwa, a samemu prowadzić życie tak, jakby wszystko w nim było dozwolone”. Naszym zdaniem wypowiedź papieża dobrze oddaje potrzebę przewartościowania podstawowych założeń ekonomii, której wyrazem jest koncepcja *homo oeconomicus*, w kierunku ekonomii bardziej wrażliwej (w większym stopniu niż ekonomia głównego nurtu) na potrzeby społeczne (koncepcja *homo axiotus*).

Niniejszy rozdział ma charakter polemiczny. Wyrazamy nadzieję, że będzie on wstępem do dalszej, pogłębionej dyskusji nad kondycją nauk ekonomicznych w kontekście rozważań o wartościach (w ujęciu aksjologicznym).

Aksjologia w rozważaniach naukowych

Wartości są współcześnie jedną z fundamentalnych kategorii w naukach społecznych i humanistycznych (wartości znajdują się w kręgu zainteresowania m.in. socjologii, ekonomii, filozofii czy psychologii). Rozumienie wartości pozostaje pod

wpływem ekonomii, na gruncie której zaczęto używać tego terminu, ujmowanego jako cenna rzecz. Wartości odnosi się tu najczęściej do przekonania dotyczących tego, co jest cenne w zachowaniu człowieka lub godne pożądania jako cel jego istnienia. Są one wyznacznikiem osobistej i społecznej tożsamości jednostki ludzkiej. Wywierają wpływ na poczucie stabilności w sferze egzystencji, mimo zmian, jakie zachodzą w życiu (zob. Rokeach 1973; Oleś 2002: 53).

Należy podkreślić, że rozważania o wartościach sięgają okresu starożytności. Historia filozofii pokazuje, że były one obecne w myśli Protagorasa, Sokratesa, Platona, a zwłaszcza Arystotelesa¹. Problematyka wartości stała się również przedmiotem zainteresowania w średniowieczu (św. Tomasz z Akwinu) oraz myśli nowożytnej (Kartezjusz czy Immanuel Kant). Myśliciele starożytni, średniowieczni i nowożytni posługiwali się jednak inną niż współczesna szatą terminologiczną, mówiąc o dobru zamiast o wartości (zob. Stępień 2001: 102; Koza-Granosz 2011).

Głębsze, niż w wiekach wcześniejszych, rozważania na temat wartości były podejmowane w połowie XIX w., za sprawą Rudolfa H. Lotzego. Według niego wartości są czymś, co nie tyle istnieje, ile ma pewien walor obowiązywania. Silnym bodźcem do pogłębionego zainteresowania problemem wartości były również poglądy Friedricha W. Nietzschego, który głosił potrzebę „przewartościowania wszystkich wartości” w kierunku tworzenia przez człowieka wartości uwzględniających indywidualne potrzeby i predyspozycje jednostki (zob. Koza-Granosz 2011). Inaczej wartości postrzegał Max Scheler – według niego mają one charakter obiektywne, co oznacza, że są właściwością świata.

Analiza wartości (natury wartości) nabrała szczególnego znaczenia na przełomie XIX i XX w., wraz z narodzinami aksjologii (nauki o wartościach). W aksjologii istnieją dwa odmienne podejścia do rozważań na temat wartości: obiektywistyczne i subiektywistyczne. Zgodnie z podejściem obiektywistycznym wartość to autonomiczna właściwość, obiektywna jakość bytu albo idea. Z tej perspektywy człowiek żyje w świecie wartości, może je rozpoznawać i odkrywać (czyni to bardziej lub mniej trafnie). Wartości są tutaj uznawane za stałe, niezmiennie wzory, które trwają w pełni swej doskonałości, pozostając absolutną miarą dla ocenianych obiektów oraz kryterium ocen dokonywanych przez podmiot. Z kolei według podejścia subiektywistycznego wartości są rezultatem procesu wartościowania. Ich pochodzenie wynika z aktywności człowieka – oceniania i nadawania znaczeń (stanowią zbiór wartości tworzonych przez człowieka). Jedną z najbardziej istotnych właściwości człowieka polega na zdolności kreowania wartości, zwłaszcza duchowych (np. wartości moralnych, estetycznych, poznawczych, religijnych), a także wartości ekonomicznych i materialnych (zob. Lipiec 2001b: 10; Oleś 2002: 54). Warto również mieć świadomość, że w dyskusjach o wartościach ich kategoryzacja na obiektywistyczne i subiektywistyczne ma coraz mniejsze znaczenie, ze względu na objęcie tą debatą różnych koncepcji ewolucjonistycznych, ale nie tylko. Na przykład w deontologii zakłada się, że zasady etyczne są właściwie uniwersalne, natomiast w etyce cnót – że mogą się zmieniać wraz z wchodzeniem ludzi w interakcje z innymi członkami wspólnoty itp.

¹ Dzieło Arystotelesa pt. *Etyka nikomachejska* (2009) jest przesiąknięte odwołaniami do wartości.

Głównym problemem, jaki pojawia się w obszarze prac związanych z badaniem wartości, jest trudność z precyzyjnym zdefiniowaniem tej kategorii. Władysław Tatarkiewicz (1986: 70) pisał o niedogodnościach związanych z określeniem, czym jest wartość, następująco: „Zdefiniowanie «wartości» jest trudne, jeśli w ogóle jest możliwe. (...) To, co wygląda na definicję «wartości», jest raczej zastąpieniem wyrazu przez inny wyraz mniej więcej to samo znaczący (...). Albo jest [jego] omówieniem”. W podobnym tonie wypowiada się Józef Lipiec (2001a: 51), pisząc: „Pojęcia wartości mają (...) charakter «jakby-ogólny», zamykając w swych znaczeniach treści niedookreślone, markujące zaledwie niektóre aspekty żywej i pełnej materii wartości konkretnych”.

Niemniej jednak w literaturze doszukać się można wielu bardzo interesujących definicji wartości. Milton Rokeach (1973: 5) uważał, że wartości są wyznacznikami niemal wszystkich rodzajów zachowań społecznych, postaw i ideologii, ocen, sądów moralnych, usprawiedliwiania siebie wobec innych oraz próby wpływania na innych. Inne interesujące rozumienie wartości (stosunkowo szerokie) proponują: Batya Friedman, Peter H. Kahn Jr. i Alan Borning (2006: 349). Uznają oni, że wartości odnoszą się do tego, co osoba lub grupa osób uważają za ważne w życiu. Z kolei Shalom H. Schwartz (1994: 20) traktuje wartość jako wyznacznik pożądaných stanów końcowych lub sposobów postępowania człowieka, które wykraczają poza standardowe sytuacje. Odwoływanie się do wartości umożliwia ocenę zachowania ludzi lub selekcję zdarzeń oraz ułatwia ich uporządkowanie według znaczenia w relacji do innych wartości (hierarchia wartości).

Z przedstawionych określeń wartości wynika, że są one ważnym elementem kształtującym mentalność człowieka. Sławomir Lachowski (2012: 28–29), którego zdanie podzielamy, uważa, że poszukiwanie wartości czyni egzystencję człowieka lepszą, a wartości są regulatorami życia społecznego. Wpływają na relacje międzyludzkie oraz relacje między człowiekiem a środowiskiem. Warto podkreślić, że w życiu człowieka mamy do czynienia nie z jedną wartością, ale z systemem wartości. Jest on zdaniem Rokeacha (1973: 5) utrwaloną formą przekonań odnoszących się do preferowanych sposobów postępowania oraz celów egzystencjalnych, uporządkowanych według względnej ważności.

W aksjologii, zwłaszcza na gruncie jej subiektywistycznego podejścia do rozważań na temat wartości, wyłania się koncepcja człowieka wartościującego (*homo axiotus*). Za jej twórcę uznać należy Lipca, który jako pierwszy użył tego pojęcia w książce pt. *Koło etyczne* (2005). Uważa on człowieka za istotę wartościującą (odbierającą, poszukującą i tworzącą wartości). *Homo axiotus* nie jest jednak osobą aksjologicznie dookreśloną, a jego misja, zdaniem autora, polegać ma „na przeprowadzeniu wielkiego, podmiotowego Doświadczenia Wszelkich Wartości” (ibidem: 60–61). Z perspektywy rozważań na temat wartości i przewartościowania ekonomii w kierunku jej większej wrażliwości wydaje się, że koncepcja *homo axiotus* może stać się uzupełnieniem koncepcji *homo oeconomicus* i wpłynąć na uznanie przez ekonomistów wartości innych niż materialne za istotne w ekonomii.

W prezentowanym rozdziale podejmujemy próbę analizy nauk ekonomicznych z perspektywy wartości nazywanych w aksjologii wartościami subiektywnymi.

Wartości moralne w ekonomii głównego nurtu – rozważania na kanwie spuścizny Adama Smitha, Johna S. Milla i Johna M. Keynesa

Jak powszechnie wiadomo, ekonomia głównego nurtu obejmuje bardzo szeroki zakres badań prowadzonych w ramach różnych szkół, które łączy akceptowanie części paradygmatu szkoły klasycznej i neoklasycznej. Nie sposób odnieść się do badań każdego z wielkich ekonomistów głównego nurtu, dlatego na potrzeby niniejszego rozdziału odwołujemy się tylko do trzech wybitnych postaci wymienionych w tytule podrozdziału. Ich wybór został podyktowany m.in. pewną zbieżnością w zakresie poglądów dotyczących ujmowania wartości moralnych (etycznych) w ekonomii.

Na początku kształtowania się współczesnej nauki ekonomii wydawało się, że dziedzina ta nie odetnie się od korzeni myślenia filozoficznego. Zapowiedzią takiego rozumienia spraw była *Teoria uczuć moralnych* Adama Smitha. Dzieło to ujrzało światło dzienne w 1759 r., gdy Smith miał 36 lat. Zostało podzielone na siedem części: o właściwym postępowaniu, o zasłudze i winie, czyli o przedmiotach nagrody i kary, o uzasadnieniu naszych ocen dotyczących naszych własnych uczuć i postępowania oraz o poczuciu obowiązku, o wpływie użyteczności na uczucie aprobaty, o wpływie zwyczaju i mody na uczucia moralne, o charakterze cnoty, o systemach filozofii moralnej (Smith 1989). Smith określił w nim społeczną naturę człowieka i starał się zrozumieć naturę moralności oraz motywację do moralnego postępowania. Używał pojęcia współczucia jako podstawowej psychologicznej cechy, która kieruje moralnymi zachowaniami człowieka. Argumentował, że „czujemy się źle”, gdy naruszamy wartości moralne (zob. Zak 2008: 261 i nast.). „Spojrzenie Smitha na wartości składa się z dwóch części. Po pierwsze, mechanizm, który wspiera zachowania moralne, jest przede wszystkim afektywny (emocjonalny) – a nie rozumowy (poznawczy). Po drugie, wydaje się być powszechnie podzielanym sposobem zachowań moralnych, które są podstawą dobrze funkcjonującego społeczeństwa” (ibidem).

Natomiast w kolejnym dziele: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Smith, na bazie obserwacji, stworzył system ekonomiczny, którego podstawą filozoficzną jest przestrzeganie zasad pełnej wolności w działalności ludzi; prowadzi to do uznania modelu konkurencji doskonałej za model zapewniający efektywność gospodarczą i sprawiedliwość społeczną. Smith oddzielił sferę aktywności gospodarczej człowieka od innych obszarów jego działalności, przyjmując, że jednostka kieruje się w niej motywem osiągnięcia dochodu (zob. Kundera 2004: 186–187). Rozwinął w przedmiotowym dziele doktrynę maksimum zadowolenia – ideę maksymalnego zaspokojenia potrzeb społecznych wynikającą z koncepcji niewidzialnej ręki rynku. „Istotą tej doktryny jest stwierdzenie, że w warunkach pełnej wolności gospodarczej i ograniczenia przez państwo swej aktywności do trzech obszarów: obrony narodowej, wymiaru sprawiedliwości i dziedzin użytecznych społecznie, ceny wszystkich towarów będą cenami równowagi. W razie naruszenia tej równowagi uruchamia się przywracający ją mechanizm konkurencji – pojawiają się działania jednostek kierujących się głównie motywem korzyści osobistej. Interes osobisty stanowi narzędzie Boga, pomocne mu w tworzeniu ładu społecznego. Społeczeństwo zaś to suma jednostek, toteż troska

o dobrobyt prywatny doprowadzi do wzrostu dobrobytu społecznego. Niewidzialna ręka rynku funkcjonująca na konkurencyjnym rynku powoduje, że działanie podejmowane w interesie jednostkowym przynosi niezamierzone korzyści dla całego społeczeństwa” (ibidem: 41).

Adam Smith jest także autorem koncepcji *homo oeconomicus* – człowieka ekonomicznego, który dąży do osiągnięcia maksymalnych korzyści osobistych. Taki człowiek postępuje racjonalnie, a podejmując decyzje, nie uwzględnia wpływu czynników społecznych, kulturowych i psychologicznych (ibidem: 77). W omawianym modelu pomija się zatem motywację moralną lub interpretuje się ją w duchu utylitarystycznym (zob. Gasparski 2012: 108). Prezentowane przez Smitha poglądy przetrwały do czasów współczesnych i są podzielane przez ortodoksyjnych ekonomistów.

Kolejny wielki filozof i ekonomista John S. Mill (1959) był zwolennikiem utylitarystyki (koncepcji użyteczności czy szczęścia jako zasadniczych dyrektyw postępowania), którego kryterium jest przyczynianie się do „największego szczęścia w ogóle. (...) Jeżeli zaś ktoś może wątpić, czy człowiek o szlachetnym charakterze jest zawsze z tytułu swojej szlachetności szczęśliwszy, to wątpić już niepodobna, że taki człowiek innych czyni szczęśliwymi i że świat jako całość nadzwyczajnie na tym zarabia. Utylitaryzm zatem mógłby osiągnąć swój cel poprzez samo tylko pielęgnowanie powszechnej szlachetności charakterów, nawet gdyby nasze osobiste szczęście spływało na nas tylko ze szlachetności innych, zaś nasza szlachetność przyczyniała się wyłącznie do pomniejszania naszej szczęśliwości” (ibidem: 20–21).

Tłumaczył on, że „zgodnie z (...) interpretacją zasady najwyższego szczęścia celem ostatecznym (...) jest istnienie jak najbardziej wolne od cierpienia i jak najbardziej bogate w przyjemności, zarówno pod względem jakościowym, jak i ilościowym (...). Skoro to stanowi – zdaniem utylitarystów – cel ludzkiego działania, stanowi także z konieczności i sprawdzian tego, co moralne; moralność bowiem można odpowiednio zdefiniować jako zespół takich reguł i przepisów ludzkiego postępowania, których przestrzeganie zapewniłoby w największym stopniu opisane wyżej istnienie nie tylko całej ludzkości, lecz w miarę możliwości wszystkim istotom czującym” (ibidem).

„Nauka, która przyjmuje jako podstawę moralności użyteczność, czyli zasadę największego szczęścia, głosi, że czyny są dobre, jeżeli przyczyniają się do szczęścia, złe, jeżeli przyczyniają się do czegoś przeciwnego. Przez szczęście rozumie się przyjemność i brak cierpienia; przez nieszczęście – cierpienie i brak przyjemności” (ibidem: 13–14).

Mill opowiadał się również za koncepcją *homo oeconomicus*, twierdząc, że wyraża ona pewien aspekt ludzkiej natury, który bada ekonomia, będąc jednocześnie przekonany, że są to rzeczywiste motywacje ludzkich działań (zob. Gasparski 2012: 108). Jak twierdzi Mark Blaug (1995: 103–104), definicja człowieka ekonomicznego Milla jest godna uwagi, ponieważ nie postuluje obrania za przedmiot analiz całego człowieka, jakim on jest, a jedynie takich jego cech (ekonomicznych motywów zachowań), jak dążenie do maksymalizacji bogactwa w warunkach ograniczonych zasobów, dopuszczając przy tym obecność motywów nieekonomicznych (przyzwyczajenia, obyczaje). Dlatego, według Blauga, jest to koncepcja „człowieka fikcyjnego” (ibidem).

Mill podkreślał, że przedmiotem zainteresowania zwłaszcza przedstawicieli nauk ścisłych powinna być sfera wytwarzania, „gdyż w tej sferze można podejmować racjo-

nalne decyzje, mając wiedzę o działaniu praw fizyki, chemii czy biologii” (Ratajczak 2007: 17). Mill odróżniał przyjemności wyższe, związane z umysłem, od przyjemności niższych, związanych z ciałem (zob. Vardy, Grosch 2010: 73).

Z kolei John M. Keynes, zanim stał się krytykiem ekonomii ortodoksyjnej, podzielał poglądy ekonomistów klasycznych (zob. Bludnik 2007: 28). Warto pamiętać, że był nie tylko ekonomistą, lecz także filozofem i moralistą (zob. Skidelsky 2012: 169). Jego wkład w rozwój nauk ekonomicznych określa się mianem „rewolucji keynesowskiej”. W wyniku głębokich perturbacji gospodarki światowej zmienił on swoje spojrzenie na mechanizm konkurencji doskonałej. Zauważył, że siły rynkowe nie są w stanie samoistnie zapewnić stabilnego stanu pełnego zatrudnienia. Równowaga może się ukształtować przy różnym poziomie wykorzystania czynników produkcji i niejednakowym poziomie zatrudnienia. Stąd Keynes postulował prowadzenie przez państwo bardziej aktywnej polityki gospodarczej. Z jednej strony występował jako obrońca systemu rynkowego i kapitalizmu, z drugiej – jako reformator gospodarki. Chciał zachować wolny rynek i konkurencję, jednak za cenę ograniczenia ich zakresu (zob. Keynes 2003; Landreth, Colander 2011).

Keynes powiedział kiedyś: „Na co najmniej sto lat musimy przekonać siebie i innych, że to, co jest dobre, jest złe, i że to, co jest złe, jest dobre; co jest złe, jest przydatne, i co jest dobre, nie jest użyteczne” (Keynes 1972: 381, cyt. za: Dumouchel 2008: 28–29). Mimo że tak dużo czasu upłynęło od momentu, gdy Keynes napisał to zdanie, dla wielu jego podejście jest dziś tak samo ważne, jak było wtedy: co nie jest dobre z moralnego punktu widzenia, może być dobre z ekonomicznego punktu widzenia i jeśli takie konflikty występują, etyka powinna być wypierana przez imperatyw ekonomii (zob. Dumouchel 2008: 28–29).

Zarówno Smitha, jak i Milla oraz Keynesa można zaliczyć do kanonu wielkich ekonomistów, których przekonania wywarły niekwestionowany wpływ na rozwój badań ekonomicznych. Mimo różnic w głoszonych poglądach, wynikających w pewnej mierze z uwarunkowań rozwoju gospodarki im współczesnej, łatwo dostrzec pewien wspólny trzon rozważań w aspekcie ujmowania wartości moralnych w kontekście ekonomicznym. Dążenie do osiągnięcia maksymalnych korzyści osobistych (materialnych) jest motorem działań jednostki i dlatego wartości moralne nie mogą stanowić przeszkody do ich uzyskania, a jeśli tak się dzieje – ważniejszy w ich opinii jest imperatyw materialny.

O roli wartości w ekonomii

W ekonomii głównego nurtu, jak zauważa Pierre Dumouchel (2008), istnieje powszechna tendencja, by postrzegać etykę i ekonomię jako dwie radykalnie odmienne dziedziny, tzn. nie tylko jako odrębne dyscypliny, lecz także różne światopoglądy, których troski są sobie obce. Według niego niektórzy twierdzą, że ten rozdział jest dobrą rzeczą, a etyczne rozważania powinny być trzymane z dala od ekonomii. Status naukowy ekonomii wymaga niezależności od etyki i wszystkich pytań dotyczących wartości moralnych. Nauka ekonomii służy wyjaśnianiu istoty zjawisk gospodarczych (w tym pojawiających się kryzysów) oraz proponowaniu rozwiązań, które umożliwiają osiągnięcie zamożności, a to wymaga „trzeźwo myślącego” podejścia do kwestii ekonomicznych.

Twarde decyzje, które mogą przyspieszyć wzrost gospodarczy i zapewnić stabilność fiskalną, nie są możliwe na skutek moralnego „sentymalizmu” (ibidem: 28–29).

Wartości w ekonomii głównego nurtu są traktowane jako poboczny temat lub, jeśli prezentujemy bardziej purystyczne stanowisko, sprowadzono je przede wszystkim do wartości utylitarnych, na marginesie rozważań pozostawiając zazwyczaj analizę wartości moralnych (subiektywnych). To doprowadziło do sytuacji, że współcześnie trudno oprzeć się wrażeniu, iż ekonomia utraciła duszę. Według Johna J. Stuhra (2003: 213) jakiegokolwiek teoretyzowanie, czy to w naukach filozoficznych, czy przyrodniczych, czy humanistycznych, a wreszcie w ekonomii, które rzekomo stara się być neutralne wobec wartości, jest naiwne. Autor ten zauważa, że nie jest pytaniem to, czy jakaś teoria lub dyscyplina jest wolna od analizy wartości, czy neutralna wobec wartości. Istotne jest natomiast to, jak ta teoria lub dyscyplina podchodzi do poszczególnych wartości, celów, interesów, jak je manifestuje, kreuje, analizuje. W kontekście rozważań Stuhra wydaje się nam, że wartości mają fundamentalne znaczenie dla rozumienia istoty ekonomii, choć często są pomijane w standardowych analizach ekonomicznych (albo traktowane bardzo wąsko).

Ekonomia bada ludzkie zachowania, a te są motywowane pewnym zestawem wartości. Jeśliby przyjąć za Garym Beckerem (1990: 266 i nast.) rozumienie ekonomii jako metody, a nie obszaru badawczego, to odnosi się ona do inklinacji ludzkiego umysłu w kierunku kalkulacji/ekonomizacji działań. Ekonomia chce być filozofią społeczną, wyjaśniającą zjawiska polityczne, kulturowe, socjologiczne, a nawet etyczne. Jednakże rozwój ekonomii głównego nurtu można podsumować stwierdzeniem, że jej istotą jest być może etyczny nihilizm². Kiedy każdy motyw ludzkiego działania jest redukowany do maksymalizacji przyjemności i minimalizacji bólu, kryteria dobro–zło, prawda–fałsz są sprowadzane do właściwej kalkulacji użyteczności. Moralność staje się technicznym problemem, a moralna wina – błędem w rachunku. Oczywiście można kontynuować rozważania, poddając badaniu poszczególne grupy ekonomistów – czy etycznymi nihilistami są ludzie mający wykształcenie ekonomiczne, czy też naukowcy, których obszarem badawczym jest ekonomia?

Spojrzenie ekonomistów głównego nurtu na kwestie etyczne wydaje się nam zbyt wąskie. Podzielamy pogląd, że wartości są motywatorami ludzkich działań, już od czasów Arystotelesa, który wyróżnił osiem następujących wartości: odwagę, wstrzemięźliwość, hojność, wspaniałość, honor, poczucie humoru, skromność, życzliwość. Dwa tysiące lat później Benjamin Franklin wyróżnił ich trzynaście: wstrzemięźliwość, opamiętanie, porządek, rezolucja, oszczędność, pracowitość, szczerość, sprawiedliwość, umiar, schludność, spokój, czystość, pokorę. Wartości mogą być postrzegane jako cechy czyjegoś charakteru. Niektóre mogą być wartościami uniwersalnymi. Czy wartości mogą być podobnie rozumiane w teorii ekonomii (zob. Zak 2008: 261 i nast.)?

W interesującym artykule: „*Homo economicus and the reconstruction of political economy: Six theses on the role of values in economics*” Euclid Tsakalotos (2005) sformułował sześć tez na temat wartości w ekonomii. Posługujemy się nimi, by uzmysłowić

² Rozważania na temat etycznego nihilizmu w ekonomii można znaleźć w publikacjach Petera Ascha i Gary’ego A. Gigliottiego (1991) czy Johna R. Cartera i Michaela D. Ironsa (1991).

czytelnikowi, że ich pomijanie w analizach ekonomicznych prowadzi często do formułowania błędnych wniosków.

W ramach tezy I – „Nadrzędność wartości w ekonomii” – dowiadujemy się, że wartości pomagają zrozumieć ludziom sens rzeczywistości. Ponieważ ekonomia „rzekomo” jest związana z rzeczywistością, nie może uniknąć analiz odnoszących się do wartości. Nie można trzymać się sztywnego podziału na ekonomię pozytywną i ekonomię normatywną. Na pytanie: „Dlaczego teoria neoklasyczna ignoruje wartości?” Tsakalotos udziela następującej odpowiedzi: ponieważ traktuje wartości i normy jako ograniczenia. Niemniej świat bez wartości byłby próżnią, a przecież nikt nie funkcjonuje w próżni. Najważniejszą kwestią jest jednak to, że normy i wartości nie tylko mogą pomóc osiągnąć lepsze cele, lecz także określić, kim chcemy być. Normy tworzą kontekst racjonalności, przynajmniej w części, ponieważ wpływają zarówno na środki, jak i cele, które chcemy osiągnąć. Jak zauważa Tsakalotos, Amartya Sen często powtarza, że wewnętrzna spójność wyboru, która tak bardzo zdominowała neoklasyczne myślenie w tej dziedzinie, nie rozwiązuje problemu, ponieważ „to, co uważamy za spójny wybór (w zestawie obserwowanych wyborów), musi zależeć od interpretacji tych wyborów i od niektórych cech zewnętrznych wobec nich, takich jak: charakter naszych preferencji, cele, wartości, motywacja” (ibidem: 895).

W II tezie – „Unikanie analizy wartości w ekonomii prowadzi do formułowania stronniczych wniosków” (ibidem: 896) – autor przekonuje, że modele, które z jednej strony unikają analizy wartości, a z drugiej nadają szczególnie przywilej pewnym cechom behawioralnym, takim jak egoizm (własny interes), nigdy nie będą mogły być uznane za wolne od takiej analizy. Argumentem nie jest tu to, że neoklasyczne podejście pozostaje szczególnie podatne na stronniczość, ale że każda nauka społeczna musi wyraźnie „artykułować” wartości zarówno w ramach teorii, jak i proponowanych konkretnych rozwiązań. Ponadto w tym kontekście ekonomiści, którzy opowiadają się za wartościami znajdującymi się w opozycji do tych, podzielanych w ramach koncepcji *homo oeconomicus*, nie uczynią żadnego postępu, gdy zaadoptują podstawy metodologiczne ekonomii neoklasycznej.

„Wartości jako endogenne elementy instytucji” (ibidem: 899) to III postawiona teza, z której wynika, że wartości są nie tylko ważne, lecz także są endogeniczne w ramach pewnego zestawu instytucji. Pytanie o to, jak zdecydować, czy działać jako *homo oeconomicus*, *homo reciprocans*, czy *homo altruist*, nigdy nie jest stawiane, ponieważ zakwestionowałoby to niektóre z najbardziej podstawowych zasad metodologicznych ekonomii neoklasycznej. Badania pokazują, że instytucje gospodarcze mogą indukować pewne specyficzne zachowania – działanie w pojedynkę, zachowania oportunistyczne lub kooperatywne – które następnie stają się częścią „repertuaru” zachowań jednostki.

Z tezy IV – „Aktorzy gospodarki oraz różne rodzaje polityki dążą do zmiany lub wpływają na pewien zestaw wartości” (ibidem: 901) – wynika, że teoria ekonomii neoklasycznej pozostaje głucha na argumenty, iż aktorzy i polityka gospodarcza obierają sobie za cel pewien zestaw wartości. Pewne polityki nie są często ukierunkowane na znalezienie sposobu, by jak najlepiej zaspokoić dane potrzeby (preferencje), ale działają najsprawniej wtedy, gdy są związane ze zmianą wartości.

Kolejna, V teza – „W otaczającej rzeczywistości mamy do czynienia z konkurencją między poszczególnymi wartościami” (ibidem: 903) – wynika z poprzedniej. Jeśli aktorzy i polityka gospodarcza obierają sobie za cel jakiś zestaw wartości, mogą spodziewać się sprzeciwu ze strony pewnych grup społecznych. W tym kontekście łatwiej jest wyjaśnić, dlaczego neoklasycy często nie rozumieją sprzeciwu wobec danej polityki gospodarczej. Powinniśmy pamiętać, że każdy spór jest konfliktem interesów (wartości). Dobrymi przykładami są: (historyczny) opór marksistów przeciw kapitalizmowi, współczesny opór wobec globalizacji itp. Obecne badania wskazują, że na szczęście jest to całkiem zrozumiałe, stabilność bowiem i poczucie przynależności są ważniejsze (bardziej potrzebne do szczęścia) niż wzrost gospodarczy i dochody, gdy podstawowe potrzeby zostały zaspokojone.

Teza VI – „Żadne wartości nie mogą być traktowane jako nadrzędne” (ibidem: 904) – odnosi się do stwierdzenia, że podejście alternatywne do stanowiska neoklasycznego wymaga przyjęcia założenia, iż istnieje wiele różnych wartości jednocześnie (tzw. pluralizm wartości). Należy przy tym poszukiwać możliwości promowania takich procedur i instytucji, w ramach których te wartości mogą zostać przedyskutowane i wdrożone.

Można z tymi tezami nie zgadzać się w pełni lub w części, ale wydaje się nam, że ich ignorowanie jest bezzasadne, zwłaszcza wobec nagromadzenia wiedzy w ramach rozwoju ekonomii heterodoksyjnej.

Kryzys ekonomii jako nauki – kryzys wartości w ekonomii

Punktem wyjścia do rozważań w tej części pracy są dla nas słowa Józefa Tischnera na temat wartości filozofii, zawarte w znakomitej książce *Myślenie według wartości*: „Wydaje mi się, że przed wszelkim filozofowaniem, zwłaszcza u nas, trzeba dokonać istotnego wyboru: trzeba wybrać z tego, o czym można myśleć, to, o czym myśleć trzeba. Ale to, o czym myśleć trzeba, nie przychodzi do nas z kart książki, lecz z twarzy zaniepokojonego swym losem człowieka” (Tischner 2011: 9). Myśl Tischnera nabiera ważności przy zestawianiu koncepcji *homo oeconomicus* z koncepcją *homo axiatus*.

Każda nauka, włączając te, które nie czynią wartości przedmiotem swoich badań, nieodłącznie wiąże się z wartościami, stwierdza Archie J. Bahm (1993). Podkreśla, że jeśli aspekty odnoszące się do wartości w naukach niewartościujących mają być rozumiane naukowo, to naukowcy (w ramach tych nauk) powinni odwoływać się do aksjologii, która ma użyteczny wkład we wszystkie nauki, w tym te abstrahujące od wartości. Aksjologia jest cenna na wiele sposobów. Na gruncie ekonomii (ale nie tylko) jej rozumienie można przedstawić w dwojaki sposób. Po pierwsze, można ją traktować jako naukę, po drugie, można upatrywać jej znaczenie w rozwiązywaniu kryzysów. Pojawiające się kryzysy, krajowe i globalne, o różnej naturze, mają wiele przyczyn, ale z pewnością jedną z nich są nieporozumienia dotyczące wartości oraz zaniechanie aksjologii (ibidem: 3–6).

Czy dziś możemy mówić o sukcesie współczesnej ekonomii w rozwiązywaniu problemów społeczno-gospodarczych? Sytuacja gospodarki światowej w pierwszej dekadzie

XXI w. wskazuje, że ekonomia również znalazła się w głębokim kryzysie³. Dlaczego? Ponieważ zatraciła duszę. Przez długi czas nie brała pod uwagę podstawowych wartości istniejących w życiu społeczno-gospodarczym, wartości fundamentalnych, takich jak wolność, sprawiedliwość czy odpowiedzialność. Na skutek obojętności ekonomistów wobec podstawowych wartości pojawiło się wiele patologicznych, skrajnych zjawisk, na które istnieje niejako „globalne przyzwolenie”, np. bogactwo i nędza, wolność i zniewolenie.

„U źródeł kryzysów gospodarczych, nierówności społecznych, przewrotów politycznych (...) tkwi jakiś występek: chciwość, łapczywość, pycha, zazdrość itp. Aby więc wydobyć człowieka z jego nędzy, trzeba skłonić zarówno jego, jak i tych, którzy nim rządzą, do «moralnej odnowy»”, pisał w książce *Nieszczęsny dar wolności* Tischner (1993: 180). Uważamy, że należy pobudzić wrażliwość aksjologiczną ekonomii jako nauki i naukowców ją uprawiających.

Podzielamy zdanie Zdzisława Sadowskiego (2010: 54), że „od nauki ekonomii nie można oczekiwać przezwyciężenia zagrożeń, lecz trzeba oczekiwać wytworzenia nowych koncepcji, nowych interpretacji zmieniającej się rzeczywistości. Prawdopodobnie trzeba uznać za dowiedzione, że gospodarka musi opierać się na rynku, czyli na decyzjach wielkiej liczby samodzielnych podmiotów gospodarujących. Dowiedzione jest jednak również, że losów ludzkości nie można powierzać samoczynnej regulacji rynkowej. Skoro rozpoznane już są negatywne skutki działania współczesnych mechanizmów rynkowych, skoro już wiadomo, że swobodne działanie rynku prowadzi do wynaturzeń i autodestrukcji, to przed nauką ekonomii staje potrzeba pogłębionej analizy przyczyn tego, że gospodarka rynkowa nie potrafi już, jak dawniej, opanować tych negatywnych zjawisk, ani nawet zapobiec ich nasilaniu”.

Dlaczego tak się dzieje? John K. Galbraith w rozmowie z Wiktorem Osiatyńskim (jej temat brzmiał: „Ekonomia a świat wartości”) stwierdził: „Ekonomia jest nadużywana przez tych, którzy chcieliby rozwiązywać wszelkie problemy przez sam tylko wzrost produktu narodowego. A także przez tych, którzy szukają rozwiązań dzisiejszych problemów w minionej przeszłości”. W tym celu, wyjaśniał dalej Galbraith, „sięgają po środki ekonomiczne, które zdawały się skutecznie funkcjonować w dziewiętnastym stuleciu, i niemal irracjonalnie bronią się przed dostrzeżeniem jakichkolwiek nowych problemów. (...) wielu ekonomistów chce podtrzymać to, co im dobrze służyło od lat (...) to, czego uczą i co rozumieją. Każdy uznaje, że ludzie mogą bronić interesów związanych z zainwestowanym kapitałem, ale mało kto zdaje sobie sprawę z tego, że jeszcze silniej można bronić własnych inwestycji intelektualnych. A przecież nikt nie chce stać się intelektualnie przestarzały. Trudniej zweryfikować swoje poglądy, łatwiej zaś bronić tego, co się niegdyś głosiło. I w tym właśnie sensie dostrzegam poważne nadużycia idei ekonomicznych” (Osiatyński 2009: 330–331).

Uważamy również za inspirujący, do przewartościowania podstawowych założeń ekonomii, pogląd Jerzego Wilkina, który w artykule „Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii” napisał: „Ekonomia współczesna,

³ Tezę o kryzysie w ekonomii sformułowali m.in. tacy wybitni ekonomiści, jak: Paul R. Krugman (2009) czy David C. Colander et al. (2009).

reprezentowana przez koncepcje zaliczane do głównego nurtu i zajmujące większość podręczników ekonomii, wydaje się być nauką przyziemną, przeraźliwie konkretną i bez polotu, chociaż konieczną. Dla wielu studentów (...) wydaje się ona dyscypliną hermetyczną, sformalizowaną i odhumanizowaną, a przynajmniej niehumanistyczną, czy nawet niegodną włączenia jej do nauk społecznych. (...) trzeba znacznego wysiłku, a i pewnej dydaktycznej wirtuozerii, aby studentów kierunków nieekonomicznych «przekonać do ekonomii», zainteresować i pokazać jej nie tylko przydatność, ale też intelektualną atrakcyjność» (Wilkin 2009: 297).

W innym miejscu prof. Jerzy Wilkin (2013: 28) pisze, że „ekonomia utraciła duszę, źródło wrażliwości i osądu moralnego. Zapewne utrata tej duszy nie pozwala wielu ekonomistom zrozumieć swoich grzechów i błędów (...). Ekonomia nie jest tylko dziedziną wiedzy czy dyscypliną naukową. W odróżnieniu od większości innych naukowców ekonomiści na ogół wiedzą (albo sądzą, że wiedzą), jak ma funkcjonować świat i jak go zmieniać, kierując się przy tym wartościami. Nie tylko w komunizmie ekonomia była przesiąknięta ideologią. W kapitalizmie jest podobnie, tyle że przejawia się to mniej nachalnie i prostacko. Znaczenie ekonomistów w kształtowaniu świata wzrasta, bo poszerza się rola gospodarowania, a rynek wkracza w coraz to nowe sfery życia społecznego i politycznego”.

Powyższe rozważania pokazują, że ekonomia bez refleksji na temat życia człowieka nie jest w stanie właściwie rozpoznać coraz bardziej złożonych problemów współczesnego świata. Trudnych kwestii, zwłaszcza natury społeczno-gospodarczej, nie da się rozwiązać bez odwoływania się do wartości. Ekonomia jako nauka musi częściej czepać z aksjologii.

Jak zauważa Tomáš Sedláček (2012: 19): „My, ekonomiści, jesteśmy uczeni unikania normatywnych ocen i opinii sugerujących, że coś jest dobre, a coś złe. Jednak wbrew temu, co głoszą nasze teksty naukowe, ekonomia jest dziedziną w lwiej części normatywną. Nie tylko opisuje świat, ale często mówi także, jak on powinien wyglądać. (...) W realnym życiu ekonomia nie jest nauką pozytywną. (...). Nawiasem mówiąc, niewartościowanie samo w sobie stanowi wartość, a w ekonomii wielką wartość. Paradoksalnie dziedziną, która zajmuje się badaniem wartości, chce być niewartościująca. A kolejny paradoks polega na tym, że dziedzina wierząca w niewidzialną rękę rynku obawia się kontaktu z metafizyką”.

W świetle kryzysu i niepewności w gospodarce światowej znaczenia nabiera refleksja nad stanem nauk ekonomicznych i krytyka metodologii ekonomii dominującej w XX w. (Godłów-Legiędź 2012). Należałoby powrócić do pytań, które sformułował wielki żydowski autorytet, rabin Hillel, a przypomniał na łamach książki *Granice organizacji* Kenneth Arrow (1985: 7): „«Jeśli nie jestem dla siebie, to ktoż jest dla mnie? A jeśli nie jestem dla innych, to kimże jestem? I jeśli nie dziś, to kiedy?» Odpowiadając na tak postawione pytania każdy człowiek odczuwa konieczność wyrażania w niektórych sprawach swoich wewnętrznych wartości”. Warto zatem na nowo przemyśleć fundamentalne założenia ekonomii, gdyż rozwój tej nauki, o czym jesteśmy w pełni przekonani, nie jest możliwy bez głębszej refleksji aksjologicznej.

Zakończenie

Z przeprowadzonej analizy wynika, że wartości dla rozważań ekonomicznych są niezwykle ważne, wręcz mają znaczenie fundamentalne. Skoro ekonomia ma ambicje być nauką opisującą czy badającą fragment rzeczywistości, jakim jest gospodarka, nie można zapominać, że samo modelowanie matematyczne nie jest w stanie sprostać temu zadaniu. W analizach zjawisk społeczno-ekonomicznych powinien również być brany pod uwagę ich wymiar jakościowy. Jak napisał Sedláček (2012: 16): „Zanim [ekonomia] stała się osobną dyscypliną, całkiem dobrze jej się wiodło w roli jednej z poddziedzin filozofii – takiej jak na przykład etyka – z dala od współczesnej koncepcji ekonomii pojmowanej jako kierowana matematyką nauka, która szydzi z «nauk miękkich» z typowo pozytywistyczną arogancją”.

Brak wrażliwości aksjologicznej w ramach ekonomii głównego nurtu powoduje, że traktuje się ją jako „ponurą naukę”, jak określił ekonomię w XIX w. Thomas Carlyle. Uzupełnienie analiz ekonomicznych o koncepcję *homo axiotus* (*homo reciprocans*, *homo altruist*) może zmienić perspektywę poznawczą ekonomii i uczynić z niej naukę bardziej dojrzałą, postrzegającą jednostkę ludzką jako podmiot, kierujący się w swoim działaniu całym spektrum wartości.

Warto również pamiętać, „że wszystkie teorie człowieka były uwikłane w doświadczenie i przeświadczenie określonych czasów i miejsc, w których powstały” (Lipiec 2005: 56). Nie możemy zatem stać w miejscu. Obecne czasy, nękanie coraz bardziej dotkliwymi kryzysami, są dowodem na to, że chciwość, egoizm i etyczny nihilizm mogą przyczynić się do upadku, a nie rozwoju gospodarki i cywilizacji. Zmiana poglądów, tworzenie nowych paradygmatów, wyjście poza kanon sztywnego myślenia – to zadanie dla współczesnego badacza ekonomii. Aksjologia stwarza w tym obszarze wielkie możliwości!

Bibliografia

- Arrow K.J. (1985). *Granice organizacji*, przeł. A. Ehrlich. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Arystoteles (2009). *Etyka nikomachejska*, przeł. D. Gromska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Asch P., Gigliotti G.A. (1991). The free-rider paradox: Theory, evidence, and teaching. *Journal of Economic Education*, t. 22(1), s. 33–38.
- Bahm A.J. (1993). *Axiology: The Science of Values*. Amsterdam: Editions Rodopi.
- Becker G.S. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, przeł. H. i K. Hagemeyer. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Blaug M. (1995). *Metodologia ekonomii*, przeł. B. Czarny, współpr. A. Molisak. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bludnik I. (2007). Keynes i postkeynesizm, w: M. Ratajczak (red.), *Współczesne teorie ekonomiczne*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, s. 26–50.
- Carter J.R., Irons M.D. (1991). Are economists different, and if so, why? *Journal of Economic Perspectives*, t. 5(2), s. 171–177.

- Colander D., Föllmer H., Haas A., Goldberg M., Juselius K., Kirman A., Lux T., Sloth B. (2009). *The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics*. Kiel Working Paper, nr 1489.
- Dumouchel P. (2008). Ethics and economics: Of value and values. *Zeitschrift fuer Wirtschafts- und Unternehmensethik*, t. 9(1), s. 28–40.
- Friedman B., Kahn P.H. Jr., Borning A. (2006). Value sensitive design and information systems, w: P. Zhang, D. Galletta (red.), *Human-Computer Interaction and Management Information Systems: Foundations*. Armonk, New York: M.E. Sharpe, s. 348–372.
- Gasparski W. (red.) (2012). *Biznes, etyka, odpowiedzialność*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Godłów-Legiędź J. (2012). Od dominującej metodologii ekonomicznej do kryzysu, w: M. Guzek (red.), *Ekonomia i polityka w kryzysie. Kierunki zmian w teoriach*. Warszawa: Uczelnia Łazarskiego, Instytut Studiów Politycznych PAN, s. 73–91.
- Jan Paweł II (1984). *Orędzie na XVIII Światowy Dzień Pokoju z 8 grudnia*. Watykan.
- Keynes J.M. (1972 [1930]). *Essays in Persuasion, Economic Possibilities for our Grand-Children*. New York: MacMillan.
- Keynes J.M. (2003). *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, przeł. M. Kalecki, S. Rączkowski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Koza-Granosz M. (2011). Aksjologia jako dyscyplina scalająca filozofię i nauki o kulturze. *Kultura i Historia*, t. XIX, <http://www.kulturaihistoria.umcs.lublin.pl/archives/2101> [dostęp: 31.01.2015].
- Krugman P.R. (2009). How did economists get it so wrong? *The New York Times* z 2 września.
- Kundera E. (2004). *Słownik historii myśli ekonomicznej*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Lachowski S. (2012). *Droga ważniejsza niż cel. Wartości w życiu i biznesie*. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Landreth H., Colander D.C. (2011). *Historia myśli ekonomicznej*, przeł. A. Szeworski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lipiec J. (2001a). *Świat wartości. Wprowadzenie do aksjologii*. Kraków: FALL.
- Lipiec J. (2001b). *W przestrzeni wartości*. Kraków: FALL.
- Lipiec J. (2005). *Koło etyczne*. Kraków: FALL.
- Mill J.S. (1959). *Utylitaryzm. O wolności*, przeł. A. Kurlandzka. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Oleś P. (2002). Z badań nad wartościami i wartościowaniem: niektóre kwestie metodologiczne. *Roczniki Psychologiczne*, t. V, s. 53–75.
- Osiatyński W. (2009). *Zrozumieć świat*. Warszawa: Czytelnik.
- Ratajczak M. (red.) (2007). *Współczesne teorie ekonomiczne*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Rokeach M. (1973). *The Nature of Human Values*. New York: Free Press.
- Sadowski Z. (2010). Współczesna gospodarka rynkowa a nauka ekonomii, w: E. Mączyńska, J. Wilkin (red.), *Ekonomia i ekonomiaści w czasach przełomu*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, s. 47–57.
- Schwartz S.H. (1994). Are there universal aspects in the structure and contents of human values? *Journal of Social Issues*, nr 50(4), s. 19–45.
- Sedláček T. (2012). *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*, przeł. D. Bakalarz. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Skidelsky R. (2012). *Keynes. Powrót mistrza*, przeł. T. Krzyżanowski, M. Sutowski. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Smith A. (1989). *Teoria uczuć moralnych*, przeł. D. Petsch. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Stępień A.B. (2001). *Wstęp do filozofii*. Lublin: Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego.
- Stuhr J. (2003). Pragmatism about values and the valuable: Commentary on „A pragmatic view on values in economics”. *Journal of Economic Methodology*, t. 10(2), s. 213–221.
- Tatarkiewicz W. (1986). Pojęcie wartości, czyli co historyk filozofii ma do zakomunikowania historykowi sztuki, w: idem, *O filozofii i sztuce. W setną rocznicę urodzin*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, s. 69–77.
- Tischner J. (1993). *Nieszczęsny dar wolności*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Tischner J. (2011). *Myślenie według wartości*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Tsakalotos E. (2005). *Homo economicus* and the reconstruction of political economy: Six theses on the role of values in economics. *Cambridge Journal of Economics*, t. 29(6), s. 893–908.
- Vardy P., Grosch P. (2010). *Etyka. Poglądy i problemy*, przeł. J. Łoziński. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Wilkin J. (2009). Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii. *Ekonomista*, nr 3, s. 295–313.
- Wilkin J. (2013). Dlaczego ekonomia straciła duszę. *Gazeta Wyborcza* z 21–22 grudnia, s. 28–29.
- Zak P. (2008). *Moral Markets: The Critical Role of Values in the Economy*. Princeton, Oxford: Princeton University Press.

Aksjologiczne niedostatki współczesnej ekonomii¹

Elżbieta Mączyńska

*Wolny rynek może zniewalać, a więc zabierać wolność jednostce;
z drugiej strony – brak wolnego rynku może też prowadzić do zniewolenia.
Ekonomiści mówią chętnie o wolnym rynku, a mniej o wolnym człowieku.*

(Wilkin 2014: 4)

Tekst ten jest nawiązaniem do publikacji prof. Jerzego Wilkina na temat wartości w ekonomii, w tym przede wszystkim do referatu przygotowanego na IX Kongres Ekonomistów Polskich pt. *Ekonomia wolności i ekonomia zniewolenia. Kiedy ekonomia sprzyja poszerzaniu ludzkiej wolności, a kiedy ją ogranicza?* (Wilkin 2013). Obszerne fragmenty zawartych tam rozważań zostały opublikowane w artykule pod wielce wymownym tytułem: „Dlaczego ekonomia straciła duszę?” (Wilkin 2014). Owa *u t r a - c o n a* dusza ekonomii przejawia się m.in. w chrematystycznych deformacjach koncepcji dobra oraz marginalizowaniu wartości społecznych, co negatywnie rzutuje na praktykę społeczno-gospodarczą. Prowadzi to do paradoksalnego zjawiska zniewolonego konsumenta na wolnym rynku, zniewolonego przez uporczywe reklamy i asymetryczną siłę wielkich korporacji w kształtowaniu struktury i jakości oferty podaźowej. Rozszerza się zjawisko fałszowania produktów ironicznie określane w literaturze jako „pozlacanie produktów” (Sennett 2010: 115–118) i „antyfunkcje” (*antifeatures*), czyli celowe ograniczanie wydajności i trwałości sprzętów codziennego użytku, aby napędzać przez to popyt na nowe produkty. Stąd też inne wiele mówiące określenie tego zjawiska: „złom w dom”. Sprzyja temu rozwijanie rozwiązań systemowych ukierunkowanych na rozproszenie odpowiedzialności (ibidem). Niekonwencjonalne podejście w ocenach tych negatywnych zjawisk przedstawił Nassim Taleb w najnowszej książce pod jakże wymownym tytułem *Antifragile: How to Live in a World We Don't Understand?* (Antykruchłość. Jak żyć w świecie, którego nie rozumiemy?, 2013). Autor ten dowodzi, że gospodarka i społeczeństwa tracą naturalną odporność wskutek wprowadzania rozlicznych narzędzi i metod ubezpieczania się przed ryzykiem, ale głównie poprzez

¹ Esej ten jest skróconą wersją szerszych analiz na temat systemu wartości społecznych w kontekście współczesnej teorii ekonomii (Mączyńska 2014a, 2014b).

przenoszenie ciężaru ryzyka na inne podmioty (ibidem). Taleb ilustruje swoje wywody licznymi przekonującymi przykładami i odniesieniami do historii, przypominając m.in., że w starożytności nie było nadzoru budowlanego, ale budownicy np. akweduktów czy mostów przez pewien czas musieli pod nimi spać, kiedy zostały już wzniesione. I akwedukty funkcjonują sprawnie do dziś. Zniewolenie konsumenta wyraża się też w zjawisku zwanym „cywilizacja spektaklu”. Konsument w wyniku uporczywości i skuteczności reklam oraz medialnych innowacji sprowadzany jest do roli „widza nieustannie trwającego spektaklu [, co] czyni go biernym wobec manipulacji dokonywanych przez wielkich sprzedawców w strukturze konsumpcji. Stwarzając pole dla rozwoju masowej produkcji wytwarzanych przez siebie i dystrybuowanych dóbr i usług, działa na rzecz wszelkich rozwiązań utrwalających podatność konsumentów na medialne kształtowanie ich preferencji konsumpcyjnych” (Miszewski 2014: 125). Tego typu zjawiska negatywnie rzutują na kształtowanie się systemu wartości społecznych, prowadząc do erozji zaufania i anomii. Przedstawione w tym rozdziale rozwiązania ukierunkowane są na analizę przejawów i przyczyn deformacji w ekonomii oraz ich następstw dla rozwoju społeczno-gospodarczego, a także na identyfikowanie możliwości przeciwdziałania nieprawidłowościom. Kolejno analizowane jest chrematystyczne, anomiczne i paradygmatyczne podłoże dysfunkcji w ekonomii i życiu społeczno-gospodarczym.

Chrematystyczne deformacje

Jedno z groźniejszych, przynoszących negatywne następstwa w życiu społeczno-gospodarczym, nieporozumień czy błędów we współczesnym pojmowaniu ekonomii polega na uznaniu, że jest ona nauką o zarabianiu pieniędzy, chrematystyką. Ta tylko z pozoru niegroźna definicyjna nonszalancja prowadzić jednak może i – jak dowodzi współczesność – prowadzi do wielu nieprawidłowości w życiu społeczno-gospodarczym, a także wywiera niekorzystny wpływ na rozwój samej ekonomii. Utożsamianie ekonomii z chrematystyką oznacza bowiem, że wszelkie działania są dopuszczalne i pożądane, jeśli prowadzą do zarobku, do zysku, do pieniędzy. Wyraża się to w tendencji do objaśniania oraz kształtowania życia gospodarczego, ale i społecznego, wyłącznie przez pryzmat zyskowności i korzyści materialnych, a także w tendencji do ekspansji metodologii ekonomii na inne nauki społeczne, co ma cechy swego rodzaju „imperializmu ekonomii”, tendencji zapoczątkowanej już w latach sześćdziesiątych ubiegłego wieku. Jak zauważa Jerzy Wilkin (2013: 4): „To wtedy ekonomiści – przyznam, że dość bezczelnie – powiedzieli, że mają w ręku narzędzia badawcze pozwalające wyjaśnić funkcjonowanie świata społecznego w różnych jego dziedzinach, znacznie lepiej niż przedstawiciele innych nauk społecznych”. Metodologicznym filarem tak pojmowanej ekonomii stało się uznanie prawdziwości hipotezy o nieomyślności i efektywności rynku (*Efficient Market Hypothesis*), co prowadziło do triumfalizmu rynkowego, metodologicznej buty będącej zaprzeczeniem popperowskiej, nacechowanej pokorą badawczą, koncepcji prawdy oraz popperowskiego realizmu, czyli uznania, że nie ma „ostatecznych przyczyn” (zob. Popper 1977). Łukasz Hardt, nawiązując do koncepcji Poppera, uznaje realizm za „głos sprzeciwu wobec fundamentalizmu nauk szczegółowych” (Hardt 2014: 26). Fundamentalizmu nie uniknęła też ekonomia. Nasilił się on

zwłaszcza po upadku bloku komunistycznego. Wilkin (2013: 4) określa ten kierunek przemian jako „nowy imperializm ekonomiczny”, wyrażający się w narzucaniu przez ekonomistów „wartości i marzeń”, narzucaniu wzorców nie tylko życia gospodarczego, lecz także relacji społecznych podporządkowanych komercji i konsumpcjonizmowi.

Choć sam imperializm teorii ekonomii nie musi bezpośrednio prowadzić do ekonomizacji różnych obszarów życia, wcześniej z rynkowych relacji wyłączonych, to jednak zwiększa nie tylko ryzyko braku realizmu w teoretycznej syntezie rzeczywistości gospodarczej, lecz także nieprawidłowości w praktyce społeczno-gospodarczej. Spektakularnym tego przejawem był m.in. zapoczątkowany w 2007/2008 r. w USA światowy kryzys finansowy. Obnażył on z jednej strony obszary nieładu w gospodarce globalnej, z drugiej zaś zawodność teorii ekonomii.

Na słabości ekonomii zwracano jednak uwagę już wcześniej. Chyba najbardziej sarkastycznie czynił to John Kenneth Galbraith, stwierdzając (w 1987 r.), że „gdyby wiedza ekonomiczna była bezbłędna, to istniejący dziś w niesocjalistycznym świecie system ekonomiczny nie mógłby się ostać” (Galbraith 2011: 18). Dowodził on, że prorynkowa retoryka jest silnie związana z interesami gospodarczymi. A „interes gospodarczy rodzi zazwyczaj uświęcające go ekonomiczne uzasadnienie” (ibidem: 274).

Obecnie coraz więcej ekonomistów i przedstawicieli innych dyscyplin społecznych wskazuje na negatywne następstwa chrematystycznego pojmowania ekonomii, a zwłaszcza przekładania tego na praktykę. W momencie wybuchu w USA w 2008 r. kryzysu finansowego zwracał na to uwagę m.in. uhonorowany Nagrodą Nobla Edmund Phelps, przypominając w jednym z wywiadów, że „ekonomia nie jest nauką o zarabianiu pieniędzy, lecz nauką o relacjach między gospodarką a życiem społecznym” (cyt. za: Żakowski 2008: 4). Ekonomia jest nauką o ludziach w procesie gospodarowania. Z definicji zatem dotyczy wartości społecznych, moralności, humanitaryzmu i wolności, ale zarazem odpowiedzialności i etosu. Etos to ogół wartości, norm i wzorów postępowania przyjętych przez daną grupę ludzi. W tym sensie etos i ekonomia jako nauka o ludziach w procesie gospodarowania są nierozłączne. Odrywanie ekonomii od moralności stoi w sprzeczności z klasyczną smithowską koncepcją ekonomii. Adam Smith bowiem ściśle łączył ideę wolnego rynku z moralnością. Swoje pierwsze dzieło zatytułowane *Teoria uczuć moralnych* (1989) traktował jako nieodłączną podstawę rozważań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów, czego dotyczyło późniejsze dzieło tego myśliciela (Smith 2012).

W neoklasycznej ekonomii, jako dominującym w ostatnich dekadach nurcie teoretycznym, takiej symbiozy zabrakło. To poważny problem, tym bardziej że nie jest to zgodne z duchem ekonomii klasycznej, w tym z podejściem marshallowskim, w którym kwestie etyczne są jednak uwzględniane. Niestety pod wpływem podejścia neo-walrasowskiego zostały one w znacznej mierze zmarginalizowane. Zastrzec przy tym należy, że ekonomia neoklasyczna nie wyczerpuje całości współczesnej ekonomii i nie może być utożsamiana z ekonomią głównego nurtu. Ta ostatnia obejmuje bowiem obszary badawcze wykraczające poza ekonomię neoklasyczną. Dotyczy to przykładowo nowej ekonomii instytucjonalnej, w której kwestie etyczne nie są pomijane, choć przeważnie uwzględnia się je nie wprost, a m.in. w ramach problematyki kapitału społecznego. Mimo to nie można nie zauważyć, że w ekonomii doszło do

marginalizacji kwestii etycznych, wskutek czego, jak podkreśla cytowany już prof. Jerzy Wilkin, „ekonomia utraciła duszę”.

Stworzyło to „urodzajne” podłoże dla działań nieetycznych, których nasilenie nieuchronnie zwiększa ryzyko kryzysu. Zwraca na to uwagę m.in. laureat Nagrody Nobla z ekonomii Joseph E. Stiglitz, uznając, że nastąpił „triumf chciwości nad rozsługą, zaś ekonomia przemieniła się, bardziej niż chcieliby sądzić ekonomiści, z dyscypliny naukowej – w najbardziej entuzjastyczną cheerleaderkę wolnorynkowego kapitalizmu” (Stiglitz 2010: 277). Warto zarazem zwrócić uwagę, że ekonomiści neoklasyccy, choć nie wszyscy, udzielając rad politykom, nierzadko bezkrytycznie i bezpośrednio odnoszą wyniki swoich modeli matematycznych do rzeczywistości. To metodologiczny błąd, który może być uznany za wyraz badawczej pychy czy braku samokrytycyzmu. Podejście w ekonomii klasycznej było inne. Wyraża to m.in. znana opinia Nassaua W. Seniora sformułowana w słynnym tekście *Four Introductory Lectures of Political Economy* (Cztery wstępne lekcje z ekonomii politycznej), w którym stwierdza on, że wnioski, do jakich na podstawie badań dochodzi ekonomista, „bez względu na to, jak dalece są ogólne i prawdziwe, nie upoważniają go do dodania choćby jednej zgłoski porady” (Senior 1852: 21).

Na wynaturzenia w ekonomii zwraca też uwagę Michael Sandel (2012), oceniając, że „epoka triumfalizmu rynkowego zbiegła się w czasie ze zjawiskiem wypłukiwania z dyskursu publicznego treści duchowych i moralnych” (ibidem: 251). Autor ten konstataje, że w kilku minionych dekadach „rynek i wartości rynkowe zaczęły rządzić naszym życiem”, a „ekonomia stawała się domeną imperialną” (ibidem: 18), jakkolwiek „ten stan nie jest konsekwencją naszego świadomego wyboru, ale raczej czymś, co nas spotkało” (ibidem).

Z kolei inny amerykański socjolog Richard Sennett (2010: 22), nawiązując do opinii George’a Sorosa, stwierdza, że we współczesnym świecie w relacjach społecznych „relacje” wypierane są przez rynkowe „transakcje”. Przyjmuje to stopniowo wymiar globalny, co ma także podłoże w szerokim implementowaniu i triumfie w wielu krajach, począwszy od lat siedemdziesiątych XX w., fundamentalizmu rynkowego. Zjawiska sprzyjają kształtowaniu się modelu „społeczeństwa zachłanności”, a dążenie do wzbogacania się materialnego uświęcały prowadzące do tego środki, także nieetyczne, niedotrzymywanie umów i zobowiązań, i to na wszystkich niemalże szczeblach w strukturze ekonomiczno-społecznej, od najwyższych po najniższe². Skutkowało to marginalizacją refleksji nad etyczno-moralnymi aspektami funkcjonowania gospodarki³. Etyczno-moralne kwestie

² Kwestię „zachłanności społeczeństw” podejmował już Robert Merton (2012), zastanawiając się m.in. nad związkami między cechami systemów społeczno-gospodarczych a „zachłannością społeczeństw”.

³ Na nasilenie się zjawiska niespektowania prawa i łamania umów, obietnic (*breaking promises*) zwraca uwagę m.in. János Kornai (2012). Kwestia ta była przedmiotem debaty na konferencji pt. „20 Years of Economic Reforms in Central and Eastern Europe”, 8 lutego 2013 r., zorganizowanej przez Pan-European University w Bratysławie, zob. <http://www.paneuro.uni.com/en/about-peu/news/20-years-economic-reforms-central-eastern-europe.html> [dostęp: 20.05.2013]. Zjawisko niedotrzymywania umów występuje też z dużym natężeniem w Polsce. Potwierdzają to m.in. badania prowadzone przez zespół Szkoły Głównej Handlowej w ramach grantu NCN nr UMO-2013/09/B/HS4/03605 nt. „Ocena poziomu rzeczywistej ochrony wierzycieli w Polsce w latach 2004–2012 – koszty transakcyjne dochodzenia praw z umów”.

wypierała bezwzględna logika wolnorynkowa. Stanowi to jeden z przejawów erozji systemu wartości w życiu społeczno-gospodarczym i ekonomii.

Ekonomia i system wartości społecznych

Ekonomia – jako nauka będąca teoretycznym uogólnieniem zjawisk społeczno-gospodarczych – z definicji powinna uwzględniać dokonujące się przemiany w tym obszarze. Te zaś współcześnie cechuje narastający dynamizm i przełomowy charakter. Historia świata natomiast dowodzi, że prawie każdy głęboki przełom, dogłębna transformacja gospodarcza, technologiczna, polityczna czy ustrojowa zwiększa ryzyko destrukcji w systemie wartości społecznych, zwiększa ryzyko anomii. Nawet czysto etymologiczna analiza tego pojęcia wskazuje na destrukcyjne cechy zjawiska. To pochodzące z greki słowo (*a* – „bez”, *nomos* – „prawo”) oznacza bowiem w dosłownym sensie nieobecność prawa. Nie jest to jednak równoznaczne z bezprawiem. Już bowiem starożytni przestrzegali, że „przy największym państwa nierządzie najliczniejsze były prawa”. Anomia oznacza sprzeczności, dezorganizację, dezintegrację, chaos i niedopasowania występujące w systemie wartości społecznych, w systemie norm i reguł rządzących życiem społecznym i gospodarczym w rozmaitych jego formach. Przełomowe zmiany tworzą niejako naturalne podłoże anomii. Sprawiają bowiem, że stary, tradycyjny system wartości i poszczególne jego elementy słabną. Stare normy i reguły stopniowo przestają być w praktyce przestrzegane, praktycznie (choć niekoniecznie formalnie) przestają obowiązywać, a nowe jeszcze nie zdążyły się ukształtować. W takich warunkach ani stare normy, ani nowe nie spełniają swej porządkującej, wartościującej i ocennej roli. To sytuacja niedookreśloności, sytuacja, w której brak jasności co do tego, jakie postępowanie w relacjach międzyludzkich, w tym gospodarczych, jest właściwe, a jakie nie, co jest dobre, a co złe, co pożądane, a co niepożądane, co przyzwoite i akceptowalne, a co nie (zob. Sztompka 2007; szerzej zob. Mączyńska 2014a).

W sytuacji przełomowych przemian – w kształtowane w ich wyniku nowe struktury społeczne, instytucjonalne, polityczne i gospodarcze łatwo wpisują się normy, regulacje oraz zasady, które w ostatecznym rachunku mogą przynosić rezultaty inne niż społecznie oczekiwane i pożądane. W takich warunkach dochodzi do kryzysu zaufania i kształtuje się to, co socjolog Piotr Sztompka określa jako „kulturę niepewności i cynizmu”. Oznacza to „rozpowszechnione w społeczeństwie reguły, które przyzwalają na wykorzystywanie i oszukiwanie innych oraz zalecają nieufność, podejrzliwość, ostrożność, oparte na przekonaniu, że nikt nie jest godny zaufania” (Sztompka 2007: 300).

Jednym z wielu negatywnych następstw anomii i kryzysu zaufania jest upowszechnianie się zjawiska niedotrzymywania rozmaitego rodzaju umów i łamanie zobowiązań podejmowanych na różnych szczeblach decyzyjnych i szczeblach władzy, a także na szczeblach ponadnarodowych. Wpływa to destrukcyjnie na społeczny kapitał zaufania, co tym samym zagraża fundamentom społeczeństwa, systemowi społeczno-gospodarczemu i koronnym ideom demokracji. Negatywnie odbija się to także na działalności gospodarczej. Zaufanie bowiem to swego rodzaju smar dla biznesu.

Anomia jako stan społeczny, a zwłaszcza jej przewlekłość, ma cechy kryzysogenne, mogące prowadzić do erozji ładu społeczno-gospodarczego i społecznego, do erozji

zauwania oraz bazującej na nim demokracji. Tym samym anomia może stać się źródłem kryzysogennego nieładu stanowiącego barierę rozwoju społecznego. Występują tu zarazem sprzężenia zwrotne. Kryzysy i nieład społeczno-gospodarczy nasilają bowiem ryzyko i przejawy anomii. W ostatnich latach do obfitości dowodów tego przyczynił się niewątpliwie globalny kryzys, zapoczątkowany w 2008 r. w USA kryzysem finansowym, który stopniowo przekształcił się w globalny kryzys gospodarczy, aby w ostatnim stadium przybrać formę globalnego kryzysu zadłużenia. Ten z kolei zagraża dalszymi, nowymi kryzysowymi zjawiskami w gospodarce realnej i uporczywym utrzymywaniem się nierównowagi w rozmaitych sferach.

Nasilanie się anomii ma obecnie wymiar globalny, choć proanomijne czynniki są wysoce zróżnicowane pod względem ich charakteru, zakresu i siły oddziaływania w poszczególnych krajach. Globalny wymiar czynników proanomijnych jest pochodną doświadczanego przez współczesny świat stanu naruszonej równowagi, na co zwraca uwagę np. Lester Thurow. Ekonomista ten wskazuje m.in. na czynniki polityczne, demograficzne, ekonomiczne i technologiczne⁴.

Proanomijne zjawiska są zarazem pochodną głębokich przeobrażeń, wynikających z dokonującej się na skalę światową rewolucji informacyjnej. Zasadniczo zmienia ona nie tylko formy komunikacji społecznej na rzecz dominacji komunikacji cyfrowej, lecz także rzutuje na zmiany w stratyfikacji społecznej i w zakresie ról społecznych. Proanomijne cechy rewolucji informacyjnej uwydatniają się spektakularnie w występujących we wszystkich prawie krajach słabościach prawa i nieprzejrzystych jego interpretacjach, w lukach prawnych dotyczących funkcjonowania i wykorzystywania nowych technologii informacyjnych, przede wszystkim Internetu.

W latach dziewięćdziesiątych minionego wieku na triumf rynkowego fundamentalizmu w gospodarkach Zachodu nałożyły się procesy transformacji ustrojowej w postsocjalistycznych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Prekursorem takiej transformacji była Polska. Zarówno w Polsce, jak i w innych krajach postsocjalistycznych nieuchronnie musiało dojść do zderzenia w wymiarze regionalnym oraz krajowym starych i nowych norm regulujących życie społeczne i gospodarcze. Następowало to w warunkach nienadążania przemian instytucjonalnych za urynkwaniem gospodarki. Maria Lissowska na podstawie badań empirycznych oraz studiów literatury przedmiotu stwierdza, że „projektowanie zmian instytucjonalnych znalazło się na uboczu zainteresowań autorów transformacji”. Dowodzi, że „nie powinno się rozpoczynać liberalizacji i prywatyzacji bez należytego przygotowania rozwiązań i systemów instytucjonalnych. W przeciwnym bowiem razie rynek może zostać zdominowany przez nielegalne (mafijne) struktury współpracy” (Lissowska 2008: 79).

⁴ Lester Thurow, autor koncepcji globalnie naruszonej równowagi, przedstawił tę kwestię w książce pt. *Przyszłość kapitalizmu* z 1996 r. Koncepcja ta nawiązuje do teorii ewolucji i stanowi zapożyczenie pojęcia tektoniki płytowej z geologii oraz pojęcia naruszonej równowagi z biologii (Thurow 1999: 22). Nawiązaniem do niej są zawarte w książce Nouriel Roubiniego i Stephena Mihma (2011: 84–141) rozdziały „Tektonika płyt” i „Wszystko w rozpadzie”. Thurow dowodzi, że przełomowym zmianom we współczesnej gospodarce, wchodzeniu w inną epokę społeczno-gospodarczą towarzyszy globalnie naruszona równowaga, co stanowi zarówno siłę napędową, jak i następstwo przemian.

Na wymienione czynniki erozji w systemie wartości dodatkowo nakładają się, obarczone syndromem anomii, słabości pomiaru dokonań społeczno-gospodarczych, w tym przede wszystkim słabości i meandry cechujące główną miarę tych dokonań, jaką jest wielkość produktu krajowego brutto (PKB) i jego dynamika. W pomiarze tym uwzględniane są wyłącznie dokonania rynkowe (czyli produkty i usługi będące przedmiotem transakcji kupna-sprzedaży, z pominięciem tych, które są wynikiem relacji pozarynkowych, np. wolontariatu). Przy tym, zgodnie z obowiązującymi standardami pomiaru PKB, na równi traktowane są dochody rynkowe uzyskiwane w następstwie działań typowych dla zdrowego systemu społeczno-gospodarczego, jak i dochody uzyskiwane na skutek występujących w życiu społeczno-gospodarczym dysfunkcji, w tym np. dochody z prostytucji, przemytu czy działalności przestępczej.

Wymienione cztery główne czynniki proanomijne, czyli: globalnie naruszona równowaga, rewolucja naukowo-techniczna, fundamentalizm rynkowy i błędy pomiaru, nie wyczerpują oczywiście tej listy. Można ją bowiem znacznie poszerzyć m.in. o takie czynniki, jak dysfunkcje w polityce czy w systemie stanowienia i egzekwowania prawa. Niemniej te cztery czynniki stanowią niejako pierwotne podłoże anomii, generujące kolejne jej źródła. Przy tym występują między nimi sprzężenia zwrotne, które synergicznie i na zasadzie efektu domina, niemal epidemicznie nasilają przejawy anomii.

Sprzężenia te wskazują na znaczenie rozwiązań przeciwdziałających anomii oraz ukierunkowanych na kształtowanie ładu społeczno-gospodarczego. Fundamentalną rolę ma tu do odegrania teoria ekonomii. Poszczególne jej elementy i ich wykorzystywanie w praktyce tworzą bowiem podstawy systemu społeczno-gospodarczego, polityki ładu społeczno-gospodarczego i polityki ustrojowej. Teoretyczne analizy i ich uogólnienia w kontekście systemu wartości, w tym anomii, oraz cech systemu/ustroju społeczno-gospodarczego mogą przybliżyć do odpowiedzi na pytanie, dlaczego modele ustrojowe, m.in. różne modele kapitalizmu, cechuje zróżnicowany stopień podatności na rozmaite nieprawidłowości. Tworzy to nowe wyzwania badawcze w teorii ekonomii i wskazuje na potrzebę (postulowanego przez wielu ekonomistów) „reformowania ekonomii” i zmiany jej paradygmatu (zob. Stiglitz 2010: 277–315; Galbraith 2011).

Paradygmatyczne wyzwania

W analizie przesłanek i zasadności zmian paradygmatu ekonomii niezbędne jest jego zdefiniowanie. Definicji paradygmatu rozumianego jako wzorzec są dziesiątki. Upraszczając, można wskazać na co najmniej następujące trzy podstawowe elementy wyznaczające w każdej dyscyplinie naukowej taki paradygmat (zob. Mączyńska 2009):

- przedmiot (czyli czym zajmuje się dana dziedzina – w tym przypadku ekonomia);
- metodologia i stosowane narzędzia oraz techniki badawcze;
- zastosowanie wyników dociekań teoretycznych w praktyce.

Dokonujące się w ciągu kilku ostatnich dekad przemiany w gospodarce globalnej wskazują, że zmiany niezbędne są we wszystkich tych trzech obszarach⁵. Teza

⁵ Pojęcie paradygmatu w nauce wywodzi się od Thomasa Kuhna, według którego paradygmat to powszechnie uznawane osiągnięcia naukowe, stanowiące dla naukowców podstawę formułowania

o konieczności zmiany paradygmatu ekonomii nie może być zatem ignorowana. Potwierdził to także kryzys globalny, wskazując na zawodność teorii ekonomii w dotychczasowym kształcie. Wskazuje to na konieczność nowego przemyślenia (*The Big Rethinking*) teorii ekonomii, co dotyczy każdego z wymienionych trzech punktów składających się na paradygmat ekonomii.

Po pierwsze, analizując przedmiot ekonomii, nietrudno zauważyć, że w ostatnich dekadach silnie zaniedbywany był społeczny kontekst tej dziedziny, co m.in. skutkuje narastającymi nierównościami dochodowymi. A przecież „ekonomia polityczna lub ekonomika jest badaniem rodzaju ludzkiego w jego codziennym życiu gospodarczym” (Marshall 1925: 1). Ekonomia jest nauką społeczną, zaliczaną do dyscyplin humanistycznych. Konieczny jest wobec tego powrót do humanistycznych aspektów ekonomii – z uwzględnieniem dobra człowieka. Już przecież Arystoteles podkreślał, że ekonomia ma służyć szczęściu i dobrostanowi ludzi.

Po drugie, metodologię ekonomii głównego nurtu cechuje dążenie do tego, by upodobnić się do matematyki, stąd rozwój modelowania matematycznego. Zdaniem Galbraitha (2011: 262) modelowanie matematyczne to „techniczna ucieczka od realnego świata”, co utrzymuje ekonomię „w okowach przeszłości i w zrębach klasycznego modelu. (...) Podstawowe założenie klasycznej ekonomii – czysta konkurencja na rynku, rozciągająca się od cen produktów do cen czynników produkcji – poddaje się znakomicie udoskonaleniom technicznym i matematycznym. A te z kolei sprawdzają się nie przez to, jak odzwierciedlają rzeczywistość, lecz na podstawie wewnętrznej logiki, teoretycznej i matematycznej kompetencji zastosowanej w analizie” (ibidem). Przez to ekonomia oddala się od praktyki życia gospodarczego, które ze „swym chaosem i różnorodnością nie nadaje się do ujęcia w formułę matematyczną” (ibidem: 263). Zarazem jednak nie sposób nie uznać użyteczności narzędzi matematycznych w ekonomii. W debacie o stanie współczesnej ekonomii dowodzi się, że dla zbliżenia modeli ekonometrycznych do rzeczywistości może (paradoksalnie) okazać się konieczne korzystanie z jeszcze bardziej zaawansowanej matematyki. Taką opinię sformułował m.in. David Colander (2011: 19), uznając, że przyszłością ekonomii jest jej jeszcze większe zmatematyzowanie, a modele matematyczne będą jeszcze bardziej złożone niż dotychczas. Nie kwestionując przydatności modelowania matematycznego i ekonometrycznego, należy zatem uwzględnić fakt, że modele stanowią narzędzie i nie mogą zastąpić analiz jakościowych, sama zaś matematyzacja nie musi się przecież wiązać z oderwaniem od rzeczywistości. Modele matematyczne nie mogą być jednak wyrocznią, a narzędzia ilościowe – bóstwem. Dążenie do maksymalnego upodabniania ekonomii do matematyki prowadzi do odhumanizowania ekonomii, a tym samym skutkuje erozją jej społecznego charakteru. Eksponuje to Thomas Piketty. Na podstawie analizy cech rozwoju społeczno-gospodarczego w wybranych krajach za okres 300 lat wykazuje on, że celem

modelowych problemów i rozwiązań. W opinii Kuhna paradygmaty zmieniają się w wyniku rewolucji naukowych. W tym sensie wyróżnia on okresy nauki „normalnej” i rewolucje naukowe (Kuhn 2001). W tym tekście jednak użycie pojęcia „paradygmat” nie jest tożsame z uznaniem perspektywy rozwoju ekonomii, którą wyznacza teoria rewolucji naukowych Kuhna. Przyjęta tu definicja paradygmatu jako wzorca określającego przedmiot, metody i zastosowania nauki oznacza, że zmiany tak zrozumianego paradygmatu nie muszą się dokonywać wyłącznie w wyniku rewolucji naukowych, lecz mogą mieć charakter ewolucyjny.

badania w naukach społecznych nie jest „produkcja matematycznych pewników”, które mogą jakoby zastąpić otwartą debatę demokratyczną, uwzględniającą zróżnicowane opinie i interesy społeczne (Piketty 2014: 572).

Po trzecie, kwestia zastosowań ekonomii w praktyce to obszar poddawany obecnie szczególnie silnej krytyce. Już wcześniej wskazywał to Galbraith, zarzucając teorii ekonomii (a raczej jej głównym przedstawicielom) brak obiektywizmu i wręcz wygodnictwo oraz służalczość wobec interesów wielkiego biznesu. Obecnie podobne tezy formułują np. tak znani ekonomiści-nobliści, jak Joseph E. Stiglitz, Paul Krugman i in. Oskarża się ekonomię i ekonomistów o jej podporządkowanie interesom wielkiego biznesu, przez co tracony jest potencjał społeczny. Galbraith przestrzegał (w 1996 r.), że we współczesnym świecie „doszło do istotnego przesunięcia preferencji między inflacją a bezrobociem” (Galbraith 2012: 45). Zaniedbywanie w polityce społeczno-gospodarczej kwestii zatrudnienia i przeciwdziałaniu bezrobociu na rzecz celów monetarnych wynika jego zdaniem z tego, że „we współczesnym życiu gospodarczym i politycznym ci, którzy mają głos i wpływy polityczne, ponoszą większe szkody na skutek inflacji niż na skutek bezrobocia. Bezrobocie odczuwają ci, którzy są nim dotknięci, i ich rodziny, a ich ból mogą z łatwością znieść ci, którzy go nie odczuwają” (ibidem).

Teoria ekonomii nie może być oderwana od rzeczywistości społeczno-gospodarczej, a ta podlega nieustannym dynamicznym zmianom. Ich teoretyczne uogólnienie to niezbywalne zadanie ekonomii. „Ekonomia nie ma na celu, jak się to często myśli, stworzenia doskonałego, ostatecznego i niezmiennego systemu. Nieustannie, a często z oporami, przystosowuje się do zmian. Niedostrzeżenie tego – to recepta na zacofanie i nawarstwianie się błędów” (Galbraith 2011: 274). Wiąże się to z koniecznością pogłębionych analiz systemu wolnorynkowego. Kwestie te są coraz częściej akcentowane w publikacjach i debatach ekonomicznych. Między innymi Grzegorz W. Kołodko wskazuje na konieczność „nowego paradygmatu” w ekonomii i przejścia do tzw. ekonomii umiaru, w której kwestie społeczne nie byłyby spychane na dalszy plan, w pogoni za zyskami. Zarazem Kołodko (2013: 23) wykazuje, że „gospodarka bez systemu wartości etyczno-moralnych jest jak życie bez sensu”.

Skoro ekonomia jest nauką społeczną, to zarazem jest zobowiązaniem ekonomistów do dbałości nie tylko o cele gospodarcze, lecz także (a może przede wszystkim) o cele społeczne. Po kilku dekadach ich marginalizacji w ekonomii oraz hołdowania zasadzie, że „chciwość jest dobra”, obecnie coraz więcej ekonomistów podejmuje badania ekonomiczne, w których uwzględniane są również zagadnienia społeczne i kwestie systemu wartości społecznych. Jeden z przykładów tego stanowi najnowsza książka *Finance and the Good Society* autorstwa Roberta J. Shillera, laureata Nagrody Nobla z dziedziny ekonomii (w 2013 r.). Publikacja ta wyraźnie ukierunkowana jest na przywracanie utraconego etosu, w tym etosu wolności (Shiller 2012). Wolność zaś tworzy fundamentalną kategorię w demokratycznym systemie gospodarki wolnorynkowej i w kształtowaniu w nim roli państwa.

Wolność i wolny rynek

W analizie relacji między wolnością a rynkiem stawiane jest fundamentalne pytanie, czy gospodarka wolnorynkowa jest źródłem wolności, czy uwikłania. Odpowiedź na tak postawione pytanie nie jest prosta, tym bardziej że już samo pojęcie wolności może być rozmaicie rozumiane, i w sensie pozytywnym, czyli wolności „do czegoś”, i negatywnym, jako wolność „od czegoś”. Już przed wiekami wskazywał na to Andrzej Frycz Modrzewski, pisarz polityczny okresu renesansu, sekretarz króla Zygmunta I Starego. Domagając się równości praw dla wszystkich ludzi, podkreślał, że bez praw nie może być prawdziwej wolności, ale zarazem zwracał uwagę na to, że „niczyje wolności nie powinny być tak wielce wazone, by ktoś nimi mógł osłaniać swoje występki gwoli bezkarności albo nierówności w wymiarze kar. Prawdziwa bowiem wolność polega na poskramianiu przewrotnych skłonności i błędów, a nie na swobodzie czy to brojenia, co komu wola, czy też lżejszego karania występnych. Jeśli należy utrzymać jakieś różnice w karaniu za tę samą zbrodnię, to takie, które winny ukrać wodze złości, a nie folgować im. Magnaci tedy, szlachta i ci, co urzędy piastują, powinni być srożej karani niż ludzie bezbronni, plebejusze, ludzie prywatni” (Frycz Modrzewski 1557).

Pomijając tu definicyjne zawiłości pojęcia „wolność”, warto jednak przypomnieć tezę niemieckiego filozofa Ericha Fromma (sformułowaną w opublikowanej w oryginale w 1941 r. *Ucieczce od wolności*): „Wolność ma dla współczesnego człowieka dwojakie znaczenie: wprawdzie uwolnił się on od tradycyjnych autorytetów i stał się jednostką, ale jednocześnie poczuł się izolowany i bezsilny; stał się przy tym narzędziem służącym celom zewnętrznym, obcym jemu i innym jednostkom. Ten stan podkopuje jego ja, osłabia go i napawa lękiem, wtrąca w nową niewolę. Wolność pozytywna natomiast identyczna jest z pełnym wykorzystaniem możliwości i zdolności człowieka do życia aktywnego i spontanicznego. Wolność osiągnęła punkt krytyczny, punkt, w którym może się zmienić we własne przeciwieństwo” (Fromm 1993: 115).

Pytanie zatem, czy gospodarka jest źródłem wolności, czy uwikłania, wiąże się z kwestią, czy system społeczno-gospodarczy umożliwia owo pełne wykorzystanie możliwości i zdolności człowieka. Jest to tym samym pytanie o poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Składa się nań nie tylko wzrost gospodarczy, lecz także postęp społeczny oraz ekologiczny. Tak pojmowany rozwój jest jednym z fundamentalnych czynników decydujących o poziomie życia ludzi, wolności i zwiększaniu jej obszarów oraz ograniczaniu ryzyka ich naruszenia. Podstawowym (choć niewystarczającym) warunkiem rozwoju jest wzrost gospodarczy. Zarazem jednak z reguły oznacza on rozwój powiązań międzynarodowych, co tworzy skomplikowany układ wzajemnych zależności między współpracującymi krajami. Wymaga to poszanowania międzynarodowych zasad współpracy. Zwiększanie otwartości kraju na nią, jak również zwiększanie otwartości gospodarki oznacza zatem z jednej strony poszerzanie obszarów wolności, z drugiej zaś powiększanie skali współzależności. Aby te dialektyczne współzależności sprzyjały rozwojowi społeczno-gospodarczemu i dobrostanowi, optymalnemu rozwojowi indywidualnemu, rozwojowi jednostek, niezbędna jest – zorientowana na wolność i jej utrwalanie – polityka dotycząca ustroju społeczno-gospodarczego. Jak bowiem dowodzi historia – wolność nigdy nie jest dana raz na zawsze.

Współczesne problemy z wolnością, w tym także gospodarczą, rynkową, wynikają w znacznej mierze z tego, że kultura współczesna wypiera kategorię wolności do rzecz kategorii wolności o d. Konieczna jest zatem stała dbałość o wolność, przede wszystkim poprzez podejmowanie i intensyfikowanie sprzyjających jej umacnianiu działań, również w sferze polityki społeczno-gospodarczej. Wynika stąd potrzeba i użyteczność porównawczych analiz systemów społeczno-gospodarczych.

János Kornai w najnowszej publikacji *Dynamizm, rywalizacja i gospodarka nadmiaru* (2014) dotyczącej porównawczej analizy cech systemów społeczno-gospodarczych, eksponując swoją głęboko krytyczną ocenę socjalistycznych systemów nierynkowych jako gospodarek „trwałego niedoboru”, nie szczędzi zarazem krytycznych opinii kapitalistycznej gospodarce nadmiaru z cechującym ją chromatyzmem. Jako przykład takiej gospodarki podaje m.in. przemysł farmaceutyczny, „z silną monopolistyczną konkurencją, dynamiczną innowacyjnością, szerokim wyborem dla kupujących, zalewem reklam, manipulacją klientem i częstym przekupywaniem lekarzy przepisujących recepty” (ibidem: 202).

Choć Kornai docenia, że w gospodarce nadmiaru, w tym nadmiaru zdolności produkcyjnych, „nadwyżka to «smar» wyciszający i łagodzący zgrzyty powstające w mechanizmach adaptacji”, to zarazem przestrzega, iż „ci, którzy twierdzą, że w gospodarce nadmiaru (lub bardziej ogólnie w gospodarce rynkowej) dominuje suwerenność konsumentów, przesadzają” (ibidem: 171–172). Producenci bowiem, kreując podaż, manipulują konsumentami. „Istnieje więc nadwyżka podaży – zarówno wartości, jak i śmieci” (ibidem: 176). Porównując gospodarkę nadmiaru i niedoboru, Kornai sprawdza to zagadnienie do kwestii „dominacji” i „podporządkowania”. Takiego podejścia brak w teorii ekonomii głównego nurtu.

Dylematy związane z gospodarką wolnorynkową, zjawiska erozji systemu wartości oraz słabości teorii ekonomii wskazują nie tylko na konieczność zmian jej paradygmatu i nowego przemyślenia, lecz także na fundamentalne znaczenie polityki dotyczącej ustroju społeczno-gospodarczego i zorientowanej na łagodzenie tych niedostatków.

Zamiast podsumowania

Dysfunkcje w teorii ekonomii i praktyce gospodarczej skłoniły liderów globalnego biznesu do zorganizowania w maju 2014 r. w Londynie konferencji pod hasłem „Inkluzyjny kapitalizm: budowanie wartości, odbudowa zaufania” (zob. *Conference...* 2014). Czołowymi mówcami byli w jej trakcie m.in. książę Walii Karol, Bill Clinton, dyrektor Międzynarodowego Funduszu Walutowego Christine Lagarde i przedstawiciele firm globalnych, w tym największych banków. Konferencja ta traktowana była jako wyraz obaw o losy świata. Obawy takie uzasadnia rozległość i głębia skutków kryzysu globalnego, tworzącego megahistoryczny węzeł gordyjski, wywołany przez efekty mnożnikowe i kumulacyjne czterech kryzysów: porządku globalnego, globalizacji, neoliberalizmu i elit globalnych (zob. Kukliński 2010: 37). Uczestnicy przyznają, że forma kapitalizmu, nastawiona wyłącznie na zysk i pomijająca kwestie społeczne, musi się zmienić. Choć w sytuacji, gdy coraz bliższa rzeczywistości jest sentencja, że wobec narastających zagrożeń największym wrogiem kapitalizmu jest sam

kapitałizm, i wobec nasilających się tendencji kryzysowych tego ustroju, inicjatywa zorganizowania takiej konferencji jest w pełni zrozumiała, to jednak jej rezultaty zostały ocenione krytycznie. W relacjach z obrad podkreśla się powierzchowność debaty, a proponowane rozwiązania i rekomendacje, aby globalne korporacje inwestowały więcej w szkolenia zawodowe, rozwijały kooperację i partnerstwo z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw, ale zarazem także dbały o wzrost długoterminowej wartości dla akcjonariuszy, uważa się za niewystarczające i wysoce oportunistyczne. W analizach rezultatów tej konferencji wskazuje się wręcz, że jest ona „koniem trojańskim mającym zapobiec globalnej rewolcie” przeciw nierównościom dochodowym i niesprawiedliwości społecznej (zob. Nafeez 2014).

Na tym tle zwiększa się waga pytania o optymalny model kapitalizmu. W obecnych warunkach nabiera ono specjalnego znaczenia i dotyczy nie tylko krajów dokonujących transformacji ustrojowej, lecz także tych o długich tradycjach gospodarki rynkowej. Ustrój gospodarczy jest bowiem jednym z najważniejszych czynników rozstrzygających, czy społeczeństwo będzie ubogie czy bogate, wolne czy zniewolone. Jak bowiem wykazuje historia gospodarcza, ale i teraźniejszość, niektóre typy ustrojów sprzyjają rozwojowi i bogactwu, a inne prowadzą do degradacji gospodarczej i społecznej. Dylematy ustrojowe stanowią zarazem wyzwanie dla teorii ekonomii i takiego rozwoju, aby była bardziej pomocna w rozwiązywaniu współczesnych problemów.

Za końcową konkluzję odnoszącą się zarówno do teorii ekonomii, jak i polityki ustrojowej może posłużyć fragment tekstu Zbigniewa Madeja, pod znamienym tytułem „Megasytemy są śmiertelne”. Autor ten podkreśla, że „historię piszą przysze pokolenia i one ustalą cenzurę między kapitalizmem a jakąś formacją postkapitalistyczną. My współcześni możemy twierdzić, że wprowadzamy w życie kolejny model kapitalizmu, ale przyszli znawcy problemu mogą przecież zastanawiać się, czy miał on już jakieś cechy postkapitalistyczne, lub będą zdecydowanie twierdzić, że był właśnie taki. Podobnych zdarzeń było już niemało. Przecież dopiero w czasach nowożytnych ustalono cały łańcuch wielkich formacji ustrojowych nazywanych ostatnio megasytemami. Przez wieki całe ludzie żyli we wspólnotach rodowych, później w niewolnictwie i feudalizmie, nie stosując tych nazw i nie wbijając słupów granicznych” (Madej 2014: 122). Z kapitalizmem było podobnie. Dlatego rodzi się tu pytanie nie tylko o to, jak teoria ekonomii uogólni współczesne doświadczenia związane z dokonującą się ewolucją kapitalizmu, lecz także, jakie kierunki jego przemian zatriumfują i zdominują społeczno-gospodarczą rzeczywistość w poszczególnych krajach i w gospodarce globalnej. Pytania te mają charakter otwarty. Choć ostateczne odpowiedzi na nie może przynieść tylko przyszłość, to rozwój teorii ekonomii i uwolnienie jej z chrematystycznych deformacji mogą do nich przybliżyć.

Bibliografia

- Colander D. (2011). How economists got it wrong: A nuanced account. *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, t. 23(1–2), s. 1–27.
- Conference on Inclusive Capitalism: Building Value (2014). Renewing Trust, 27 maja 2014 r. London.

- Fromm E. (1993). *Ucieczka od wolności*, przeł. O. i A. Ziemiłscy. Warszawa: Czytelnik.
- Frycz Modrzewski A. (1557). *O poprawie Rzeczypospolitej*, Księga II: *O prawach*, http://www.biblioteka.vilo.bialystok.pl/lektury/Odrodzenie/Andrzej_Frycz_Modrzewski_O_poprawie_Rzeczypospolitej.pdf – ze zbiorów WBLP.
- Galbraith J.K. (2011). *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*, przeł. W. i S. Rączkowsy. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Galbraith J.K. (2012). *Godne społeczeństwo. Program troski o ludzkość*, przeł. A. Szeworski. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Hardt Ł. (2013). *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Hardt Ł. (2014). O filozofii ekonomii. *Biuletyn Ekonomiczny PTE*, nr 4, s. 25–26.
- Kleer J., Mączyńska E., Michałek J.J., Niźnik J. (2014). *Kryzysy systemowe*. Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Prognoz „Polska 2000 plus”.
- Kołodko G.W. (2013). *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Kornai J.J. (2012). *Breaking Promises, Hungarian Experience*, grudzień 2012, http://www.kornai-janos.hu/Kornai2012_Breaking_promises.pdf [dostęp: 15.07.2014].
- Kornai J.J. (2014). *Dynamizm, rywalizacja i gospodarka nadmiaru. Dwa eseje o naturze kapitalizmu*, przeł. R. Śmietana. Kraków: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Krugman P. (2013). *End This Depression Now!* New York–London: W.W. Norton & Company.
- Kuhn Th.S. (2001). *Struktura rewolucji naukowych*, przeł. H. Ostromęcka. Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Kukliński A. (2010). Polonia Quo Vadis? *Biuletyn Ekonomiczny PTE*, nr 6, s. 37–42.
- Lissowska M. (2008). *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce. Institutions for Market Economy. The Case of Poland*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Madej Z. (2014). Megasytemy są śmiertelne, w: J. Kleer, E. Mączyńska, J.J. Michałek, J. Niźnik (red.), *Kryzysy systemowe*. Warszawa: Polska Akademia Nauk Komitet Prognoz „Polska 2000 plus”.
- Marshall A. (1925). *Zasady ekonomiki*, przeł. Cz. Znamierowski. Warszawa: M. Arct.
- Mączyńska E. (2009). Ekonomia a przełom cywilizacyjny, *Studia Ekonomiczne*, nr 3–4(LXII–LXIII), s. 137–156.
- Mączyńska E. (2014a). Anomiczne podłoże erozji ładu gospodarczego, w: P. Pysz, A. Grabska, M. Moszyński (red.), *Spontaniczne i stanowione elementy ładu gospodarczego w procesie transformacji: dryf ładu czy jego doskonalenie?* Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, s. 31–67.
- Mączyńska E. (2014b). Ekonomia – chrematystyczne deformacje. *Rocznik Naukowy Wydziału Zarządzania w Ciechanowie*, nr 1–4(VIII), s. 9–20.
- Merton R.K. (2012). *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, przeł. E. Morawska, J. Wertenstein-Żuławski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Miszewski M. (2014). Hipoteza dryfu cywilizacyjnego – Propozycje metaperspektywy dla rozważań o przyszłości kapitalistycznej gospodarki rynkowej, w: J. Kleer, E. Mączyńska, J.J. Michałek, J. Niźnik, *Kryzysy systemowe*. Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Prognoz „Polska 2000 plus”.
- Nafeez A.N. (2014). *Inclusive Capitalism Initiative is Trojan Horse to quell coming global revolt*, <http://www.theguardian.com/environment/earth-insight/2014/may/28/inclusive-capitalism-trojan-horse-global-revolt-henry-jackson-society-pr-growth> [dostęp: 28.05.2014].
- Piketty Th. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Popper K. (1977). *Logika odkrycia naukowego*, przeł. U. Niklas. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Ratajczak M. (2014). Ekonomia i edukacja ekonomiczna w dobie finansyzacji gospodarki, w: E. Mączyńska (red.), *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, s. 51–64.
- Roubini N., Mihm S. (2011). *Ekonomia kryzysu*, przeł. M. Mitoraj. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Sandel M.J. (2012). *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku*, przeł. A. Chromik, T. Sikora. Warszawa: Kurhaus Publishing.
- Senior W.N. (1852). *Four Introductory Lectures of Political Economy*. London: Longman, Brown, Green and Longmans, http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/2289/Senior_1408_Bk.pdf [dostęp: 20.05.2015].
- Sennett R. (2010). *Kultura nowego kapitalizmu*, przeł. G. Brzozowski, K. Osłowski. Warszawa: Muza SA.
- Shiller R. (2012). *Finance and the Good Society*. Princeton: Princeton University Press.
- Smith A. (1989 [1759]). *Teoria uczuć moralnych*, przeł. D. Petsch. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Smith A. (2012 [1776]). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. I, przeł. S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski; t. II, przeł. A. Prejbisz, B. Jasińska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stiglitz J.E. (2010). *Freefall. Jazda bez trzymanki. Ameryka, wolne rynki i tonięcie gospodarki światowej*, przeł. A. Gąsior-Niemiec. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P. (2013). *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, przeł. A. i P. Kliber. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Sztompka P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Plus.
- Taleb N.N. (2013). *Antifragile: How to Live in a World We Don't Understand*. London: Penguin.
- Thurow L.C. (1999). *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra*, przeł. L. Czyżewski. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Wilkin J. (2014). Dlaczego ekonomia straciła duszę? *Biuletyn Ekonomiczny Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, nr 1(64), s. 15–20.
- Wilkin J. (2013). *Ekonomia wolności i ekonomia zniewolenia. Kiedy ekonomia sprzyja poszerzeniu ludzkiej wolności, a kiedy ją ogranicza?* Referat na IX Kongres Ekonomistów Polskich. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, <http://kongres.pt.e.pl/kongres/do-pobrania.html> [dostęp: 20.05.2015].
- Żakowski J. (2009). Rynek w cugłach – rozmowa z noblistą, Edmundem Phelpssem. *Polityka* z 14 października 2008, s. 3–9.

Piękno ekonomii w działaniu, czyli o pożytkach dla ekonomii z badania prawa przez ekonomistów

Katarzyna Metelska-Szaniawska

Dotychczasowy rozwój ruchu naukowego i interdyscyplinarnego nurtu badawczego *Law & Economics*¹ (zwanego także ekonomiczną analizą prawa²) cechuje w Polsce niewielkie zaangażowanie ze strony ekonomistów. Po początkowym okresie, gdy ich udział w inicjowaniu i realizacji badań był znacznie bardziej widoczny, aktualnie badania podejmowane są przede wszystkim przez przedstawicieli nauk prawnych. Podobną tendencję można zaobserwować też w wielu innych krajach: początkową aktywność ekonomistów, wraz ze wzrostem poziomu wiedzy i umiejętności z zakresu ekonomii wśród przedstawicieli nauk prawnych, zastępuje tam w mniejszym lub większym stopniu aktywność badawcza prawników (skutkując rozwijaniem się tzw. prawniczego *Law & Economics* – zob. Posner 2011). Na wielu wydziałach prawniczych polskich uczelni podstawowy kurs ekonomii nie stanowi jednak nawet obowiązkowego przedmiotu w programie studiów, a więc, ogólnie rzecz ujmując, trudno mówić o solidnym przygotowaniu polskich prawników do realizacji badań naukowych na bazie teorii ekonomicznych ani tym bardziej do wykorzystywania narzędzi badań empirycznych właściwych ekonomii. Poza nielicznymi wyjątkami nie widać także szerszej współpracy naukowej między przedstawicielami nauk ekonomicznych i prawnych, owocującej wysokiej jakości badaniami interdyscyplinarnymi. Jednocześnie, podczas gdy w ramach postępującej specjalizacji w *Law & Economics* w wielu krajach zwiększaniu udziału badań prowadzonych przez prawników towarzyszy dynamiczny rozwój swego rodzaju podnurtu „ekonomicznego *Law & Economics*” (ibidem), polscy ekonomiści rzadko

¹ Status naukowy *Law & Economics* stanowi przedmiot kontrowersji nawet wśród jego przedstawicieli. Posługując się terminologią wykorzystywaną w historii myśli ekonomicznej, *Law & Economics* można uznać za nurt lub prąd (czyli wiązki poglądów zawierające tezę i wiele twierdzeń podrzędnych) albo szkołę (wspólnotę uczonych akceptujących pewne generalne tezy i metody badawcze), ale raczej nie za kierunek w myśli ekonomicznej, na który składają się uogólnione tezy i metody badawcze pozwalające na zrozumienie istoty systemów gospodarczych, tendencji ich rozwoju i losów doktryn ekonomicznych. W celu uniknięcia takich zaszeregowień Posner (1987) określa *Law & Economics* jako ruch (*movement*).

² Choć nazwy te są zazwyczaj używane zamiennie, niektórzy autorzy wskazują na istotne różnice – zob. np. Miller 2011 czy Marciano, Ramello 2014.

przyporządkowują swoje badania prowadzone *de facto* w obszarze ekonomicznej analizy prawa do tego nurtu. Tendencje te rysują się na tyle wyraźnie, że wydają się niepokojące dla przyszłości *Law & Economics* w Polsce.

W tym tekście nie staram się wskazać recepty na intensyfikację rozwoju ekonomicznej analizy prawa w Polsce. Nie łudzę się także, że dokonam pełnej, wielowymiarowej diagnozy sytuacji. Wyrażony powyżej niepokój traktuję natomiast jako bodziec do podjęcia rozważań nad znaczeniem interdyscyplinarnych badań z zakresu ekonomicznej analizy prawa dla ekonomii jako nauki. W tekstach wprowadzających do *Law & Economics* podkreśla się zazwyczaj, nie bez uzasadnienia, faktyczny i potencjalny wkład ekonomicznej analizy prawa w rozwój nauk prawnych i praktyki prawa, nie poświęcając kwestii jej znaczenia dla ekonomii (jako nauki, nie życia gospodarczego) praktycznie żadnej uwagi. Z tej perspektywy patrząc, na pierwszy rzut oka trudno się dziwić, że widoczny jest brak aktywnego zaangażowania ze strony ekonomistów. W niniejszym tekście staram się więc także wskazać powody, które mogłyby kierować ekonomistami w decyzjach, by podejmować się badania prawa. Choć ekonomiczna analiza prawa w Polsce wciąż znajduje się raczej w początkowym stadium rozwoju, wobec zaistniałych tendencji mogących wypaczyć jej dalszy rozwój wydaje się, że warto podjąć ten temat.

Prezentowane tu refleksje można wpisać w znacznie szersze rozważania nad stanem i przyszłością ekonomii jako nauki, a także rolę, jaką odgrywają w niej badania interdyscyplinarne na pograniczu z innymi naukami, zwłaszcza społecznymi. W odniesieniu do tych ostatnich nie budzi raczej wątpliwości to, że podejście interdyscyplinarne pozwala na generowanie nowych, interesujących i ważnych pytań, pomysłów i rozwiązań, ani to, że połączenie dorobku różnych nauk pozwala na formułowanie zunifikowanych, ale też bardziej kompleksowych i zbliżonych do rzeczywistości teorii dotyczących badanych zjawisk. Poszerzenie przedmiotu badań ekonomii o zagadnienia na pograniczu z innymi naukami społecznymi może jednak także sprawiać, że staje się ona nauką „jaśniejszą”, o znacznie bardziej optymistycznym charakterze, w porównaniu z klasycznymi i neoklasycznymi rozważaniami eksponującymi uwikłanie podmiotów gospodarujących w ograniczenia wynikające z rzadkości zasobów i konieczności dokonywania wyborów *coś-za-coś (trade off)*³. W przedmiocie ekonomii jako nauki społecznej prof. Jerzy Wilkin widzi wręcz piękno ekonomii, dodając, że „[j]est to zmieniający się i rozszerzający przedmiot, odzwierciedlający zarówno pojawiające się problemy ekonomiczne, jak i rozwój teorii ekonomicznych pozwalających na jej zastosowanie w dziedzinach, o których kiedyś ekonomiści nawet nie śnili” (Wilkin 2009: 310–311). Przekraczanie granic własnej dyscypliny naukowej przez ekonomistów pozwala także odkrywać piękno ekonomii związane z jej sferą metodologiczną i sposobem, w jaki ekonomiści badają i opisują rzeczywistość.

Struktura niniejszego tekstu przedstawia się następująco. W podrozdziale pierwszym przedstawiony zostanie krótko *Law & Economics* jako interdyscyplinarny nurt badawczy na pograniczu ekonomii i prawa, a w drugim – jego geneza. Podrozdział trzeci poświęcony będzie refleksjom na temat pożytków z analizowania prawa dla

³ Szerzej o tym zob. Olson, Kähkönen 2000.

ekonomistów oraz z badań z zakresu *Law & Economics* dla ekonomii jako nauki. Konkluzje rozważań zamieszczone zostaną w podsumowaniu.

Krótką charakterystyka nurtu *Law & Economics*⁴

Ekonomiczna analiza prawa zajmuje się badaniem tworzenia, struktury, procesów i znaczenia prawa przez pryzmat teorii ekonomii i właściwych jej narzędzi. Prawo jest przy tym analizowane nie jako element egzogeniczny wobec systemu gospodarczego, ale jako jego zmienna wewnętrzna (zob. Rowley 1989). Spośród licznych założeń i koncepcji charakterystycznych dla ekonomii podstawy dla *Law & Economics* należy upatrywać przede wszystkim w teorii racjonalnego wyboru, pojęciu kosztów transakcyjnych oraz twierdzeniu Coase'a⁵.

W odniesieniu do prawa model racjonalnego wyboru pozwala na analizę wyboru między normami prawnymi. Jeśli bodźce tworzone przez prawo mają wpływ na działanie racjonalnych podmiotów podejmujących wybory, projektujący rozwiązania prawne mogą za pomocą prawa skłaniać członków społeczeństwa do zachowań społecznie pożądanych (albo do realizacji innych założonych celów). O roli kosztów transakcyjnych Ronald Coase pisał w 1960 r. w następujący sposób, odnosząc się jednocześnie do prawa: „Wstępny podział praw jest zawsze możliwy do zmiany w drodze transakcji rynkowych. Oczywiście, jeżeli transakcje rynkowe są bezkosztowe, tego rodzaju zmiana nastąpi zawsze, o ile będzie prowadziła do zwiększenia wartości produkcji” (Coase 1960: 15). Wziąwszy pod uwagę fakt, że założenie o zerowych kosztach transakcyjnych już sam Coase traktował jako nierealistyczne, istotne znaczenie zyskuje teza, którą można z powyższego twierdzenia, znanego w ekonomii szerzej jako twierdzenie Coase'a, wyprowadzić: w przypadku wysokiego poziomu kosztów transakcyjnych zawarcie optymalnego kontraktu zależy od pierwotnego podziału uprawnień stron. Stąd blisko do dwóch kolejnych konkluzji istotnych dla prawa, a mianowicie że: (1) państwo powinno promować rozwiązania prawne, które obniżają koszty transakcyjne, umożliwiając stronom zawieranie optymalnych kontraktów, a (2) w przypadku gdy nie jest to możliwe – zapewniać rozwiązania, które minimalizują negatywne konsekwencje rozwiązań nieoptymalnych.

Głównym postulatem *Law & Economics* jest efektywność prawa. Pojęcie to stanowi źródło częstych nieporozumień między prawnikami i ekonomistami. Prawnicy zazwyczaj bowiem utożsamiają efektywność ze skutecznością w realizacji celu, który został wyznaczony w danym przypadku przez ustawodawcę. Takie podejście nie przesądza

⁴ Ta i następna sekcja czerpią szeroko z tekstu: Beldowski, Metelska-Szaniawska 2007.

⁵ Należy przy tym podkreślić ogólnie bliski związek ekonomicznej analizy prawa z nurtem instytucjonalnym w ekonomii, który prawo traktuje w swoich badaniach jako instytucje formalne. Dokładna relacja *Law & Economics* i (nowej) ekonomii instytucjonalnej jest jednak przedmiotem dyskusji; np. Schaefer i Ott (2004) traktują ekonomiczną analizę prawa jako przynależną do nurtu instytucjonalnego w ekonomii, a Coase (1994) uznaje ich odrębność. Niektórzy inni badacze wyróżniają natomiast nurt instytucjonalny w ekonomicznej analizie prawa, nazywając go *Institutional Law & Economics* (np. Mackaay 2000b; Mercurio, Medema 2006). Zob. więcej na ten temat: Beldowski, Metelska-Szaniawska 2007 oraz literatura tam przywołana.

jednak o ogólnym celu, jaki powinien być realizowany przez prawo. Ekonomiści wyznaczają ten cel, wykorzystując właśnie pojęcie efektywności, odwołując się do wartości wytwarzanej przez społeczeństwo w ramach ograniczonych zasobów. W odwołaniu do prawa efektywność oznacza, że powinno ono mieć taki kształt, by w jak najmniejszym stopniu marnotrawić zasoby⁶. Krytycy ekonomicznej analizy prawa argumentują często, że nie należy oceniać prawa na podstawie efektywności ekonomicznej, gdyż powinno ono raczej służyć realizacji celu nadrzędnego, jakim jest sprawiedliwość. Twierdzą oni, że efektywne prawo nie zawsze jest sprawiedliwe, dlatego kosztem utraty efektywności mogą być realizowane inne normatywne cele prawa (zob. np. Schaefer, Ott 2004)⁷. Do rozważań dotyczących roli koncepcji sprawiedliwości w ekonomicznej analizie prawa powrócimy jeszcze w podrozdziale trzecim.

Tradycyjnie podejście *Law & Economics* dotyczyło przede wszystkim prawa antymonopolowego (prawa konkurencji), a nieco później obszarów prawa zawierających się w kontynentalnym systemie prawa cywilnego – własności (prawa rzeczowego), zobowiązań, deliktów (odpowiedzialności cywilnej), jak również prawa karnego i przestępczości. Aktualnie podejście ekonomiczne stosuje się w badaniach wszystkich gałęzi prawa. Analizy dotyczą zarówno pytań o charakterze pozytywnym, np. o skutki gospodarcze (i społeczne) prawa czy czynniki wyjaśniające ustanawianie i nowelizowanie prawa, jak i kwestii normatywnych, z uwzględnieniem formułowania rekomendacji dla praktyki tworzenia i stosowania prawa. Prowadzone są z jednej strony badania teoretyczne, w tym wykorzystujące sformalizowane modele i narzędzia teorii gier, z drugiej zaś badania empiryczne – jakościowe, ilościowe i eksperymentalne. Najszerszy przegląd stanu tego nurtu (bez uwzględnienia najaktualniejszych badań) przedstawia drugie wydanie *Encyclopedia of Law and Economics*, której kolejne tomy ukazują się nakładem wydawnictwa Edward Elgar od 2009 r. (zob. De Geest 2009–2012).

Kamienie milowe w rozwoju *Law & Economics*

Relacje prawa i ekonomii od dawna stanowią przedmiot rozważań naukowych, a nawet filozoficznych. Wśród myślicieli, którzy się nimi zajmowali, można wymienić chociażby Arystotelesa, Machiavellego, Hobbesa, Smitha czy Benthama (zob. np. Backhaus 2005; Posner 2005). Prace te nie składały się jednak na systematyczne studia nad prawem z perspektywy ekonomicznej. Pierwsze takie próby nastąpiły dopiero w XIX w., kiedy podjęto poszukiwania ekonomicznych podstaw określania i zmian w zakresie praw własności w różnych społeczeństwach. To podejście zwykle uznaje się za tzw. pierwszą falę lub pierwszy wielki ruch *Law & Economics* (zob. Hovenkamp

⁶ Warto przy tym zwrócić uwagę, że tak jak ekonomia posługuje się szeregiem wariantów pojęcia efektywności i jej kryteriów, tak i w ekonomicznej analizie prawa występuje ona w różnym rozumieniu (od efektywności alokacyjnej do adaptacyjnej).

⁷ Początkowa teza sformułowana przez jednego z najważniejszych przedstawicieli ekonomicznej analizy prawa Richarda Posnera, według której wyłącznym celem *common law* jest efektywność, została rzeczywiście z czasem poddana gruntownej krytyce, co doprowadziło go do złagodzenia stanowiska w latach osiemdziesiątych XX w. Obecnie jego zdaniem efektywność nie stanowi wyłącznego celu *common law*, niemniej dominuje pośród innych funkcji prawa (zob. szerzej Mackaay 2000a).

1990). Ponowne zainteresowanie związkami między prawem a ekonomią przypada natomiast na pierwszą połowę XX w., ujawniając się w szczególności w ramach prac realistów prawnych, ale także przedstawicieli fryburskiej (ordoliberalnej) szkoły ekonomii (zob. szerzej Pearson 1997).

Początki ekonomicznej analizy prawa w aktualnym rozumieniu należy jednak upatrywać dopiero we wprowadzeniu do programu studiów prawniczych przedmiotów ekonomicznych na Uniwersytecie w Chicago w latach trzydziestych XX w. W 1939 r. zainicjowano nowatorski program badawczy poświęcony prawu antymonopolowemu (zob. Mercurio, Medema 2006). Istotne było także zaproszenie do Chicago przyszłego laureata Nagrody Nobla z dziedziny ekonomii, Ronalda Coase'a, który rozpoczął redagowanie pierwszego czasopisma branżowego – *The Journal of Law and Economics*. Niemniej tym, co przyczyniło się najbardziej do powstania współczesnego *Law & Economics*, było naruszenie pod koniec lat pięćdziesiątych XX w. tradycyjnych granic ekonomii w pracach takich badaczy z Chicago, jak Gary Becker czy Richard Posner. Pierwszy z nich znalazł zastosowanie dla teorii cen do wyborów dokonywanych w ramach zachowań pozarynkowych, np. zakładania rodziny, decyzji w sprawie potomstwa, uzależnień czy przestępczości (zob. np. Becker 1990), a drugi wydał w 1973 r. pierwszy podręcznik – *Economic Analysis of Law* – którego ostatnia (dziewiąta) edycja pochodzi z 2014 r. (Posner 2014). To właśnie tam Posner postawił przełomową tezę, że cechą *common law* jest dążenie do osiągnięcia efektywności (ekonomicznej).

Można uznać, że z czasem na Uniwersytecie w Chicago powstała pierwsza szkoła ekonomicznej analizy prawa, którą określa się jako pozytywne podejście w *Law & Economics* (zob. Kitch 1998). Druga szkoła ukształtowała się natomiast na Uniwersytecie Yale w New Haven i reprezentuje przede wszystkim podejście normatywne. Jej korzenie należy upatrywać w publikacjach Guida Calabresiego, który obok Coase'a, Beckera i Posnera uważany jest za współtwórcę *Law & Economics*⁸. Jego przełomowy artykuł pt. „Some thoughts on risk distribution and the law of torts” (Calabresi 1961) dotyczył modelowania systemu prawa tak, aby wpływał na zachowanie odpowiedniego poziomu ostrożności w działaniach mogących wyrządzić szkodę innym. Szkoła New Haven, nawiązująca po części do dorobku Calabresiego, choć opiera się w dużym stopniu na modelu i założeniach szkoły chicagowskiej, kładzie silniejszy nacisk na niesprawności rynku (*market failures*), które powinny być aktywnie eliminowane. W *Law & Economics* wyróżnia się czasem jeszcze szkołę Virginii, prezentującą podejście funkcjonalne, które wiąże się z teorią wyboru publicznego. W największym skrócie: podejście funkcjonalne w ramach ekonomicznej analizy prawa zwraca szczególną uwagę na niedoskonałości natury politycznej w procesie tworzenia prawa, podkreślając znaczenie mechanizmów zbliżonych do rynkowych w wyborze i projektowaniu rozwiązań prawnych. Nie ma wśród badaczy wątpliwości co do tego, że w drugiej połowie XX w. powstała tzw. druga fala *Law & Economics* (zob. Hadfield 1996).

⁸ Tytuły te zostały im przyznane na sesji plenarnej *American Law and Economics Association* w dniu 24 maja 1991 r. Otrzymał go także Henry G. Manne za wkład w ekonomiczną analizę prawa handlowego, a także w rozwój *Law & Economics* w ogóle. Zob. Macey 1998.

O pożytkach z *Law & Economics* dla ekonomii i ekonomistów

Zarówno przedstawiciele ekonomicznej analizy prawa, jak i inni autorzy często podkreślają, jak bardzo ekonomia może być przydatna prawnikom (teoretykom i praktykom)⁹. Wspomniany wcześniej Posner (1989) pisał m.in. o tym, że ekonomiczna analiza prawa zapewnia fundament naukowy dla badania prawa, oparty na spójnej teorii i precyzyjnych hipotezach z niej wydedukowanych, oraz sposoby i narzędzia empirycznej weryfikacji tych hipotez. Szeroko były i są dyskutowane także zalety podejścia ekonomicznego do prawa w kontekście projektowania rozwiązań prawnych korzystnych dla rozwoju gospodarki¹⁰. Trudno natomiast znaleźć w literaturze szersze rozważania na temat znaczenia badania prawa dla ekonomistów, a także nurtu *Law & Economics* dla ekonomii jako nauki. Niektórzy uważają nawet, że korzyść z relacji prawa z ekonomią w ramach nurtu ekonomicznej analizy prawa jest właściwie jednostronna¹¹. Takiemu rozumieniu sprzyja fakt, że nierzadko w literaturze uznaje się *Law & Economics* za nurt należący do nauk prawnych¹². Problem zaznacza się też w samym sposobie definiowania *Law & Economics*, które najczęściej określane jest jako zastosowanie teorii i narzędzi ekonomii do badania prawa, co można rozumieć tak, że chodzi jedynie o wykorzystanie innej metody w ramach nauk prawnych.

Czy rzeczywiście *Law & Economics* to jedynie swego rodzaju instrumentalne zastosowanie teorii i narzędzi ekonomii do badania prawa z korzyścią jednostronną dla nauk prawnych, czy też jest w nim coś także dla nauki ekonomii? Nie da się ukryć, że korzyści z rozwoju ekonomicznej analizy prawa dla ekonomii są zdecydowanie mniej oczywiste i bardziej ukryte niż dla prawa, nie znaczy to jednak, że nie istnieją. Poniżej przedstawionych zostanie kilka refleksji na ten temat, wraz z podaniem przykładów, a rozważania pogrupowane będą wokół dwóch zasadniczych zagadnień – przedmiotu badań ekonomii i jej metodologii.

Nie można nie zwrócić uwagi, że prawo (albo rzeczywistość wynikła z obowiązywania określonych reguł prawnych) dostarcza bardzo konkretnych problemów badawczych ekonomistom, z jednej strony pomniejszając stopień abstrakcyjności ich analiz i przybliżając je do rzeczywistości, a z drugiej – co nawet ważniejsze – stymulując bardziej wytężone wysiłki badawcze nakierowane na wyjaśnianie wyborów aktorów gospodarujących w ramach ograniczonych zasobów. Takie badania mają charakter

⁹ Podejmowano nawet wiele prób zmierzenia wpływu ekonomii na nauki prawne, z wykorzystaniem różnych metod, zob. np. Landes, Posner 1993; Hersch, Viscusi 2012.

¹⁰ Ostatnio zwłaszcza w ramach podnurtu zwanego *Law & Development* (zob. np. Cooter, Schaefer 2012; Trebilcock, Mota Prado 2014).

¹¹ Wokół tej tezy odbyła się dyskusja w ramach jednego z seminariów Polskiego Stowarzyszenia Ekonomicznej Analizy Prawa (PSEAP) w 2012 r., do której impulsem był tekst Pawła Chmielnickiego (2012).

¹² Robert Cooter i Thomas Ulen (2011: 3) przywołują stwierdzenie Bruce'a Ackermanna z Uniwersytetu Yale, według którego *Law & Economics* to „najistotniejsze rozwinięcie doktryny prawnej w XX wieku”. Zob. także np. Ulen, Garoupa 2009. Odwrotnie zaś Charles Rowley (2005) traktuje *Law & Economics* jako program badawczy, który stał się subdziedziną ekonomii, lecz raczej nie ma takiego statusu w prawie. Podobnie wcześniej sądził Gerrit De Geest (1996). Coase (1993) natomiast uznaje ekonomiczną analizę prawa za odrębną dziedzinę lub subdziedzinę bez podania jednak, której z nauk.

nie tylko empiryczny, mogą również dotyczyć rozwoju teorii. Przykładem służy tu chociażby rozwój teorii efektów zewnętrznych, a w szczególności wkład, jaki wniósł w nią wspomniany już Coase. Swoją przełomową propozycję, by rozpatrywać rozwiązanie problemu efektów zewnętrznych przez pryzmat praw własności i wymiany, a nie szukać go w odszkodowaniach i internalizacji tych efektów, Coase (1960) sformułował na podstawie dokładnych analiz blisko 20 autentycznych spraw sądowych i dodatkowo jednej ustawy. To właśnie przyjrzenie się w szczegółach rzeczywistym sprawom, w których sądy zmuszone były wybrać między konkurencyjnymi zastosowaniami zasobów, pozwoliło na wyjście poza schemat i powstanie nowej teorii, która do dziś pozostaje niezwykle wpływowa w ekonomii¹³.

O wkładzie Coase'a w ekonomię pisał także ostatnio Herbert Hovenkamp (2013), podkreślając przede wszystkim jego wpływ (częściowo pośrednio, przez dalszą twórczość Olivera Williamsona) na rozwój nowej ekonomii instytucjonalnej. Ważnym wkładem Coase'a było także zwiększenie zainteresowania ekonomistów bardzo małymi rynkami, takimi jak dwie strony postępowania o odszkodowanie, strony w relacji małżeńskiej czy małe grupy właścicieli nieruchomości albo np. relacje między udziałowcami, wierzycielami i menedżerami w pojedynczej firmie. Hovenkamp (ibidem) podkreśla, że Coase wielokrotnie ubolewał nad tym, że jego prace wywarły, jak twierdził, większy wpływ na nauki prawne niż ekonomię¹⁴. Wydaje się jednak, że ich znaczenie dla ekonomii pozostaje niepodważalne (o czym w jakimś sensie może także świadczyć przyznanie Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 2009 r. Olivierowi Williamsonowi).

Przykłady na to, jak mocno niedoskonałe mogą być analizy prowadzone przez ekonomistów abstrahujących od uwzględniania w nich ram prawnych dla funkcjonowania gospodarki bądź traktujących prawo w sposób nadmiernie uproszczony (np. patrząc na istnienie regulacji w danym zakresie jedynie zero-jedynkowo), można by mnożyć. Jeden z najbardziej spektakularnych jest następujący. Znaczenie *Law & Economics* dla ekonomii unaocznili, rzecz jasna, m.in. światowy kryzys finansowy sprzed kilku lat. Funkcjonowanie rynków finansowych w poszczególnych krajach reguluje obowiązujące tam prawo. Różnice w prawie rynku kapitałowego miały wpływ (a przynajmniej nie pozostały bez znaczenia) dla skutków kryzysu odczuwalnych na rynkach finansowych w poszczególnych krajach (np. poważniejszych w Stanach Zjednoczonych, a mniej bolesnych w Niemczech czy Japonii). Aby w sposób rzetelny badać i oceniać funkcjonowanie gospodarki, niezbędne jest więc nierzadko rozpoznanie szczegółowych uwarunkowań prawnych oraz specyfiki ich oddziaływań na jednostki gospodarujące, co umożliwiają właśnie pogłębione analizy z zakresu *Law & Economics*¹⁵.

Zestawienie rozumowania wywodzącego się z ekonomii z teorią prawa przyczyniło się również do otwarcia nowych obszarów badawczych w ekonomii. W ramach nurtu behawioralnego taki obszar dotyczy odpowiedzi na pytanie, na ile racjonalnie zachowują się jednostki w różnych sytuacjach określonych przez obowiązujące reguły

¹³ Zob. szerzej na ten temat Friedman 2001.

¹⁴ Warto wspomnieć, że artykuł Coase'a „The problem of social cost” jest najczęściej cytowanym w historii artykułem pochodzącym z czasopism prawniczych (zob. Shapiro, Pearse 2012).

¹⁵ Podobnie na podstawie innych przykładów argumentuje Van Den Bergh (1996).

prawa; w teorii wyboru publicznego – jak zachowania zbiorowe i kolektywny proces podejmowania decyzji przekładają się na przyjmowane przez państwa rozwiązania prawne; a w odniesieniu do stosowanej w ekonomii teorii gier chodzi o wyjaśnianie zachowań strategicznych w rozmaitych kontekstach prawnych.

Ekonomiści mogą się także czegoś nauczyć od przedstawicieli nauk prawnych w sferze stosowanych metod. Robert Cooter i Thomas Ulen (2011: 13) piszą: „Prawnicy spędzają przeciw większości czasu na rozwiązywaniu konkretnych problemów praktycznych, a metody analizy prawnej zostały ukształtowane tak, aby służyć praktyce. Wynik spraw prowadzonych przez prawników zależy często od dokładnego ustalenia faktów w sporze (co samo w sobie jest umiejętnością godną podziwu) i nadania tym faktom określonych etykiet, toteż studenci prawa uczą się wrażliwości na różnice słowne. Te różnice, które nieprawnikom wydają się często czystą sofistyką, opierają się na subtelnym, ale ważnym faktach ignorowanych przez ekonomistów”. Dalej autorzy przywołują jeszcze trafny przykład dobrowolnej wymiany, którą ekonomiści wychwalają, nie rozważając szczegółowo, co to znaczy, że wymiana ma być dobrowolna, podczas gdy prawo umów zawiera rozbudowaną, jasno określoną teorię woli (*theory of volition*). W konkluzji stwierdzają, że jeśli ekonomiści będą otwarci na to, czego ich uczy prawo, to odkryją, że modele, którymi się posługują, staną się bliższe rzeczywistości (ibidem: 14).

Last but not least, ekonomia może skorzystać na bliskim związku prawa z filozofią, etyką i moralnością. Interesująca może być pod tym względem refleksja nad prawem w ramach filozofii prawa, która bada istotę prawa, jego podstawy ontologiczne oraz założenia epistemologiczne i aksjologiczne¹⁶. Zestawienie analizy ekonomicznej z filozofią prawa oraz silnym komponentem aksjologicznym nauk prawnych prowadzi do stawiania pytań o filozoficzne i aksjologiczne podstawy ekonomii, o adekwatność takich jej kluczowych koncepcji jak efektywność, w tym relacji tej ostatniej z kategorią kluczową dla prawa – sprawiedliwością. Tradycyjnym podejściem w ekonomii do efektywności i sprawiedliwości jest ich ujęcie antagonistyczne (zob. też Okun 1975). Przyjmując założenie o racjonalności jednostek gospodarujących, wskazuje się na ich motywacje wynikające z realizacji własnego interesu, a niemające źródła w moralności czy poczuciu sprawiedliwości. Niemniej autorzy badań w nurcie ekonomicznej analizy prawa argumentują, że te dwie koncepcje nie tylko nie stoją w opozycji do siebie, ale są wręcz nierozłączalne¹⁷. Nie jest możliwe uprawianie ekonomicznej analizy prawa bez odwołania np. do preferencji badanych jednostek wobec sprawiedliwości, które rzutują dalej nie tylko na kształtujące się na rynkach ceny, lecz także na prowadzone przetargi (*bargaining*) oraz poszanowanie prawa (zob. Tyler 1997). W teoriach normatywnych sprawiedliwość odgrywa więc z jednej strony rolę kryterium oceny rozwiązań, z drugiej zaś – gdy mowa o preferencjach wobec sprawiedliwości – jest „składnikiem” tych teorii.

¹⁶ Warto przypomnieć, że ekonomiczna analiza prawa zajmuje się nie tylko oddziaływaniem prawa na gospodarkę i wyjaśnianiem determinant określonego kształtu reguł prawnych, lecz także kwestiami takimi jak istota prawa, jego geneza czy legitymizacja.

¹⁷ Podobnie argumentują autorzy w ramach szeroko rozumianej ekonomii politycznej, w literaturze polskojęzycznej m.in., jak się wydaje, prof. Jerzy Wilkin (1997).

Pominięcie tego aspektu w rozważaniach ekonomicznych skutkuje znaczną utratą ich mocy wyjaśniającej.

O normatywnym znaczeniu sprawiedliwości w ekonomicznej analizie prawa piszą autorzy tekstów zgromadzonych w zbiorze pod redakcją Lee Fennell i Richarda McAdamsa (2013). Ekonomiści mają wiele do powiedzenia na temat efektywności, spierają się jednak co do właściwej dystrybucji wytworzonej wartości. Badania z zakresu *Law & Economics* rzucają nowe światło na te kwestie¹⁸. Dla przykładu postrzegana sprawiedliwość reguł rządzących funkcjonowaniem społeczeństwa oraz instytucji może zwiększać bądź zmniejszać dobrobyt w taki sposób, że nie można go odtworzyć za pomocą redystrybucji o charakterze pieniężnym. Konkretyzując przykład: przy wywłaszczeniach na cel publiczny, gdy odbieranie własności prywatnym właścicielom postrzegane jest jako niesprawiedliwe, bezpośrednia rekompensata pieniężna na rzecz poszkodowanych nie przywróci im (ani osobom „przyglądającym się” sytuacji z zewnątrz) utraconej użyteczności w sferze odczuć. Wpływ preferencji wobec sprawiedliwości na dobrobyt ma tu charakter bezpośredni i nietransferowalny, nie można więc rozdzielić od siebie celu, jakim jest zwiększanie dobrobytu, od kwestii dotyczącej jego dystrybucji. Gdy rozważania z zakresu *Law & Economics* dotyczą tego rodzaju spraw, a zwłaszcza gdy sięgają jeszcze głębiej do związanych z prawem teorii sprawiedliwości i moralności, mogą wydatnie wzmocnić komponent filozoficzny w ekonomii.

Podsumowanie

Niniejszym tekst zawiera zbiór refleksji na temat znaczenia badania prawa w ramach nurtu *Law & Economics* dla ekonomii, nie aspirując jednak do tego, by było to ujęcie całościowe ani w pełni uporządkowane, do czego niezbędne byłoby przynajmniej skonfrontowanie moich poglądów ze zdaniem innych ekonomistów zajmujących się ekonomiczną analizą prawa. Po pierwsze, jest oczywiste, że nurt ten sprzyja poszerzaniu przedmiotu badań ekonomii i zwiększaniu jego interdyscyplinarności. Chodzi przy tym nie tylko o badania prawa jako rodzaju porządku, a bardziej nawet o studia nad człowiekiem funkcjonującym w ramach prawa. Po drugie, wzbogacenie ekonomii dzięki *Law & Economics* dokonuje się poprzez wzmocnienie jej powiązania z filozofią, etyką i moralnością. Ekonomiczna analiza prawa, jeśli nie będzie (celowo bądź samoistnie) „wypychana” poza ekonomię, może przyczynić się do wyraźniejszego ukazywania jej piękna, a gdyby o pięknie dało się mówić w kategoriach policzalnych, może wręcz to piękno „powiększać”. Zwłaszcza jeśli wziąć pod uwagę to, że – jak argumentowałam wcześniej – rozważania nad prawem zbliżają modele ekonomiczne do rzeczywistości, a tym samym ekonomię jako naukę do prawdy, a wobec tego, w klasycznym ujęciu, i piękna¹⁹.

¹⁸ Istotną pracą, która dała impuls do dalszych badań, głównie o charakterze krytycznym wobec podejścia ekonomii dobrobytu, była *Fairness Versus Welfare* Louisa Kaplowa i Stevena Shavella (2002).

¹⁹ Dziękuję redaktorowi naukowemu książki, Łukaszowi Hardtowi, za zwrócenie uwagi na ten istotny aspekt.

Nurt ekonomicznej analizy prawa cechuje duży stopień niejednorodności, zarówno jeśli chodzi o szczegółowy przedmiot zainteresowania, jak i używane metody (zakorzenione w różnych nurtach ekonomii, wykorzystujące rozmaite zestawy założeń). Jednocześnie w odniesieniu do prawa podejście ekonomiczne, uporządkowane dzięki zastosowanym zestawom założeń i modelom (czy to formalnym, czy nie), wnosi harmonię, ład i prostotę (za którą nierzadko zresztą jest przez przedstawicieli bardziej tradycyjnych podejść w naukach prawnych krytykowane). Można więc powiedzieć, że z jednej strony ekonomiczna analiza prawa ujawnia piękno ekonomii w mnogości i różnorodności jej metod, a z drugiej – w ich harmonii i prostocie.

Do dalszego rozwoju ekonomicznej analizy prawa w Polsce niezbędny jest aktywniejszy udział ekonomistów. Jak starałam się przekonywać w tym tekście, nie będzie to skutkowało jedynie wkładem do nauk prawnych, ale niemałe korzyści są także do zrealizowania po stronie ekonomii. Na ile tego rodzaju argumentacja może przekonać ekonomistów do *Law & Economics*, pozostaje do dyskusji. Nie zagłębiając się tutaj w szczegóły ze względu na ograniczenia dotyczące objętości tekstu, należy zasygnalizować pod tym względem dwie kwestie. Po pierwsze, wielu ekonomistów podejmuje się badań w obszarach, gdzie nieuniknione jest uwzględnianie oddziaływania reguł prawnych, w ramach których dany wycinek gospodarki funkcjonuje, i w taki czy inny sposób aspekty prawne są w tych badaniach brane pod uwagę (np. ekonomia środowiska, ekonomia rynku pracy, organizacja rynku czy teoria handlu międzynarodowego). Badań tych autorzy często jednak nie „afiliują” do nurtu *Law & Economics* (np. do istniejących w ramach niego obszarów *Environmental Law & Economics* czy *Labour Law & Economics*)²⁰. Choć wybór autorów co do merytorycznej „afiliacji” tekstu nie determinuje oczywiście tego, czy dany nurt rozwija się w ramach ekonomii, czy nie, niemniej działając w ten sposób, pozbawiają się oni w znacznej mierze możliwości skorzystania z dobrodziejstw wynikających z bliższej integracji badań prawniczych i ekonomicznych oraz rozwoju takiego interdyscyplinarnego środowiska. Po drugie, warto by się zastanowić, jakie bodźce mogłyby skłonić ekonomistów do silniejszej identyfikacji z nurtem *Law & Economics*. Badania Orena Gazala-Ayala, oparte na próbie składającej się z ekonomistów i prawników publikujących w czasopismach naukowych z zakresu *Law & Economics* oraz uczestniczących w branżowych konferencjach, wskazują, że zarówno wśród ekonomistów, jak i prawników bodźce do udziału w dyskursie prowadzonym w ramach tego nurtu kształtują, zgodnie z oczekiwaniami na podstawie teorii ekonomii, reguły determinujące nominacje na stanowiska akademickie, awanse oraz stabilność zatrudnienia (Gazal-Ayal 2007). Biorąc pod uwagę to, że jak w wielu krajach, tak i ostatnio w Polsce ogromną rolę odgrywa tu dla ekonomistów publikowanie w wysoko punktowanych czasopismach naukowych, fakt, iż czasopisma branżowe z ekonomicznej analizy prawa nie zajmują najwyższych miejsc w rankingach

²⁰ Choć najbardziej znana w ekonomii klasyfikacja tematyczna *Journal of Economic Literature* (JEL) uwzględnia oddzielną kategorię *Law & Economics* (pod literą K), relatywnie mało ekonomistów zalicza do niej swoje badania. Joni Hersch i W. Kip Viscusi (2012) przywołują dane dla Stanów Zjednoczonych, zgodnie z którymi z ponad 15 tys. aktywnych zwykłych członków American Economic Association tylko 227 (1,5% ogólnej liczby członków) podaje *Law & Economics* jako wiodący obszar ich zainteresowań naukowych, a kolejnych 312 członków (2%) wskazuje tę kategorię jako obszar drugorzędny.

czasopism ekonomicznych opartych na współczynnikach *impact factor* i podobnych²¹ pozostaje z pewnością jedną z najistotniejszych przeszkód w przyciąganiu ekonomistów (zwłaszcza tych najlepszych) do nurtu *Law & Economics*. Wydaje się, że w ramach realizacji dających się słyszeć w Polsce deklaracji wsparcia inicjatyw interdyscyplinarnych w nauce, warto się przyjrzeć „przypadkowi *Law & Economics*”. W końcu, wyjaśniając zachowania człowieka w ramach ograniczeń tworzonych przez prawo oraz badając wielowymiarowe znaczenie prawa dla gospodarki, *Law & Economics* może mieć i ma spory wkład w „szlachetną i piękną” misję ekonomii, jaką jest „rozwiązać najbardziej fundamentalne dla człowieka problemy: przetrwania i rozwoju” (Wilkin 2009: 310).

Bibliografia

- Backhaus J. (red.) (2005). *The Elgar Companion to Law and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Becker G. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, przeł. H. i K. Hagemejer. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Beldowski J., Metelska-Szaniawska K. (2007). *Law & Economics – geneza i charakterystyka ekonomicznej analizy prawa*. *Bank i Kredyt*, nr 10, s. 51–69.
- Calabresi G. (1961). Some thoughts on risk distribution and the law of torts. *Yale Law Journal*, t. 70, s. 499–553.
- Chmielnicki P. (2012). Wspólne spojrzenie na katedrę. Mocne i słabe strony ruchu *Law & Economics* z punktu widzenia nauk prawnych. *Przegląd Prawa Publicznego*, nr 6, s. 107–121.
- Coase R. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, t. 3, s. 1–44.
- Coase R. (1993). Law and Economics at Chicago. *Journal of Law and Economics*, t. 36(1), s. 239–254.
- Coase R. (1994). *Essays on Economics and Economists*. Chicago: Chicago University Press.
- Cooter R., Schaefer H.-B. (2012). *Salomon's Knot: How Law Can End the Poverty of Nations*. Princeton: Princeton University Press.
- Cooter R., Ulen T. (2011). *Ekonomiczna analiza prawa*, przeł. J. Beldowski et al. (wyd. 2). Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- De Geest G. (1996). The debate on the scientific status of law & economics. *European Economic Review*, t. 40, s. 999–1006.
- De Geest G. (red.) (2009–2012). *Encyclopedia of Law and Economics* (wyd. 2). Cheltenham: Edward Elgar (9 tomów, 3 kolejne w opracowaniu).
- Fennell L.A., McAdams R.H. (red.) (2013). *Fairness in Law and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Friedman D.D. (2001). *Law's Order: What Economics Has to Do with Law and Why It Matters*. Princeton: Princeton University Press.
- Gazal-Ayal O. (2007). Economic analysis of law in North America, Europe and Israel. *Review of Law and Economics*, nr 3(2), s. 485–516.
- Hadfield G. (1996). The second wave of law and economics. *The University of Toronto Law Journal*, t. 46, s. 181–200.

²¹ Dla przykładu najwyżej oceniane czasopismo z ekonomicznej analizy prawa – *Journal of Law and Economics* – zajmuje 79. pozycję w rankingu czasopism ekonomicznych i ekonometrycznych w SCImago (SJR = 1,871, podczas gdy dla lidera w tym rankingu *Quarterly Journal of Economics* SJR = 25,168), a kolejny *Journal of Law, Economics and Organization* zajmuje pozycję 115. (SJR = 1,299).

- Hersch J., Viscusi W.K. (2012). Law and economics as a pillar of legal education. *Review of Law and Economics*, t. 8(2), s. 488–510.
- Hovenkamp H. (1990). The first great Law & Economics movement. *Stanford Law Review*, t. 26, s. 993–1058.
- Hovenkamp H. (2013). Coase. *University of Iowa Legal Studies Research Paper*, nr 13–38, University of Iowa.
- Kaplow L., Shavell S. (2002). *Fairness Versus Welfare*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Kitch E. (1998). Chicago school of law and economics, w: P. Newman (red.), *The New Palgrave Dictionary of Law and Economics*. London: Macmillan Publishing, t. I, s. 227–232.
- Landes W.M., Posner R.A. (1993). The influence of economics on law: A quantitative study. *Journal of Law and Economics*, t. 36(1), s. 385–424.
- Macey J. (1998). Manne, Henry Girard, w: P. Newman (red.), *The New Palgrave Dictionary of Law and Economics*. London: Macmillan Publishing, t. II, s. 608–610.
- Mackaay E. (2000a). History of Law and Economics, w: B. Bouckaert, G. De Geest (red.), *Encyclopedia of Law and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 65–117.
- Mackaay E. (2000b). Schools: General, w: B. Bouckaert, G. De Geest (red.), *Encyclopedia of Law and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 402–415.
- Marciano A., Ramello G. (2014). Consent, choice, and Guido Calabresi's heterodox economic analysis of law. *Law and Contemporary Problems*, t. 77, s. 97–116.
- Mercurio N., Medema S. (2006). *Economics and the Law. From Posner to Post-Modernism and Beyond*. Princeton: Princeton University Press.
- Miller G.P. (2011). Law and Economics versus economic analysis of law. *NYU Law and Economics Research Paper*, nr 264, http://lsr.nellco.org/nyu_lewp/264 [dostęp: 16.06.2015].
- Okun A. (1975). *Equity and Efficiency: The Big Tradeoff*. Washington DC: Brookings Institution Press.
- Olson M., Kähkönen S. (red.) (2000). *A Not-so-dismal Science: A Broader View of Economies and Societies*. Oxford: Oxford University Press
- Pearson H. (1997). *Origins of Law and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Posner E. (2011). W: *The Future of Law and Economics: Essays by Ten Law School Scholars. The Record Online*. The University of Chicago Law School, <http://www.law.uchicago.edu/alumni/magazine/fall11/lawandecon-future> [dostęp: 16.06.2015].
- Posner R.A. (1987). The Law and Economics movement. *American Economic Review*, t. 77(2), s. 1–13.
- Posner R.A. (1989). Foreword, w: M. Faure, R.A. Posner, R. Van Den Bergh (red.), *Essays in Law and Economics*. Antwerpen: Maklu, s. 5–6.
- Posner R.A. (2005). The Law and Economics movement: From Bentham to Becker, w: F. Parisi, Ch. Rowley (red.), *The Origins of Law and Economics. Essays by the Founding Fathers*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 328–349.
- Posner R.A. (2014). *Economic Analysis of Law*. Aspen: Wolters Kluwer.
- Rowley Ch. (1989). Public choice and economic analysis of law, w: N. Mercurio (red.), *Law and Economics*. Boston: Kluwer Academic Publishers, s. 123–173.
- Rowley Ch. (2005). An intellectual history of Law and Economics: 1739–2003, w: F. Parisi, Ch. Rowley (red.), *The Origins of Law and Economics. Essays by the Founding Fathers*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 3–32.
- Schaefer H.-B., Ott C. (2004). *The Economic Analysis of Civil Law*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Shapiro F.R., Pearse M. (2012). The most-cited law review articles of all time. *Michigan Law Review*, t. 110, s. 1483–1520.

- Trebilcock M.J., Mota Prado M. (2014). *Advanced Introduction to Law and Development*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Tyler T. (1997). Procedural fairness and compliance with the law. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, t. 133, s. 219–240.
- Ulen T., Garoupa N. (2009). *The Market for Legal Innovation: Law and Economics in Europe and the United States*. Illinois Law and Economics Working Papers Series Research Paper, nr LE07-009. University of Illinois.
- Van Den Bergh R. (1996). The growth of law and economics in Europe. *European Economic Review*, t. 40, s. 969–977.
- Wilkin J. (1997). Efektywność a sprawiedliwość jako problem ekonomiczny, w: idem (red.), *Efektywność a sprawiedliwość*. Warszawa: Wydawnictwo Key Text, s. 23–48.
- Wilkin J. (2009). Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii. *Ekonomista*, nr 3, s. 295–313.

Ekonomia instytucjonalna a kierunki zmian w ekonomii jako nauce

Marek Ratajczak

Zjawiska gospodarcze, których początek sięga ostatnich lat pierwszej dekady XXI w. i które określane są często mianem największego kryzysu od czasów tzw. wielkiego kryzysu z przełomu lat dwudziestych i trzydziestych poprzedniego stulecia, przyczyniły się do nasilenia dyskusji o stanie ekonomii jako nauki i kierunkach ewentualnych zmian w jej postrzeganiu, rozumieniu i uprawianiu. Po okresie swoistego triumfu ekonomii, prezentowanej często jako najbardziej rozwinięta spośród nauk społecznych, i związanego z tym imperializmem ekonomicznym, w znacznej mierze pod wpływem ostatnich zjawisk kryzysowych przyszła moda na współczesny antyekonizm. W skrajnej wersji wyraża się on w negowaniu naukowości tego obszaru wiedzy. W dyskusji o ekonomii trzeba jednak starać się oddzielić elementy emocjonalne czy wręcz demagogiczne od niewątpliwie zasadnego pytania o ewentualną potrzebę zmian, po to by jej piękno nie wyrażało się głównie doskonałością sformalizowanej i matematycznej prezentacji¹. Formalne piękno nie może dominować nad ideą poszukiwania prawdy i udzielania coraz lepszych odpowiedzi na pytania wynikające z wyzwań zmieniającego się świata zarówno w wąsko rozumianym ujęciu gospodarczym, jak i w całej jego złożoności, w której kwestii ekonomicznych nie da się, poza ujęciami modelowymi, oddzielić od innych obszarów aktywności społecznej.

W niniejszym opracowaniu, częściowo na podstawie wcześniejszych publikacji autora, podjęta została próba zarysowania wizji pożądanych zmian w ekonomii wraz z próbą odpowiedzi na pytanie, czy ekonomia instytucjonalna może być postrzegana jako szczególnie predestynowana do tego, by ten pożądany program zmian w ekonomii realizować.

¹ Idei piękna w ekonomii poświęcił niezwykle interesujący artykuł prof. Jerzy Wilkin. W podsumowaniu zawarł bardzo ważną, także z punktu widzenia prezentowanego opracowania, myśl, że „[e]konomia robi się nauką coraz bardziej pojemną i uniwersalną. Wyczucie piękna i umiaru powinno nam jednak podpowiadać, aby nie przekształcić jej w «naukę imperialną» – teorię wszelkich działań ludzkich, bo wtedy łatwo o pychę i zaślepienie” (Wilkin 2009: 310).

O potrzebie zmian w ekonomii²

Nasilona wraz z ostatnim kryzysem dyskusja na temat kondycji współczesnej ekonomii zwłaszcza w swym wymiarze publicystycznym charakteryzuje się – o czym już wspomniano – znaczną polaryzacją stanowisk, a zarazem niekiedy dość emocjonalnym tonem. Skrajne stanowiska to z jednej strony opinie, które mogą być potraktowane jako wyraz współczesnego antyekonomizmu, a z drugiej coś, co można określić mianem ekonomicznego triumfalizmu.

Współczesny antyekonomizm rzadko przyjmuje postać skrajną prowadzącą do negowania naukowego statusu ekonomii³. Wyraża się on raczej w kwestionowaniu pewnego sposobu postrzegania i analizowania zjawisk gospodarczych typowego zwłaszcza dla ekonomii głównego nurtu. Reprezentowany jest nie tylko przez osoby spoza środowiska ekonomicznego, lecz także przez niektórych ekonomistów, przede wszystkim tych związanych z najbardziej radykalnymi ogniwami ekonomii alternatywnej.

Wśród zdecydowanych krytyków ekonomii głównego nurtu są także postacie o uznanym dorobku, czego wyrazem jest przyznanie im Nagrody Nobla, niekojarzone z radykalnymi odłamami heterodoksyjnej myśli ekonomicznej. W szczególności chodzi o Josepha Stiglitz'a i Paula Krugmana. Zwłaszcza tekst autorstwa tego drugiego ekonomisty stał się swoistym katalizatorem szeroko zakrojonej dyskusji o tym, czy i na ile ekonomia, a przede wszystkim uprawiający ją ekonomiści powinni dokonać swoistej ekspiacji za grzechy wynikające z błędnej wizji tego, co, jak i przy użyciu jakich narzędzi powinni badać (zob. Krugman 2009). Gdyby starać się sprowadzić najważniejsze głosy krytyczne wobec współczesnej ekonomii głównego nurtu do wspólnego mianownika, to zawierałby on przede wszystkim następujące elementy: (1) dominację troski o formalną precyzję i elegancję związaną z wykorzystaniem matematyki nad istotą analizy zwłaszcza z punktu widzenia jej aplikacyjnych walorów; (2) upraszczanie obrazu świata ekonomicznego poprzez swoistą ucieczkę w świat ekonomii czystej w rozumieniu wywodzącym się z okresu początków ekonomii matematycznej; (3) próbę uczynienia z ekonomii nauki bliższej idei nauk formalnych czy ścisłych niż nauk idiograficznych i społecznych.

Po drugiej stronie barykady oddzielającej krytyków współczesnej ekonomii głównego nurtu od jej obrońców dają się dostrzec przejawy tego, co określić można jako ekonomiczny triumfalizm. Jest to skłonność części ekonomistów do wywyższania się w stosunku do reprezentantów innych nauk społecznych i do prezentowania osiągnięć uprawianej przez siebie nauki tak, jakby miały one wymiar podobny do rezultatów

² Ten fragment opracowania oparto na: Ratajczak 2011: 195–214.

³ Przykładem co prawda publicystycznego, ale zamieszczonego w bardzo wpływowym czasopiśmie tekstu już w tytule negującego naukowość ekonomii jest artykuł Gideona Rachmana „Historycy, obalmy z tronu ekonomię: nadszedł czas weryfikacji prawd szerzonych przez pseudonaukowców zwanych ekonomistami”, zamieszczony w *The Financial Times*, a przedrukowany w *Dzienniku – Gazecie Prawnej* 13 września 2010 r., s. A11. Teksty o podobnej wymowie i często równie medialnie skonstruowanych tytułach ukazały się na łamach *The Economist* czy *Forbesa*. Należy przy okazji od razu zauważyć, że konkluzje, do których dochodzą autorzy tego typu opracowań, odnoszące się do wizji dalszego rozwoju ekonomii, są niekiedy zasadniczo odmienne.

uzyskiwanych w ramach nauk ścisłych⁴. Ekonomiczny triumfalizm to także wiara w koniec historii na niwie ekonomicznej związany z upadkiem systemu gospodarek centralnie zarządzanych i powszechnością rozwiązań rynkowych.

Odrzucając zarówno antyekonizm, jak i ekonomiczny triumfalizm, warto jednak zastanowić się nad tym, czy i jakie zmiany powinny nastąpić w ekonomii w celu poprawy i jej zdolności eksplanacyjnych, i predykcyjnych.

Podjmując dyskusję o pożądanym zmianach w ekonomii, przede wszystkim należy podkreślić konieczność akceptacji zmienności świata ekonomicznego i ewolucyjnego charakteru zjawisk gospodarczych. W odniesieniu do ewolucyjności należy zwrócić uwagę na to, że nie chodzi o jej rozumienie naturalistyczne, typowe dla świata przyrody (tę jej postać dostrzegał i rozumiał już Adam Smith), ale o ewolucyjność o charakterze kulturowym. Oczywiście w punkcie wyjścia analiz ekonomicznych i będących na bardzo wysokim poziomie abstrakcji modelach można od idei ewolucyjności odstępować, ale powinno to być traktowane jako swoiste założenie idealizujące, a nie fundament analizy ekonomicznej.

Po drugie, idea ewolucji musi się wiązać z szerszym uwzględnieniem historycznego wymiaru zjawisk ekonomicznych i samej ekonomii. W tym kontekście należy zauważyć, widoczną chociażby na poziomie większości programów nauczania ekonomii, tendencję do ograniczania czy wręcz eliminowania takich przedmiotów, jak historia gospodarcza czy historia myśli ekonomicznej. Już na tym etapie kształtowania zarówno przyszłych praktyków, jak i badaczy gospodarki ginie bądź ulega poważnemu ograniczeniu świadomość zjawisk gospodarczych jako zjawisk historycznych, nierzadko kumulacyjnych i ewolucyjnych czy powtarzających się, acz w zmienionych warunkach. Brak świadomości historycznej zjawisk gospodarczych, tudzież ich związków z innymi zjawiskami społecznymi, powoduje, że skraca się perspektywa myślenia o ekonomii do „tu i teraz”. Brak świadomości historycznego, a zarazem głównie ewolucyjnego, a nie rewolucyjnego rozwoju ekonomii utrudnia właściwą ocenę tego, gdzie są istotne luki w gmachu wiedzy ekonomicznej wymagające wypełnienia, a gdzie, w zasadzie poza ćwiczeniem intelektu, niewiele jesteśmy w stanie osiągnąć.

Po trzecie, uznaniu ewolucyjnego charakteru zjawisk ekonomicznych w ich wymiarze kulturowym powinno towarzyszyć bardziej niż do tej pory faktyczne, a nie deklaratywne uznanie, że „instytucje mają znaczenie”. Chodzi o przyjęcie, że instytucje są ważne nie tylko jako istotny element analizy zjawisk ekonomicznych na poziomie badań empirycznych i faktografii, ale że muszą być uwzględniane jako integralny element fundamentów metodologicznych badań ekonomicznych także w ich wymiarze teoretycznym.

Po czwarte, ekonomia powinna przejść od imperializmu do idei kooperacji i wzajemnego wzbogacania się z innymi naukami społecznymi⁵. Tak jak elementy analizy

⁴ Pisząc o ekonomicznym triumfalizmie, warto przytoczyć wypowiedź przypisywaną jednemu z laureatów Nagrody Pamięci Alfreda Nobla z ekonomii George'owi Stiglerowi, który odpowiadając na pytanie, dlaczego nie ma nagród noblowskich z innych obszarów nauk społecznych, miał powiedzieć: „Nie martwcie się o nich, przecież mają Nobla w literaturze” (cyt. za: Goczek 2007: 24).

⁵ O relacjach ekonomii i innych nauk społecznych pisze m.in. Andrzej K. Koźmiński (2008). W tekście tym zawarta jest m.in. dość śmiała i kontrowersyjna teza, że „epoka wielkich teorii ekonomicznych minęła” (ibidem: 74).

ekonomicznej trafiły np. do socjologii, tak również ekonomia musi być otwarta na czerpanie z dorobku innych nauk społecznych. Nieprzypadkowo w zasadzie od nowożytnych początków ekonomii jako nauki do czasów opublikowania przez Alfreda Marshalla *Zasad ekonomiki* większość fundamentalnych prac miała w tytule określenie „ekonomia polityczna”, czyli właśnie „ekonomia społeczna”. Dla Adama Smitha tak samo ważny był mechanizm, który zaprezentował w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, zgodnie z którym szczególną rolę w naszym zachowaniu w sferze ekonomicznej odgrywa żądza zysku, jak i obraz człowieka z wcześniejszej *Teorii uczuć moralnych*. W pewnym uproszczeniu ideę Smitha wynikającą z porównania obu dzieł można sprowadzić do przekonania, że choć w sferze zachowań ekonomicznych szczególnie istotny jest motyw zysku, nie oznacza to, iż w powyższym obszarze aktywności ludzie nie powinni kierować się zasadami etyki i moralności oraz tym, co Smith określał mianem sympatii, a co dziś raczej kojarzy się z ideą empatii. Oczywiście niebezpieczeństwem związanym z szerokim odwoływaniem się w ekonomii do innych nauk społecznych jest ryzyko zacierania się granicy między rygoryzmem badań naukowych a uprawianiem swoistej publicystyki ekonomicznej pod szyldem socjoekonomii, politoekonomii czy psychoekonomii.

Po piąte, wszystkie wymienione do tej pory oczekiwane czy postulowane zmiany w ekonomii musiałyby także wiązać się z odejściem od tradycyjnie rozumianej idei *homo oeconomicus*. Ani ewolucyjne spojrzenie na życie ekonomiczne, ani szersze odwołanie się do idei instytucji zarówno w kategoriach ich wpływu na zachowanie ludzi (to eksponuje tradycyjny instytucjonalizm), jak i w rozumieniu kształtowania się instytucji pod wpływem czy jako efektu ludzkich zachowań (to istotny element założeń nowej ekonomii instytucjonalnej), ani też uwzględnianie w analizie ekonomicznej pozaekonomicznych motywów tychże nie są możliwe na gruncie ortodoksyjnej wizji człowieka, który w sferze ekonomicznej rozumuje wyłącznie w kategoriach stosunkowo prostego wymiaru kosztów i korzyści, a na dodatek zachowuje się w pełni racjonalnie i działa niezależnie od innych ludzi. Oczywiście nie wydaje się zasadne sprowadzanie analizowanej zmiany do prostego zastąpienia *homo oeconomicus* przez *homo sociologicus*. Raczej chodzi o uwzględnienie, że człowiek jest – także w sferze ekonomicznej – *homo compositus*, czyli złożony i skomplikowany.

Po szóste, pożądane jest pewne przewartościowanie poglądów na rolę matematyki w ekonomii. W zasadzie od końca XIX w. istotna część ekonomistów podejmowała i podejmuje próby uczynienia z ekonomii najbardziej ścisłej spośród nauk nieściśłych (*inexact science* w ujęciu Johna Stuarta Milla). Wiąże się to w znacznej mierze z szerokim zastosowaniem matematyki. Doceniając będące tego rezultatem osiągnięcia naukowe, należy jednak zauważyć, że problemów ekonomicznych nie da się sprowadzić ani do zbioru aksjomatów, ani zagadek matematycznych. Nadmierne eksponowanie techniczno-matematycznego wymiaru ekonomii i zarządzania powoduje, że także w praktyce, chociażby w sektorze finansowym, rodzi się czy – jak pokazują ostatnie wydarzenia – wręcz się narodziła niejako pokusa postrzegania rozwiązań formalnych (nowe, złożone od strony techniczno-matematycznej produkty) jako swoistego panaceum na tradycyjne problemy, zwłaszcza te związane z pojęciem ryzyka podejmowanych decyzji. Przewartościowania poglądów na rolę matematyki w ekonomii nie należy

jednak utożsamiać z ideą ograniczania zastosowania matematyki. Chodzi przede wszystkim o rewizję oczekiwań co do jej roli jako swoistego kamienia filozoficznego pozwalającego na uczynienie z ekonomii nauki zbliżonej do nauk ścisłych. Przy okazji warto zauważyć, że większość dzieł stanowiących kamienie milowe w rozwoju ekonomii to prace charakteryzujące się stosunkowo ograniczonym wykorzystaniem matematyki i aparatu matematycznego⁶.

Po siódme, ekonomiści, mając słuszne powody do satysfakcji z rozwoju swej nauki w ciągu ostatnich ponad 200 lat, czyli od momentu opublikowania *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* przez Smitha, powinni jednak zarazem zaakceptować, że ekonomia, jako nauka społeczna, nigdy nie będzie mogła aspirować do bycia nauką quasi-ścisłą. Bez względu na wyrafinowanie i techniczną złożoność narzędzi analizy zawsze będziemy mieć problem z predykcją i zawsze będziemy narażeni na zarzuty, że czegoś nie przewidzieliśmy bądź przewidzieliśmy coś złe. Pewna doza pokory wobec złożoności świata, który staramy się poznać i zrozumieć, jest czymś absolutnie niezbędnym.

Po ósme, konieczne wydaje się także nowe spojrzenie na rolę państwa w gospodarce i odejście od dychotomii albo traktowania państwa jako niemal zła koniecznego, którego obecność w gospodarce można wytłumaczyć w zasadzie tylko zawodnością rynku, w tym sferą dóbr publicznych, albo prezentowania państwa jako substytutu rynku i instytucji omnipotentnej. W obecnych realiach ekonomicznych nie wydaje się zasadne analizowanie rynku i państwa w kategoriach alternatywy. W gospodarce, która stanowi jeden z podsystemów całego życia społecznego, potrzebny jest rynek jako mechanizm podstawowy z punktu widzenia zapewnienia mikroekonomicznej efektywności. Potrzebne jest jednak także państwo jako instytucja regulująca oraz chroniąca przed nadużywaniem władzy ekonomicznej dla realizacji partykularnych interesów.

I wreszcie po dziewiąte (i to jest szczególnie ważne), ekonomia powinna stać się bardziej pluralistyczna w rozumieniu akceptacji różnych teorii i koncepcji nawiązujących do niekiedy odmiennych paradygmatów. Coraz częściej zresztą, pomijając najbardziej zagorzałych zwolenników czystości podejścia w kategoriach konkretnej szkoły czy teorii, ekonomiści uprawiają ekonomię eklektyczną czy tzw. ekonomię złożoności (zob. Wojtyła 2008). Oczywiście, podobnie jak w wypadku dyskutowanego wcześniej łączenia ekonomii z innymi naukami, eklektyzm czy złożoność nie mogą być synonimem swoistego miszmaszu ekonomicznego.

Przedstawiony katalog pożądaných zmian w ekonomii ma subiektywny i bardzo ogólny charakter. Nietrudno zauważyć, że świadczy on o przynależności autora do mała entuzjastycznych obserwatorów rozwoju ekonomii głównego nurtu, co nie jest

⁶ Sceptycznie do matematyzacji ekonomii odnosiło się wiele postaci. Wystarczy wspomnieć słowa Milтона Friedmana, że „ekonomia coraz bardziej staje się tajemną gałęzią matematyki, zamiast zajmować się rzeczywistymi problemami gospodarczymi” (cyt. za: Snowdon, Vane 2003: 189). Alfred Marshall, będąc wielkim zwolennikiem korzystania z matematyki w ekonomii, dostrzegał zarazem niebezpieczeństwo polegające na uleganiu pokusie stosowania coraz bardziej wyrafinowanych narzędzi, a zarazem oddalania się od realiów gospodarczych. Jak pisał: „Prawdziwą kwestią nie jest to, czy zastosowanie rozumowania matematycznego do nauk moralnych [ekonomia była zaliczana do tej grupy – dopisek M.R.] jest możliwe, ale czy jest ono korzystne” (cyt. za: Dzionek-Kozłowska 2007: 77).

tożsame z jej odrzuceniem. Jest to raczej wyraz uznania, że typowe dla ekonomii głównego nurtu analizy co prawda przyczyniają się do poszerzenia wiedzy ekonomicznej i lepszego zrozumienia wielu mechanizmów gospodarczych, ale zarazem napotyka ją na istotne problemy związane z przechodzeniem od rozważań o charakterze ekonomii czystej do dyskusji o ekonomii zanurzonej w całej złożoności współczesnego świata.

Krytyka ekonomii głównego nurtu musi prowadzić do pytania o ewentualną alternatywę. Obserwując toczące się na ten temat debaty, nietrudno zauważyć, że okres zwątpienia w ekonomię głównego nurtu jest wykorzystywany m.in. przez zwolenników ekonomii instytucjonalnej do swoistej ponownej autopromocji jako właśnie skutecznej alternatywy. Chodzi o ponowną promocję, bo przecież już początki tzw. historycznego czy starego instytucjonalizmu związane były z ideą fundamentalnej krytyki ekonomii neoklasycznej, która stanowi podstawę zasadniczej części ekonomii głównego nurtu.

W kolejnym podrozdziale spróbujemy spojrzeć na ekonomię instytucjonalną m.in. przez pryzmat sformułowanych wyżej ośmiu postulatów dotyczących zmian w ekonomii, bo – co oczywiste – realizacja postulatu dziewiątego dotyczącego znaczenia instytucji jest poza dyskusją.

Współczesny instytucjonalizm i jego historyczne korzenie⁷

Nazwa „ekonomia instytucjonalna” została po raz pierwszy użyta około roku 1918, a o wyodrębnionej szkole instytucjonalnej można mówić od lat dwudziestych XX w. Do jej założycieli zaliczono przede wszystkim Thorsteina Veblena oraz – choć z pewnymi zastrzeżeniami – Johna Rogersa Commonsa (zob. Rutherford 2000: 292). Sześć głównych cech podejścia instytucjonalnego, najwyraźniej widocznych w publikacjach właśnie Veblena, to: (1) podkreślanie szczególnej roli władzy; (2) sceptycyzm w odniesieniu do istniejących instytucji; (3) akceptacja idei dychotomii działań (użytecznych i bezużytecznych); (4) podejście ewolucyjne do zjawisk społecznych; (5) holizm; (6) instrumentalizm (zob. Dugger 1990: 900–906). Pierwotna ekonomia instytucjonalna odrzuca również, tak istotny dla neoklasycyzmu, indywidualizm poznawczy i akcentuje nadrzędność instytucji wobec jednostki. Zamiast predykcji u instytucjonalistów dominuje analiza w kategoriach strukturalnych i posługiwanie się pewnymi modelami zachowań w instytucjonalnym i kulturowym kontekście.

Instytucjonalizm bardzo szybko zyskał znaczną popularność zwłaszcza w USA i przez pewien, choć dość krótki czas, wydawało się, że ma szansę stać się wręcz nową ortodoksją w ekonomii (zob. Rutherford 2000: 295). Do dziś trwają dyskusje na temat tego, co spowodowało, że stosunkowo szybko, bo jeszcze w latach bezpośrednio poprzedzających II wojnę światową, gwiazda pierwotnego instytucjonalizmu zaczęła gwałtownie blednąć. W literaturze wskazuje się na wiele przyczyn; najistotniejsze wydają się narodziny keynesizmu, który przejął rolę głównej koncepcji konkurencyjnej wobec tradycji neoklasycznej, oraz to, że sam instytucjonalizm nie potrafił przekroczyć pewnego rubikonu uogólnienia swych analiz, który pozwoliłby mu na skuteczną obronę przed zarzutami poprzestawania na poziomie preteoretycznym. Istotną słabością

⁷ Ten fragment opracowania oparto częściowo na: Ratajczak 2012: 93–102.

pierwotnego instytucjonalizmu była także niezdolność do przedstawienia klarownego i kompleksowego pozytywnego programu „naprawy” ekonomii.

W latach po II wojnie światowej pierwotny instytucjonalizm został bezwzględnie zaliczony do ekonomii heterodoksyjnej i spoza głównego nurtu. I mimo że są zwolennicy tezy, iż chociażby na poziomie nagród noblowskich był on dostrzegany i doceniany, to jednak taka opinia wydaje się trochę na wyrost i wiąże się z zaliczaniem do instytucjonalistów ekonomistów, którzy choć niewątpliwie uwzględniali w swoich analizach elementy analizy instytucjonalnej, to trudno byłoby ich uznać za reprezentantów swego rodzaju jądra instytucjonalizmu. W zasadzie jedyną osobą wśród laureatów Nagrody Nobla z ekonomii, postrzeganą jako przedstawiciel tradycyjnego instytucjonalizmu, a przynajmniej jako postać bardzo do tego nurtu zbliżona, jest Gunnar Myrdal, który otrzymał ją w 1974 r.⁸ Inni najbardziej znani reprezentanci tradycyjnego instytucjonalizmu, z Kennethem Galbraithem na czele, nigdy tą nagrodą nie zostali uhonorowani. W tym miejscu należy zauważyć, że nie brak głosów, które sprowadzają się do stwierdzenia, iż nikła obecność reprezentantów tradycyjnego instytucjonalizmu wśród noblistów nie tyle stanowi odzwierciedlenie niechęci dominującego we współczesnej ekonomii tzw. głównego nurtu do starego instytucjonalizmu, ile jest konsekwencją ewidentnych naukowych słabości. Przede wszystkim podnoszony jest zarzut pozostawania na etapie preteoretycznym, wyrażającym się m.in. w niedostatkach metodologicznych (zob. Wisman, Rozansky 1991: 710–711). Podkreślany jest także bardzo niski poziom formalizacji wywodów, nieusprawiedliwiony zastrzeżeniami co do nadmiernej formalizacji wielu rozważań mieszczących się w obrębie ekonomii głównego nurtu (zob. Lind 1993: 1–14)⁹.

W rozwoju ekonomii instytucjonalnej po II wojnie światowej stopniowo zaczął dawać o sobie znać narastający podział między zwolennikami kontynuowania tradycji veblenowskiej (oczywiście z różnymi modyfikacjami) a stronnikiem zasadniczego przemodelowania analizy instytucjonalnej w duchu zbliżonym do tradycji wywodzącej się przede wszystkim z dorobku Commonsa. Ukoronowaniem tego podziału stało się wyodrębnienie w latach siedemdziesiątych XX stulecia tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej w zasadzie odcinającej się od tradycji veblenowskiej. Najbardziej znanym przedstawicielem nowej ekonomii instytucjonalnej jest Oliver E. Williamson, uhonorowany wraz z Elinor Ostrom Nagrodą Nobla w 2009 r. Co istotne, nowa ekonomia instytucjonalna oparta jest na idei raczej uzupełniania i korygowania ekonomii głównego nurtu niż tworzenia jej alternatywy. Z kolei kontynuatorzy tradycji veblenowskiej są

⁸ Myrdal jest m.in. autorem tekstu „Znaczenie i wartość ekonomii instytucjonalnej” stanowiącego fragment wydanej w 1976 r. pracy zbiorowej *Economics in the Future* (polski tytuł *Ekonomia w przyszłości*, PWN, Warszawa 1982). Lektura tej pracy z perspektywy chociażby ostatniego kryzysu i towarzyszącej mu zmasowanej krytyki ekonomii przede wszystkim w rozumieniu ekonomii głównego nurtu, pokazuje, jak wiele racji mieli jej autorzy, postulując, aby ekonomia była nauką odwołującą się do analizy historycznej, opartą na ujęciu długookresowym, bazującą na wnikliwych studiach empirycznych, acz w ścisłym powiązaniu z teorią, i wreszcie mającą charakter ekonomii politycznej, tak jak widzieli to klasycy ekonomii ze Smithem na czele.

⁹ Szerzej o krytyce tradycyjnego instytucjonalizmu w Ratajczak 2005: 64–65.

dzis na ogół określani mianem reprezentantów tradycyjnego, starego lub historycznego instytucjonalizmu.

Tradycyjny instytucjonalizm i nowa ekonomia instytucjonalna mają pewne punkty styczne. Łączy je oczywiście posługiwanie się pojęciem instytucji i przypisywanie ich analizie szczególnej roli w wyjaśnianiu zjawisk gospodarczych. W jakiejś mierze łączy je też krytycyzm, acz o różnym stopniu nasilenia, stosunek do ekonomii konwencjonalnej, czy ekonomii głównego nurtu, a zwłaszcza kontynuatorów tradycji neoklasycznej. Tradycyjny instytucjonalizm oraz nowa ekonomia instytucjonalna są także konsekwentne w odrzucaniu uproszczonej wizji podmiotu gospodarczego zgodnej z ideą w pełni racjonalnego *homo oeconomicus*.

Wymienione wcześniej elementy wyczerpują w zasadzie listę głównych podobieństw nowej ekonomii instytucjonalnej oraz tradycyjnego instytucjonalizmu. Znacznie więcej jest istotnych różnic, które przedstawiono w tabeli 1.

Konfrontując opis zawartych w tabeli 1 cech starego instytucjonalizmu i nowej ekonomii instytucjonalnej i porównując to ze sformułowanymi w pierwszej części opracowania postulatami dotyczącymi pożądaných zmian w ekonomii, można dojść do wniosku, że to właśnie historyczny instytucjonalizm w swoich założeniach metodologicznych wiele z tych postulatów uwzględnia. Od idei ewolucjonizmu począwszy, poprzez zdecydowane odrzucenie idei *homo oeconomicus*, a na mocno sceptycznym stosunku do zastosowania matematyki w ekonomii skończywszy, stary czy historyczny instytucjonalizm zdaje się w pełni odpowiadać postuatom autora tego opracowania co do zmian w ekonomii. Czytając opracowania zdecydowanych zwolenników starego instytucjonalizmu zawierające niekiedy bardzo radykalną krytykę innych szkół i koncepcji ekonomicznych, można najwyżej zastanawiać się nad gotowością akceptowania pluralizmu poznawczego. Niekiedy daje bowiem o sobie znać niebezpieczeństwo swistego imperializmu czy fundamentalizmu instytucjonalnego (zob. Rodrik 2006: 979).

Przed jednoznacznym podpisaniem się pod akceptacją tradycyjnego instytucjonalizmu czy, szerzej, całego instytucjonalizmu, jako najlepszej z możliwych koncepcji, powstrzymuje autora świadomość wskazywanych już wcześniej słabości instytucjonalizmu jako programu badawczego, który mógłby ze względu na swoją dojrzałość i kompleksowość być prezentowany jako bezdyskusyjna alternatywa ekonomii głównego nurtu. Czym innym bowiem jest uznanie, że korzystanie z wyrafinowanego aparatu formalnego w ekonomii prowadzi często do niewspółmiernie ubogich, w stosunku do formalnej poprawności i elegancji, wniosków, czym innym – niestety dość często spotykana wśród radykalnych instytucjonalistów tendencja do negacji celowości odwołań do matematyki w ekonomii. Czym innym jest stwierdzenie, że ekonomia czysta nie pozwala na przekroczenie pewnych granic w dyskusji o zjawiskach gospodarczych jako integralnym elemencie życia społecznego we wszystkich jego wymiarach i składowych, a czym innym – prezentowane jako zastosowanie metody instytucjonalnej niby-interdyscyplinarne i holistyczne opisywanie wybranych elementów rzeczywistości, w którym trudno dostrzec podstawy do wyciągania wniosków o charakterze uogólniającym.

Jeśli ekonomia instytucjonalna miałaby stać się znacznie bardziej istotną składową współczesnej ekonomii, to jej zwolennicy musieliby dokonać bardzo rzetelnej weryfikacji swojego programu badawczego po to, by unikać pojawiającego się zarzutu, że

Tabela 1. Tradycyjny instytucjonalizm a nowa ekonomia instytucjonalna

Kryterium	Tradycyjny instytucjonalizm	Nowa ekonomia instytucjonalna
Stosunek do tradycji ekonomii instytucjonalnej związanej z osobami Thorsteina Veblena i Johna Commonsa	Przed wszystkim akceptacja Veblena, mniejsze eksponowanie dorobku Commonsa	W zasadzie ignorowanie dorobku Veblena i prawie całego pierwotnego instytucjonalizmu z wyjątkiem Commonsa
Stosunek do ekonomii głównego nurtu	Zdecydowana krytyka	Idea uzupełniania i wzbogacania
Stosunek do idei <i>homo oeconomicus</i>	Odrzucenie	Znaczący krytycyzm (postulat uwzględniania ograniczonej racjonalności i oportunistyzmu)
Podjęcie do holizmu w badaniach naukowych	Akceptacja	Odrzucenie
Rola analizy sformalizowanej w ekonomii	Daleko idący sceptycyzm i krytyka	Sceptycyzm, ale umiarkowany
Indukcja i dedukcja	Dominacja indukcji	Dominacja dedukcji
Przyjmowanie modelowych założeń dotyczących zachowań jednostki	Brak akceptacji	Ograniczona akceptacja
Obszar badań	Rozległy i mało precyzyjnie określony	Znacznie precyzyjniej określony
Ewolucjonizm	Zdecydowana afirmacja ewolucjonizmu w jego kulturowej interpretacji	Ograniczone eksponowanie
Indywidualizm poznawczy	Odrzucenie	W zasadzie akceptacja
Idea władzy	Odgrywa istotną rolę w analizie	Mało istotna
Poziom analizy	Raczej zagadnienia makroekonomiczne i makrosocjalne	Raczej analiza mikro- i mezoekonomiczna
Kierunek zależności człowiek–instytucje	Koncentracja na analizie instytucji i ich wpływu na zachowania ludzi	Istotna rola analizy mechanizmów tworzenia instytucji przez ludzi
Miejsce na mapie współczesnej ekonomii	Element ekonomii heterodoksyjnej	Pogranicze ekonomii heterodoksyjnej i ekonomii głównego nurtu

Źródło: opracowanie własne na podstawie studiów literaturowych.

znacznie łatwiej jest odpowiedzieć na pytanie, czego instytucjoniści nie akceptują lub co zdecydowanie krytykują, niż na pytanie, co proponują w zamian, a co zarazem wykraczałoby poza sferę bardzo ogólnych i trudnych do operacjonalizacji idei.

Podsumowanie

Współczesna ekonomia ani nie jest tak zła, jak ją postrzegają jej najzgorzalsi krytycy, ani tak znakomita, jak to prezentują jej równie zdecydowani obrońcy. Jest nauką społeczną ze wszystkimi tego konsekwencjami. To właśnie akceptacja społecznego wymiaru ekonomii i wszelakich następstw tego stanowi istotę przedstawionego w opracowaniu zbioru postulatów odnoszących się do zmian w tej nauce. Ekonomia instytucjonalna, a zwłaszcza tzw. tradycyjny instytucjonalizm, wydaje się szczególnie predestynowana do tego, by się przyczynić do upowszechnienia w ekonomii zmian, które pozwolą uczynić z niej naukę mniej podatną na pojawiające się i w znacznej mierze niesprawiedliwe zarzuty, że jej rozwój jest bardziej podporządkowany zapewnianiu możliwości rozwoju i awansów uprawiających tę naukę uczonych niż trosce o dostarczanie wiedzy przydatnej z perspektywy rozwiązywania wielu problemów współczesności. Niemniej na aktualnym etapie rozwoju ekonomia instytucjonalna nie bardzo może aspirować do roli alternatywy dla obecnej ekonomii głównego nurtu. Na niekorzyść instytucjonalizmu jako ewentualnego realnego pretendenta do roli nowego centrum ekonomii przemawia m.in. ciągle jeszcze relatywnie niski poziom dojrzałości metodologicznej w zasadzie obu wiodących odłamów współczesnego instytucjonalizmu.

To, że instytucjonalizm jako całość nie ma jak na razie szansy na zajęcie pozycji podstawowego kierunku, nie oznacza oczywiście, że nie odegra on znaczącej roli w osiągnięciu masy krytycznej zmian w wizji ekonomii jako nauki. Elementy podejścia instytucjonalnego są coraz bardziej obecne w różnych odłamach ekonomii dynamicznie rozwijających się w ostatnich dekadach (zob. Hodgson 2007: 7–25). Jeśli więc w ekonomii dojdzie do swoistej rewolucji naukowej, to niewątpliwie będzie w tym miała istotny udział ekonomia instytucjonalna.

Bibliografia

- Dugger W. (1990). The new institutionalism: New but not institutionalist. *Journal of Economic Issues*, t. 24(2), s. 423–431.
- Dzionek-Kozłowska J. (2007). *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Goczek Ł. (2007). Ekspansja teorii ekonomii, w: A.P. Balcerzak, D. Górecka (red.), *Dylematy teorii ekonomii w rzeczywistości gospodarczej XXI wieku*. Toruń: Wydawnictwo A. Marszałek, s. 23–35.
- Hodgson G.M. (2007). Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? *Evolutionary and Institutional Economics Review*, t. 4(1), s. 7–25.
- Koźmiński A.K. (2008). Ekonomia a inne nauki społeczne. *Management and Business Administration. Central Europe*, t. 16(1), s. 74–80.
- Krugman P. (2009). How did economists get it so wrong? *The New York Times* z 6 września.

- Lind H. (1993). The myth of institutionalist method. *Journal of Economic Issues*, t. 27(1), s. 1–17.
- Myrdal G. (1982). Znaczenie i wartość ekonomii instytucjonalnej, w: K. Dopfer (red.), *Ekonomia w przyszłości*, przeł. Z. Wiankowska. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, s. 140–153.
- Rachman G. (2010). Historycy, obalmy z tronu ekonomię: nadszedł czas weryfikacji prawd szerzonych przez pseudonaukowców zwanych ekonomistami. *Dziennik – Gazeta Prawna* z 13 września, s. A11.
- Ratajczak M. (2005). Instytucjonalizm – wzbogacenie czy alternatywa ekonomii głównego nurtu?, w: B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), *Ład instytucjonalny w gospodarce*. Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, s. 57–72.
- Ratajczak M. (2011). Co dalej z ekonomią?, w: M. Bochenek (red.), *Szkice z historii ekonomii*. Toruń: PTE Oddział w Toruniu, s. 195–214.
- Ratajczak M. (2012). Ekonomia instytucjonalna i jej współczesny podział, w: G. Wolska (red.), *Współczesne problemy ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka*. Szczecin: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 750, s. 93–102.
- Rodrik D. (2006). Goodbye Washington Consensus, hello Washington Confusion? A review of World Bank's economic growth in the 1990s: Learning from a decade of reform. *Journal of Economic Literature*, t. 44(4), s. 973–987.
- Rutherford M. (2000). Institutionalism between the wars. *Journal of Economic Issues*, t. 34(2), s. 291–303.
- Snowdon B., Vane H.R. (2003). *Rozmowy z wybitnymi ekonomistami*, przeł. M.A. Dąbrowski, P. Kawa. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Wilkin J. (2009). Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii. *Ekonomista*, nr 3, s. 295–313.
- Wisman D., Rozansky J. (1991). The methodology of institutionalism revisited. *Journal of Economic Issues*, t. 25(3), s. 709–737.
- Wojtyna A. (2008). Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu? *Ekonomista*, nr 1, s. 9–30.

Nowe nurty ekonomii a osądy moralne¹

Karolina Safarzyńska

Profesor Jerzy Wilkin w artykule „Dlaczego ekonomia utraciła duszę?” (2014) dowodzi, że ekonomia „utraciła duszę, źródło wrażliwości i osądu moralnego”, a polityka ekonomiczna jest zdominowana przez ekonomię neoklasyczną, która „narzuca ludziom sposób życia, wartości i marzenia”. Ekonomia neoklasyczna opisuje człowieka jako racjonalną jednostkę, stawiającą własne dobro ponad inne wartości. W tym eseju przyjrę się alternatywnym nurtom ekonomicznym, w szczególności ekonomii ewolucyjnej i behawioralnej: jak postrzegają one jednostkę i jakie konsekwencje płyną z tych teorii dla osądów moralnych w polityce ekonomicznej.

Czołowi ekonomiści stawiają sobie pytanie o przyszłość ekonomii i jej przydatność dla polityki ekonomicznej (zob. Krugman 2009; Colander et al. 2009). Krytykowany jest nadmierny formalizm matematyczny oraz nierealistyczny obraz człowieka. Podczas gdy spór w ekonomii o przydatność sformalizowanych modeli neoklasycznych wychodzi zza kuluarów akademickich i coraz częściej jest przedmiotem debaty publicznej, to od 20 lat w ekonomii ma miejsce rewolucja, podczas której dokonuje się transformacja sfery polityki ekonomicznej. Czołowi liderzy państw, np. prezydent USA Barack Obama czy premier Wielkiej Brytanii David Cameron, zatrudniają ekonomistów behawioralnych jako doradców. Zamiast tradycyjnych modeli równowagi coraz częściej ekonomiści sięgają po modele wieloagentowe i modele sieci, które pozwalają uchwycić i modelować złożone procesy społeczne i gospodarcze.

Punktem wyjścia do rozważań w tym eseju są następujące stwierdzenia: (1) ekonomia neoklasyczna przedstawia nierealistyczny obraz jednostki i procesów ekonomicznych, oraz (2) analiza polityki ekonomicznej nie może uciec od osądów etycznych. *Homo oeconomicus* to jednostka maksymalizująca funkcję użyteczności, nieulegająca emocjom ani przyzwyczajeniom. Ekonomia neoklasyczna zakłada, że jesteśmy doskonałymi egoistami, a więc nie podejmujemy działań, które nie przynoszą nam korzyści. Opiera się ona na założeniu, że nasze preferencje są niezmiennie. Doświadczenia, jakie zdobywamy w ciągu życia, oczekiwania i interakcje społeczne nie wpływają na nasze wybory.

Nie było bynajmniej zaskoczeniem, kiedy okazało się pod koniec XX w., że nawet inwestorzy nie maksymalizują stopy zwrotu z inwestycji przy danym poziomie ryzyka,

¹ Tekst wykorzystuje fragmenty pracy, która ukazała się jako Safarzyńska 2013.

a raczej szukają „satisfakcjonującej strategii”. Liczne eksperymenty wykazały, że zachowanie jednostek często nie potwierdza aksjomatów, na których są oparte modele ekonomiczne. Ludzie popełniają błędy poznawcze, ulegają emocjom, które leżą u podstaw pozornie nieracjonalnych wyborów. W tym kontekście ekonomia behawioralna bada, czy błędy poznawcze w eksperymentach systematycznie odbiegają od założeń o racjonalności jednostek. Na podstawie tych badań ekonomiści behawioralni proponują nowe modele, które opisują proces wyboru w bardziej realistyczny niż dotychczas sposób.

Procesy ekonomiczne są złożone. Złożoność ta jest ignorowana w tradycyjnych modelach, które stawiają formalizm matematyczny, a przede wszystkim elegancję analitycznych wyników, ponad realizm samych modeli. Ekonomia złożoności i ewolucyjna oferują „narzędzia”, takie jak modele wieloagentowe i sieci do analizy dynamiki systemów złożonych, w których zmienne makroekonomiczne są wynikiem interakcji wielu jednostek. Pozwalają one na analizę paniki inwestorów i kryzysów gospodarczych czy interakcji na rynku międzybankowym i stabilności finansowej. W modelach ewolucyjnych instytucje tworzą ramy determinujące zachowania jednostek, które z kolei zmieniają się pod wpływem zmian w preferencjach i zachowaniu osób. Mówimy wtedy o koewolucji preferencji i instytucji.

Często można się spotkać z opinią, że ekonomia ma na celu opis rzeczywistości, pozostawiając sferze polityki osąd, jak oceniać skutki instrumentów polityki ekonomicznej. Nie można jednakże modelować ani analizować procesów gospodarczych bez (bardziej lub mniej uświadomionych) przekonań odnośnie do tego, co jest dobre dla jednostki i społeczeństwa. Wybór polityki gospodarczej jest problemem etycznym. Ekonomia neoklasyczna zakłada, że jednostka jest racjonalna. Równocześnie czyni założenie, że racjonalność jest wartością nadrzędną. Ekonomiści płynnie zatem przechodzą od stwierdzenia, jak wygląda świat, do osądu, co jest dobre dla jednostek. Ekonomia ewolucyjna, w przeciwieństwie do neoklasycznej, uwzględnia różne przyczyny działań ludzkich. Pozwala to na ocenę zasadności tych ostatnich z innej perspektywy niż przez pryzmat konsekwencji dla użyteczności jednostek. W rezultacie umożliwia to rozważenie zasadności polityk gospodarczych w ekonomii ewolucyjnej, które nie są nawet poddawane dyskusji w ekonomii neoklasycznej. Niemniej rozważania nad osądami etycznymi w ekonomii ewolucyjnej są rzadko podejmowane. W poniższej części eseju rozważam konsekwencje przyjęcia różnych teorii etycznych (konsekwencjalizmu, deontologii i etyki cnoty) jako „podstawy” oceny celów i zasadności instrumentów polityki ekonomicznej w ekonomii ewolucyjnej.

Ekonomia behawioralna

Ekonomia behawioralna zajmuje się błędami poznawczymi, które wpływają na decyzje podmiotów gospodarczych. Do tej pory wyniki eksperymentów zakwestionowały trzy fundamentalne założenia, na których opiera się teoria wyboru w ekonomii klasycznej. Należą do nich: spójność preferencji w czasie, relacja przechodniości i relacja zwrotności. Badania ekonomistów behawioralnych pokazały, że nasze preferencje nie są stałe, ale konstruowane podczas podejmowania decyzji, przez co kontekst ma ogromne znaczenie dla podejmowanych wyborów. Ludzie upraszczają skomplikowane

problemy, skupiając się zwykle na tym, co różni alternatywne opcje, a nie na tym, co je łączy. Konsekwencją tego efektu jest fakt, że sposób sformułowania problemu wpływa na metodę jego rozwiązania. Na przykład zestawiając ze sobą te same opcje w różny sposób, możemy powodować, że jednostki wybiorą za każdym razem coś innego, co oznacza niespójność preferencji.

Dodatkowo ekonomiści behawioralni odkryli, że przeszacowujemy małe prawdopodobieństwa i nie doszacowujemy dużych. Przypisujemy znacznie większą wartość rzeczom, które możemy utracić, niż tym, które możemy zyskać. Mniejszą wartość natomiast przypisujemy zdarzeniom, które mają zajść w odległej przyszłości, niż tym samym zdarzeniom dzisiaj. To powoduje, że niekonsekwentnie dyskontujemy przyszłe zyski, w zależności od tego, kiedy mają być zrealizowane. Lista błędów poznawczych jest długa. W tym kontekście, ekonomia behawioralna stawia sobie na celu odpowiedzenie na dwa pytania: (1) Jeżeli nie zachowujemy się racjonalnie, to czy odchylenia od założeń racjonalności są duże? i (2) Czy są wystarczająco systematyczne i przewidywalne, aby stanowić podstawę nowych teorii ekonomicznych?

Teoria perspektyw jest jednym z najbardziej wpływowych osiągnięć ekonomii behawioralnej. Opiera się na dwóch obserwacjach dokonanych przez Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego (1979). Mianowicie zauważyli oni, że ludzie często odrzucają loterie, nawet jeżeli dają one pozytywną wartość oczekiwaną, natomiast wybierają niższe, ale pewne zyski. Zaobserwowali również, że ludzie mają awersję do ryzyka w domenie zysków i poszukują ryzyka w domenie strat. W efekcie przeżywają ból związany ze stratą bardziej, niż cieszy ich równorzędny zysk. Na podstawie tych obserwacji Kahneman i Tversky zaproponowali funkcję wartości, alternatywną dla funkcji użyteczności, która jest wypukła w domenie strat i wklęsła w domenie zysków. Teoria perspektywy doczekała się licznych zastosowań, np. jest wykorzystywana do oceny i wyboru decyzji na rynku giełdowym.

W ekonomii neoklasycznej użyteczność mierzy stopień zadowolenia z wyborów konsumenta. Im więc wyższa użyteczność, tym bardziej zadowolony konsument. Z kolei, z punktu widzenia polityki społecznej i gospodarczej, maksymalizacja użyteczności konsumentów oznacza dobrobyt społeczny. Jeżeli wybory ludzkie nie są optymalne – np. dlatego, że nie umiemy optymalizować w warunkach niepewności, wolimy używać heurystyk, zamiast „rozważać”, co jest dla nas dobre, a niektóre decyzje podejmujemy bez zastanowienia – to czy funkcja użyteczności odzwierciedla dobrobyt społeczny? Podczas gdy ekonomia neoklasyczna skupia się na korygowaniu efektów zewnętrznych, ekonomia behawioralna wprowadza nowe pojęcie do analizy polityki publicznej: efekty wewnętrzne. Opisują one zachowania, które kreują koszt dla jednostek w długim okresie, zazwyczaj niebrany pod uwagę w momencie podejmowania decyzji. Fundamentalnym problemem staje się to, czy powinniśmy „naprawiać” efekty wewnętrzne, tak jak korygujemy efekty zewnętrzne.

Richarda Thalera i Cassa Sunsteina (2009) uważa się za ojców liberalnego paternalizmu. Postulują oni, że politycy mogą wpływać na wybory jednostek – w celu korygowania błędów poznawczych – aby jednostkom było lepiej według ich samych (*as judged by themselves*). Musi pozostać przy tym możliwość rezygnacji z wyboru (*opting out*). W swojej ostatniej książce Sunstein (2014) podkreśla, że samo istnienie ludzkich

błędów poznawczych nie może być uzasadnieniem dla paternalizmu, o ile ten nie stawia sobie za zadanie pomóc ludziom w osiągnięciu ich własnych celów.

Zauważono, że jednostki często nie chcą podejmować wyboru i poprzez wstrzymanie się od decyzji automatycznie „zgodzają się” na opcję domyślną. Thaler i Sunstein (2009) argumentują, że skoro nie ma ucieczki od opcji domyślnej ani kontekstu, w którym podejmowane są wybory, to w wielu przypadkach lepiej, aby społecznie lub indywidualnie lepsza opcja była ustanowiona jako domyślna niż losowa. Na przykład znacząco wzrósł wskaźnik transplantacji organów w krajach, w których zezwolono na dokonywanie przeszczepów pod warunkiem, że osoba zmarła nie wyraziła wobec tego sprzeciwu, w porównaniu z krajami, gdzie wolno dokonywać transplantacji organów tylko tych osób, które za życia wyraziły pisemną zgodę na to. Kontrowersyjne jest to, jak wybrać sprawiedliwie opcje domyślne. Thaler i Sunstein (ibidem) zaproponowali trzy alternatywne mechanizmy wyboru opcji domyślnych: (1) wybrać tak, jak wskazuje większość; (2) wybrać w taki sposób, dzięki któremu wybór byłby jak najbardziej jawny lub (3) aby zminimalizować prawdopodobieństwo zrezygnowania z opcji domyślnej.

Ekonomia ewolucyjna

Ekonomia ewolucyjna oferuje dobry punkt wyjścia do myślenia o rozwoju alternatywnego dla ekonomii neoklasycznej podejścia do analizy polityki ekonomicznej. To dlatego, że ekonomia ewolucyjna pozwala na modelowanie i zrozumienie procesów zmian zachodzących w ekonomii w wyniku zmian preferencji, interakcji społecznych, postępu technologicznego i wprowadzania innowacji. W ciągu ostatnich 20 lat ewolucyjni ekonomiści zaproponowali różnorodne modele dynamiki przemysłu, dyfuzji innowacji i endogenicznych teorii wzrostu, uwzględniających procesy innowacyjne. Kluczową publikacją, która zapoczątkowała modelowanie wzrostu poprzez symulację decyzji indywidualnych firm, jest książka Richarda Nelsona i Sydneya Wintera pt. *An Evolutionary Theory of Economic Change* z 1982 roku.

W systemach ewolucyjnych zmiany w populacji czy w systemie są wynikiem interakcji trzech kluczowych zjawisk: różnorodności, innowacyjności i selekcji. Zamiast „reprezentatywnego konsumenta” lub „reprezentatywnego producenta” w ekonomii ewolucyjnej, heterogeniczne firmy aktywnie szukają lepszych rozwiązań technologicznych lub naśladują najlepsze/najtańsze technologie na rynku, starając się zaspokoić preferencje heterogenicznych konsumentów. W endogenicznych modelach wzrostu lub ewolucyjnych symulacjach przemysłów nowe technologie i produkty mogą pojawić się w dowolnym czasie na rynku, a to, czy odniosą sukces, zależy od preferencji konsumentów. W wyniku tych procesów mamy do czynienia z koewolucją preferencji i technologii.

Selekcja odbywa się na poziomie jednostek, technologii lub instytucji i określa kierunek, w którym zachodzą zmiany w systemie. Może to doprowadzić do tego, że system zostanie zdominowany przez suboptymalny wzorzec zachowań lub technologii. Dzieje się tak dlatego, że dynamikę systemów oraz interakcje społeczne charakteryzują różnego rodzaju mechanizmy zwrotne. Doskonale ilustruje to kanoniczny model Briana Arthura, w którym kolejne osoby dokonują wyboru między jedną z dwóch

technologii. Użyteczność z technologii jest funkcją liczby osób, które ją do tej pory wybrały. W rezultacie okazuje się, iż wiele osób wybiera technologię tylko dlatego, że inni ją wybrali przed nimi, gdyż użyteczność ze stworzonej sieci użytkowników przewyższa wewnętrzną (*intrinsic*) wartość technologii. Z kolei, gdy technologia stanie się dominująca, kolejne adopcje utwierdzają tylko jej pozycję lidera.

Pytaniem kluczowym jest jak pomóc nowym technologiom spenetrować rynek w obliczu silnej dominacji lidera. W koewolucyjnych modelach popytu i podaży preferencje konsumentów zmieniają się pod wpływem nowych technologii, podczas gdy firmy starają się zaspokoić potrzeby konsumentów, proponując nowe produkty (zob. Windrum, Birchenhall 1998, 2005). Modele te są często wykorzystywane do studiowania instrumentów polityki ekonomicznej, mających na celu osłabienie pozycji monopolisty. Na przykład Karolina Safarzyńska i Jeroen van den Bergh (2010) zaproponowali koewolucyjny model podaży i popytu, biorący pod uwagę synergiczne oddziaływania między heterogenicznymi producentami i konsumentami, m.in. takimi, jak: (1) ekonomia skali; (2) „uczenie się przez działanie” (*learning-by-doing*), co oznacza, że firmy mające dłuższe doświadczenie w produkcji mogą oferować lepsze produkty; (3) efekt sieci, według którego liczba osób używających danego produktu zwiększa jego atrakcyjność dla innych. Autorzy wykorzystali zaproponowany model do analizy różnorodnych instrumentów ekonomicznych, mających ułatwić promocję nowego produktu na rynku zdominowanym przez produkt-lidera, gdzie opisane sprzężenia zwrotne (1)–(3) stanowiły poważną barierę dla dyfuzji innowacji. Pokazano, że skuteczność poszczególnych instrumentów zależy od topologii sieci, czyli sposobu, w jaki ludzie wchodzą ze sobą w interakcje, a także siły synergicznych oddziaływań między podażą i popytem.

Innym ważnym nurtem badań podejmowanych w ekonomii ewolucyjnej jest ewolucja instytucji. Tu teoria selekcji grup pomaga zrozumieć ewolucję altruizmu i współpracy, które leżą u podstaw dobrze funkcjonujących społeczeństw. Ewolucja współpracy (lub zachowań altruistycznych) stanowi zagadkę, jako że współpraca jest kosztowna dla jednostki, chociaż korzystna dla grupy. Wyobraźmy sobie, że każda osoba współpracująca w grupie ponosi koszt c , aby wygenerować korzyść b , która następnie zostaje redystrybuowana między wszystkie osoby w grupie. Już wkrótce okaże się, że osoby niewspółpracujące bogacą się szybciej niż inni. Jeżeli członkowie grupy imitują zachowania, które wydają im się atrakcyjne u innych, dominują w grupie lub przynoszą największe korzyści materialne, to egoiści, którzy czerpią korzyści z pracy altruistów, nie ponosząc przy tym żadnych kosztów, zaczną dominować grupę. Selekcja na poziomie jednostek promuje zatem egoistów. Jednakże grupy, w których znajdują się sami altruści, są bogatsze od grup zdominowanych przez egoistów. W ten sposób selekcja na poziomie grup promuje współpracę. To, czy egoiści, czy altruści zdominują populację, zależy od tego, czy selekcja jest silniejsza na poziomie grupy czy jednostek. Teoria selekcji grup może być stosowana do analizy ewolucji różnego rodzaju instytucji lub koewolucji zachowań korzystnych dla grup i podatku redystrybuującego dochody (zob. Bowles, Choi, Hopfensitz 2003).

W ekonomii ewolucyjnej jednostki – tak jak w ekonomii behawioralnej – nie są racjonalne, a raczej charakteryzuje je ograniczona racjonalność. Pojęcie racjonalności ograniczonej pochodzi z 1950 r. z prac Herberta Simona, który kwestionował ludzkie

zdolności obliczeniowe, a tym samym potencjał osób do podejmowania optymalnych wyborów w skomplikowanych sytuacjach. W ekonomii ewolucyjnej zachowanie jednostek często nie jest wynikiem maksymalizacji funkcji użyteczności, ale pozostaje zdeterminowane przez reguły (*rule-driven*). Reguły i nawyki pozwalają jednostkom uniknąć zdobywania kosztownych informacji i porównywania konsekwencji alternatywnych rozwiązań. W warunkach niepewności, kiedy jednostki mają trudność z oceną prawdopodobieństwa przyszłych zdarzeń, wykazują one tym większą skłonność do tworzenia nawyków i polegania na heurystykach poznawczych.

Preferencje jednostek zmieniają się w czasie. Ulrich Witt (2005) rozróżnia między społecznie skonstruowanymi pragnieniami a wrodzonymi instynktami i potrzebami. Podczas gdy instynkty są z natury bardziej stabilne, pragnienia ulegają zmianie w procesie uczenia się przez naśladowanie, np. zachowań uważanych za atrakcyjne. Zarówno nawyki, jak i pragnienia zmieniają się w procesie interakcji społecznych lub pod wpływem doświadczeń życiowych. Jest tu jedna istotna różnica: funkcjonalność nawyków leży u podstaw uczenia się nowych nawyków, co oznacza, że tworzymy przyzwyczajenia, które pomagają nam w najlepszy sposób osiągnąć zamierzone cele. Z kolei potrzeby zmieniają się w wyniku poszukiwania nowych przyjemnych doświadczeń po tym, jak dotychczasowe pragnienia zostały zaspokojone. Ten ostatni mechanizm jest często wykorzystywany przez producentów, którzy próbują tworzyć nowe potrzeby u konsumentów za pomocą reklamy.

Ewolucyjni ekonomiści, tacy jak Geoffrey Hodgson (1988, 2004) czy Stan Metcalfe (1998), często podkreślają potrzebę elastycznych struktur instytucjonalnych, które nie zakłócą procesu zmian ewolucyjnych. Jednakże wspieranie procesu zmian w gospodarce może się odbywać za cenę innych celów społecznych i środowiskowych. Kryteria stosowane dla uzasadnienia celów i metod oceny instrumentów ekonomicznych są rzadko omawiane w pracach z ekonomii ewolucyjnej. W rezultacie nie jest jasne, jak oceniać dobro indywidualne i dobrobyt społeczny z perspektywy ewolucyjnej.

Etyczne osądy w ekonomii ewolucyjnej

Ekonomia ewolucyjna uwzględnia różne motywy działań jednostek, co pozwala na ocenę ich zasadności i ludzkich wyborów poza ich konsekwencjami, jak to jest czynione w ekonomii neoklasycznej. W kolejnej części eseju rozważę konsekwencje przyjęcia różnych teorii etycznych (konsekwencjalizmu, deontologii i etyki cnoty) jako „podstawy” oceny celów i zasadności instrumentów polityki ekonomicznej w ekonomii ewolucyjnej.

Konsekwencjalizm

Konsekwencjalizm oznacza, że konsekwencje czynów są przedmiotem oceny moralnej. Z tej perspektywy jednostka jest moralnie zobowiązana do wyboru czynności, która ma jak najlepsze ogólne konsekwencje. W ekonomii neoklasycznej użyteczność pozwala mierzyć, w jakim stopniu jednostka preferuje konsekwencje wyboru pewnej opcji ponad inny lub służy do uszeregowania opcji w kolejności od najbardziej do najmniej pożądaney. Mechanizm maksymalizacji użyteczności pozwala przewidywać

wybory. To podejście nie wymaga dodatkowych założeń na temat „zawartości” preferencji. Stany wewnętrzne, dobra wola, obowiązek czy zmiany gustu są ignorowane.

Ekonomia dobrobytu opiera się na dwóch kluczowych założeniach. Po pierwsze, jednostki próbują maksymalizować swoją użyteczność, podczas gdy tylko one są w stanie ocenić, czy cel ten został osiągnięty. Po drugie, interwencje ze strony państwa są dopuszczalne wyłącznie wtedy, gdy zwiększają użyteczność jednej osoby, bez pogorszenia użyteczności kogokolwiek innego. W utylityzmie, który stanowi podstawę osądów etycznych w analizie dobrobytu, panuje pogląd, że dobrobyt społeczny jest osiągany poprzez maksymalizację sumy użyteczności jednostek. Krytycy tego podejścia podkreślają jednak, że niewspółmierność preferencji uniemożliwia ich sensowną agregację.

Ekonomia ewolucyjna rozróżnia między podstawowymi potrzebami (*basic needs*) wynikającymi z natury ludzkiej, a preferencjami które są ukształtowane przez normy społeczne i otaczający nas świat. Uwypukla się tu to, że ludzie aktywnie szukają nowych sensorycznych przyjemności, przez co stają się podatni na reklamę, która obiecuje nowe źródła doznań. W tym kontekście Ulrich Witt (2005) proponuje, żeby utylityzm sensoryczny stanowił podstawę osądów etycznych i powinności w ekonomii ewolucyjnej. W tej odmianie utylityzmu wyróżnia się dwa źródła użyteczności: zaspokajanie potrzeb i unikanie bólu. Podział na konsumpcję mającą na celu zmniejszenie niedostatku potrzeb oraz zaspokojenie nowo nabytych pragnień pozwala na przypisanie im różnych wag w analizie dobrobytu. Witt argumentuje, że pod „zasłoną niewiedzy” ludzie byliby skłonni się zgodzić na przypisanie większej wagi do obiektywnych potrzeb, czyli np. do zaspokojenia podstawowych potrzeb na poziomie minimum socjalnego, niż do pragnień społecznie uwarunkowanych.

Jeżeli preferencje jednostek zmieniają się pod wpływem reklam i norm społecznych, czy takie preferencje powinny stanowić podstawę oceny dobrobytu? Reklama często tworzy koszty społeczne poprzez sugerowanie ludziom, że są niezadowoleni z bieżącej konsumpcji, co może prowadzić do spirali zakupów, aby pokazać innym, że się jest od nich lepszym. Na przykład analiza danych panelowych gospodarstw domowych w Szwajcarii dowiodła, że zadowolenie w sąsiedztwie maleje wraz z pojawianiem się tam samochodów luksusowych (zob. Winkelmann 2011). Tak więc, podczas gdy w ekonomii neoklasycznej polityka ma na celu maksymalizację użyteczności jednostek, nie zważając na to, w jaki sposób są one zaspokajane, z perspektywy ewolucyjnej tylko podstawowe potrzeby (*basic needs*) oraz te, które zostały wykształcone w procesie deliberacji, a nie pod wpływem reklamy czy presji społecznej, mogłyby stanowić podstawę analizy dobrobytu.

Deontologia

Deontologia jest moralnością zasad. Przy ocenie wyborów nie liczą się konsekwencje, ale działania są oceniane pod względem ich zasadności. Z perspektywy deontologii działanie jest dobre dla osoby je podejmującej tylko wtedy, gdy wykonuje je ona z pobudek, które są zasadniczo dobre. W etyce kantowskiej jednostki są ograniczone jedynie przez wybrane przez siebie zasady moralne. Zasady te są uniwersalne, ponieważ w procesie deliberacji jednostki dochodzą do tych samych wniosków odnośnie do tego,

co jest moralnie słuszne. Obowiązkiem państwa wobec osób fizycznych i jednostek nie jest jak poprzednio maksymalizować użyteczność obywateli, ale zapewnić ich równość i godność.

W ekonomii neoklasycznej deontologia uzasadnia ograniczenia nakładane na oportunistyczne zachowania jednostek. Celem państwa jest ochrona osób przed innymi poprzez egzekwowanie obowiązków, aby każdy mógł korzystać ze swobód obywatelskich i przysługujących im praw. W ekonomii ewolucyjnej deontologia uzasadnia słuszność interwencji mających na celu promowanie, poprzez tworzenie ram instytucjonalnych, tendencji ludzkich do czynienia dobra i współpracy, oraz działania z pobudek innych niż interes własny. Na przykład Samuel Bowles i współautorzy (2003) pokazali, że podatek dystrybuujący dochód i niwelujący różnice społeczne promuje kooperację. Z perspektywy deontologii wprowadzenie takiego podatku jest więc pożądane i zasadne. W ekonomii dobrobytu utylitaryzm wymaga uzasadnienia, że taki podatek poprawia użyteczność jednostek, bez pogorszenia sytuacji którejkolwiek grupy społecznej. Jednakże pogorszenie sytuacji najbogatszych wynika z samej natury redystrybucji, przez co redystrybucja dochodów jest kontrowersyjnym tematem w debacie publicznej.

Istnieją obawy, że deontologia nie stanowi dobrej podstawy do wydawania osądów moralnych w złożonych systemach społeczno-ekonomicznych, w których preferencje i normy społeczne zmieniają się w czasie. Nie wszystkie dylematy można rozwiązać, odwołując się do zasad moralnych, podczas gdy teorie deontologiczne nie dostarczają wskazówek na temat tego, co jest słuszne, gdy liczne normy kolidują ze sobą. Jednostki mogą mieć problem z oceną, w jakim stopniu ich działania są zgodne z abstrakcyjnymi zasadami i uniwersalnymi normami, co wynika z ich ograniczonej racjonalności. Ponadto deontologia nie uwzględnia różnorodności potrzeb i wartości, złożoności sytuacji moralnych ani ewolucji wartości w czasie. W pewnym sensie redukuje ona politykę społeczno-ekonomiczną do klasyfikowania zasad na etyczne i nieetyczne, co nie zawsze w rzeczywistości jest możliwe do przeprowadzenia.

Etyka cnót

W teoriach etycznych cnót ocena zasadności działań nie zależy od uniwersalnych zasad, jak w teoriach deontologicznych, ale wymaga oceny przyczyn działania i dyspozycji jednostek. Ewaluacja zasadności działań wykracza także poza ocenę indywidualnych osiągnięć. Podejście to wywodzi się od etyki Arystotelesa. Szczęście jednostki jest rozumiane w kategoriach osobistego rozkwitu i pozostaje ściśle związane z jej zdolnościami do radzenia sobie w różnych sytuacjach życiowych.

Cnota w klasycznym Arystotelesowskim ujęciu opisuje trwałą predyspozycję do czynienia dobra. Jest to skłonność do zachowania się w pewien sposób, z konkretnych przyczyn, w określonych warunkach. Ta druga definicja cnoty przypomina definicję nawyków. Jednakże, w przeciwieństwie do przyzwyczajzeń i nawyków, pojęcie cnoty niesie za sobą refleksyjność; wymaga zastanowienia się nad swoim działaniem, formułowania aspiracji i dążenia do poprawy. Podczas gdy w ekonomii ewolucyjnej automatyzacja zachowań służy zaspokajaniu bieżących potrzeb, cnota wymaga tworzenia nowych wzorców zachowań.

W etyce cnót dopuszcza się, że normy moralne mogą się zmieniać w wyniku interakcji z innymi członkami wspólnoty. Tutaj wartości są relatywne: różne osoby mogą inaczej postrzegać zasadność tych samych działań. Kontrastuje to z uniwersalnością zasad etycznych w deontologii. Normy moralne są ustalane w ramach praktyk i struktur społecznych. To powoduje, że różne społeczności mogą funkcjonować, używając innych norm i pojęć moralnych.

Etyka cnoty jest etyką osobistą, co stwarza trudności w stosowaniu jej przy ocenie dobrobytu. Alasdair MacIntyre (1987) sugeruje, żeby oceniać dobrobyt społeczny w ramach praktyk społecznych i ekonomicznych. Definiuje on „praktyki” jako zbiór działań, podczas których jest wytwarzana pewna wartość. Tak więc praktyki są to złożone formy działalności gospodarczej i społecznej, w ramach których jednostki próbują osiągnąć najwyższe standardy zachowań. Standardy te są definiowane z perspektywy praktyk. Działania jednostek są zakorzenione w danej praktyce bądź powiązane z nią, a nie spowodowane chęcią osiągnięcia zewnętrznych celów z praktyką tą niezwiązanymi.

Neoklasyczna ekonomia przestała uwzględniać cnoty jako czynnik determinujący zachowanie jednostki. Dlatego w obecnym ujęciu ekonomii neoklasycznej etyka cnót nie mogłaby stanowić podstawy do oceny dobrobytu i szczęścia jednostki. Bez modyfikacji założeń o racjonalności i maksymalizacji preferencji etyka cnót i ekonomia neoklasyczna są po prostu niekompatybilne.

Ekonomia ewolucyjna wydaje się kompatybilna z etyką cnót. W ekonomii ewolucyjnej nawyki i preferencje zmieniają się w procesie interakcji społecznych. Pozwala to na formułowanie pytań o to, jak zmieniają się praktyki społeczno-ekonomiczne, które z nawyków tworzonych przez jednostki w ramach tych praktyk są instrumentalne dla istnienia samych praktyk, a które są fundamentalne dla rozwoju/szczęścia jednostek. To z kolei pozwala poddawać dyskusji standardy etyczne obowiązujące w ramach konkretnych praktyk i zastanawiać się nad ich zasadnością.

Przyjrzyjmy się kryzysowi otyłości, z którym zmagają się świat zachodni. Ekonomisci neoklasycy skupiają się na wyliczaniu optymalnego podatku na jedzenie śmieciowe czy tłuszcze, który jak do tej pory cieszy się umiarkowanym sukcesem w ograniczaniu spożycia tych produktów. Z kolei ekonomia behawioralna przeanalizowała proces robienia zakupów. Zauważono, że przez prostą zmianę ustawienia produktów na półkach w supermarketach można zredukować ilość słodczych kupowanych przez konsumentów. Natomiast ekonomia ewolucyjna bada, jakie tendencje, np. wykształcony w drodze ewolucji pociąg ludzki do smaku słodkiego i potraw tłustych, sprzyjają kupowaniu niezdrowej żywności oraz jak w poszukiwaniu nowych wrażeń sensorycznych ludzie skłonni są kupować nowe produkty. Jednakże, aby skutecznie promować nowe nawyki, należy analizować je w ramach praktyk. Zakupy w supermarkecie, gdzie jednostki ulegają promocjom i kupują przetworzone produkty, stanowią część ich codziennej rutyny. Coraz mniej członków gospodarstw domowych je razem choć jeden posiłek dziennie, a posiłki przygotowane z gotowych półproduktów często goszczą na ich stołach. Takie powiązane czynności, powtarzane przez wiele osób, stanowią praktykę społeczno-ekonomiczną. Aby zapobiegać epidemii otyłości, należy tworzyć ramy instytucjonalne ułatwiające kształtowanie nowych nawyków w ramach istniejących praktyk lub modyfikację tych ostatnich. Ekonomisci ewolucyjni analizowali np. kwestię,

jak promować rolnictwo i produkty ekologiczne poprzez tworzenie krytycznej masy konsumentów promujących alternatywny styl życia. Warto zwrócić tu uwagę na fakt, że te analizy nie były zmotywowane pytaniem, czy należy promować żywność ekologiczną, bo pozwala ona zaoszczędzić na kosztach produkcji i ograniczyć koszt opieki zdrowotnej lub sprzyja efektywności ekonomicznej – jak to ma miejsce w ekonomii neoklasycznej, ale u ich podstaw leżało pytanie, co oznacza dobre życie. I tak, pytanie, czy warto promować żywność ekologiczną, zamienia się w pytanie, jak promować taką żywność i inicjatywy lokalne, aby pomóc im osiągnąć rentowność.

Podsumowanie

Wybór polityki gospodarczej jest problemem etycznym. Często można się spotkać z opinią, że fundamenty etyczne w ekonomii są już od dawna ustalone i nie wymagają dyskusji. W ekonomii neoklasycznej zasadność interwencji gospodarczych jest oceniana na podstawie ich konsekwencji dla dobrobytu, gdzie dobrobyt jest najczęściej utożsamiany z konsumpcją i wzrostem gospodarczym. Ekonomia neoklasyczna ignoruje fakt, że ludzie mogą przystosowywać się do niekorzystnych dla siebie okoliczności lub że presja społeczna może przyczyniać się do eskalacji potrzeb poza poziom ekologicznej równowagi.

Trudno się nie zgodzić z prof. Jerzym Wilkinem, kiedy pisze, że ekonomia narzuca ludziom sposób życia, wartości i marzenia. W licznych eksperymentach ekonomicznych pokazano, że bodźce finansowe motywują jednostki do egoistycznego zachowania i wypierają tendencje do współpracy. W ekonomii neoklasycznej stany wewnętrzne czy intencje jednostki są ignorowane, a tym samym ich zasadność nie może być poddawana ocenie.

Z kolei ekonomia ewolucyjna wyjaśnia ewolucję norm społecznych i instytucji. Wyróżnia ona rozmaite przyczyny zachowań jednostek i analizuje, jak ich preferencje zmieniają się w czasie pod wpływem interakcji społecznych. Ta perspektywa pozwala nam na analizę, które polityki promują „dobre” nawyki, tendencje do współpracy lub skłaniają ludzi do refleksji na temat tego, co jest dla nich dobre w ramach istniejących praktyk społecznych i ekonomicznych. Umożliwia także przypisywanie w ocenie dobrobytu wyższych wag zaspokajaniu najpilniejszych potrzeb lub preferencjom uformowanym w procesie deliberacji niż innym pragnieniom. Potrzebne są nowe kryteria oceny dobrobytu z perspektywy ewolucyjnej. W tym eseju próbowałam pokazać, że zasadność polityk ekonomicznych w ekonomii ewolucyjnej może być analizowana przy użyciu kryteriów oceny innych niż utylitarystyczne. Dyskusja nad fundamentami etycznymi w ekonomii ewolucyjnej jest istotna i nieunikniona, a jej wynik nie został jeszcze przesądzony.

Bibliografia

- Arthur W.B. (1989). Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events. *The Economic Journal*, t. 99, s. 116–131.
- Bowles S., Choi J.-K., Hopfensitz A. (2003). The co-evolution of individual behaviors and social institutions. *Journal of Theoretical Biology*, t. 223, s. 135–147.

- Colander D., Föllmer H., Haas A., Goldberg M., Juselius K., Kirman A., Lux T., Sloth B. (2009). *The Financial Crisis and the System Failure of Academic Economics*. Kiel Working Paper, nr 1489.
- Hodgson G.M. (1988). *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge, Philadelphia: Polity Press, University of Pennsylvania Press.
- Hodgson G.M. (2004). *The Evolution of Institutional Economics*. London, New York: Routledge.
- Kahneman D., Tversky A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, t. 47, s. 263–291.
- Krugman P. (2009). How did economists get it so wrong? *New York Times* z 6 września.
- MacIntyre A. (1987). *After Virtue: A Study in Moral Theory*. London: Duckworth.
- Metcalf J.S. (1998). *Evolutionary Economics and Creative Destruction*. London, New York: Routledge.
- Nelson R., Winter S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Safarzyńska K. (2013). Evolutionary-economic policies for sustainable consumption. *Ecological Economics*, t. 90, s. 187–195.
- Safarzyńska K., Bergh J.C.J.M. van den (2010). Demand-supply coevolution with multiple increasing returns: Policy for system transitions. *Technological Forecasting and Social Change*, t. 77, s. 297–317.
- Simon H. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, t. 69, s. 99–118.
- Simon H. (1956). Rational choice and the structure of the environment. *Psychological Review*, t. 63, s. 129–138.
- Sunstein C.R. (2014). *Why Nudge? The Politics of Liberal Paternalism*. New Haven: Yale University Press.
- Sunstein C.R., Thaler R.H. (2003). Libertarian paternalism is not an oxymoron. *University of Chicago Law Review*, t. 70, s. 1159–1202.
- Thaler R.H., Sunstein C.R. (2009). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New York: Penguin Books.
- Wilkin J. (2014). Dlaczego ekonomia utraciła duszę? *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, nr 1(64), s. 15–20.
- Windrum P., Birchenhall C.T. (1998). Is life cycle theory a special case?: Dominant designs and emergence of market niches through co-evolutionary learning. *Structural Change and Economic Dynamics*, t. 9, s. 109–134.
- Windrum P., Birchenhall C.T. (2005). Structural change in the presence of network externalities: A co-evolutionary model of technological successions. *Journal of Evolutionary Economics*, t. 15, s. 123–148.
- Winkelmann R. (2011). Conspicuous consumption and satisfaction, tekst niepublikowany.
- Witt U. (2003). Economic policy making in evolutionary perspective. *Journal of Evolutionary Economics*, t. 13, s. 77–94.
- Witt U. (2005). *From Sensory to Positivist Utilitarianism and Back – The Rehabilitation of Naturalistic Conjectures in the Theory of Demand*. Jena: Max Planck Institute.

CZĘŚĆ 2
PAŃSTWO, SPOŁECZEŃSTWO
I GOSPODARKA

Czas pracy w polskiej gospodarce. Ewolucja, jej przyczyny i konsekwencje zmian¹

Marek Bednarski

Czas pracy zarobkowej to ważna kategoria dla człowieka i jego gospodarstwa domowego. Angażuje bowiem znaczną część życia każdej jednostki, a także wpływa na ilość i sposób zagospodarowania czasu, który pozostaje na zajęcia w gospodarstwie domowym i wypoczynek. Śledzenie zatem faktycznych zmian w czasie pracy, ich determinant o charakterze i ekonomicznym, i prawnym, oraz skutków widzianych z różnych perspektyw jest istotne zarówno w celach poznawczych, jak i aplikacyjnych.

A, w szczególności w krajach wyżej rozwiniętych, jest co obserwować. Duże obszary systemów ekonomicznych od lat siedemdziesiątych XX w. podlegają istotnym zmianom związanym z ustępowaniem tradycyjnego systemu fordowskiego w produkcji na rzecz kompleksu zjawisk określanymi mianem „nowej gospodarki” lub „postfordyzmu” (zob. Gardawski 2009). Istotą fordyzmu była masowa produkcja standardowych dóbr, przy zastosowaniu taylorowskiego modelu organizacji pracy, w działających na oligopolistycznych rynkach przedsiębiorstwach chronionych przez państwową politykę antycykliczną. Pozwalało to zatrudniać często na całe życie, w warunkach pełnego etatu, z jasną perspektywą awansu i wzrostu płacy. „Nowa gospodarka” to zaprzeczenie tych atrybutów. Za sprawą głównie globalizacji i nowych technologii system taylorowski zaczął być wypierany przez system elastycznej produkcji nakierowanej na zaspokajanie zmiennych potrzeb w warunkach konkurencyjnego rynku. Produkty wytwarzane są tu w krótkich seriach i szybko wymieniane, co wymusza nowe formy organizacji pracy różnicujące silnie status poszczególnych pracowników. Pociąga to za sobą rozległe zmiany również w odniesieniu do czasu pracy, w szczególności sprzyjając jego uelastycznianiu, a przez to budząc wśród zatrudnionych i poszukujących zatrudnienia niepokoje i, rzadziej, nadzieje.

Sygnalizowane problemy nie ominęły i Polski, a nawet ich natężenie jest tu większe niż w innych krajach wyżej rozwiniętych. Trudno określić przyczyny tego stanu rzeczy. Być może gospodarka polska jest wrażliwsza na impulsy zewnętrzne, być może wynika

¹ Prezentowany tekst mógł powstać dzięki udziałowi autora w projektach badawczych: „Underemployment – społeczne i gospodarcze konsekwencje zjawiska” i „Czynnik czasu w nowej gospodarce. W jakim kierunku zmierzamy?”, sfinansowanych przez Narodowe Centrum Nauki, a zrealizowanych w Instytucie Pracy i Spraw Socjalnych.

to z dość słabej pozycji pracowników względem pracodawców. W konsekwencji obawy Polaków związane z uelastycznianiem rynku pracy są duże.

W prezentowanych rozważaniach podjęta będzie próba odpowiedzi na pytanie o przyczyny, dla których pojawienie się „nowej gospodarki” wpływa na zmiany w czasie pracy w kierunku jego uelastyczniania oraz o skutki społeczne tych procesów. Następnie pokazany zostanie ich odbiór przez Polaków w świetle zrealizowanych badań empirycznych. Poprzedzą te rozważania informacje pokazujące, jaką przestrzeń tworzy polskie prawo dla uelastyczniania czasu pracy.

Elastyczny czas pracy w polskim prawie

Czas pracy to kategoria szczegółowo regulowana przez prawo. Jego uelastycznianie, a więc odchodzenie od standardowej formy, musi być osadzone w odpowiednich regulacjach. Polskie prawo, ogólnie rzecz ujmując, tworzy przestrzeń dla takich zmian (zob. Florek 2011). Oferuje z jednej strony tzw. atypowe umowy o pracę, z drugiej zaś, w ramach zatrudnienia pracowniczego, elastyczne formy pracy.

Atypowe umowy o pracę regulowane przez Kodeks pracy to zatrudnienie terminowe, zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy i telepraca. Pracę tymczasową, poprzez agencję pracy tymczasowej, reguluje odrębna ustawa. Ponadto zatrudnienie atypowe może mieć charakter umowy cywilnoprawnej. Wskazać tu można umowę zlecenie, umowę o dzieło, umowę o pracę nakładczą i kontrakt menedżerski.

Elastyczne formy pracy mogą dotyczyć już zatrudnionych (reguluje je Kodeks pracy) i obejmują takie rozwiązania, jak: zmienne godziny rozpoczęcia pracy, ruchomy czas pracy, indywidualny rozkład czasu pracy, praca w domu, równoważny czas pracy czy zadaniowy czas pracy (zob. Machol-Zajda 2007).

Specyficzną formą uelastyczniania czasu pracy może być samozatrudnienie. Formalnie mamy tu do czynienia z korzystaniem z usług jednoosobowych firm prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek. Faktycznie, w szczególności gdy praca ma w rzeczywistości charakter podporządkowany, jest to forma zatrudnienia cechująca się daleko idącą elastycznością.

Oczywiście ekstremalnie elastyczne zatrudnienie ma miejsce w „szarej strefie” gospodarczej. W literaturze wskazuje się, że unikanie regulacji wynikających z prawa pracy stanowi jedną z przyczyn jej istnienia (zob. Schneider 2011).

W sumie, z perspektywy zarysowanych rozwiązań prawnych, elastyczny czas pracy cechuje się tym, że strumień pracy może być łatwo regulowany przez: przerywanie i wznawianie stosunku pracy, swobodny podział doby zatrudnionego na czas wolny i pracę (zarówno ze względu na jej długość, jak i porę świadczenia), zmianę miejsca wykonywania pracy. Przy czym z perspektywy pracodawcy ta łatwość regulacji ma służyć dostosowaniu strumienia pracy do aktualnego popytu na wytwarzane dobra, a z perspektywy pracownika – potrzebom jego gospodarstwa domowego. Te dwie perspektywy bywają sprzeczne i prowadzą do licznych konfliktów wokół czasu pracy w przedsiębiorstwach.

Należy jeszcze zauważyć, że w warunkach polskich regulacji stosowanie atypowych umów o pracę, w szczególności o charakterze cywilnoprawnym, może prowadzić do

obniżenia obciążeń na rzecz państwa, szczególnie o charakterze parapodatkowym. Będzie obniżać to koszty pracodawcy i zwiększać (przynajmniej w okresie krótkim) dochody pracownika, stanowiąc jeszcze jeden czynnik sprzyjający upowszechnianiu tego typu rozwiązań.

Źródła upowszechniania elastycznego czasu pracy

Zatrudnienie w elastycznym czasie pracy staje się w Europie, również w Polsce, coraz popularniejsze. Zamiast pełnoetatowego zatrudnienia na czas nieokreślony coraz więcej osób korzysta z różnych elastycznych jego form, co – jak wspomniano – umożliwia pracodawcy adaptowanie zasobów pracy do bieżących potrzeb. W Unii Europejskiej na czas określony pracowało w 2013 r. ponad 13% zatrudnionych, przy czym w Polsce było to ponad 26%, w Hiszpanii 23%, w Holandii prawie 20%, a w Szwecji i Niemczech mniej więcej po 15%. Na niepełnym etacie w Unii pracowało 20% zatrudnionych. W Holandii było to prawie 50%, a w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Szwecji i Belgii mniej więcej po 25%, w Polsce zaś blisko 8% (zob. Bednarski, Głogosz 2014: 78).

Mamy zatem do czynienia z prawidłowością, przynajmniej w obszarze gospodarczym, obecną i w Polsce. Trzeba też jednak zauważyć, że wśród krajów o podobnym poziomie rozwoju odpowiednie wielkości nie są identyczne, co sugeruje istotny wpływ czynników lokalnych. Niemniej można domniemywać, że istnieją pewne uniwersalne źródła upowszechniania elastycznego czasu pracy, które warto zidentyfikować. Państwo musi bowiem prowadzić na tym obszarze politykę, choćby kształtując prawo pracy. Nie będzie ona skuteczna bez znajomości obiektywnych uwarunkowań regulowanych procesów.

Najogólniej, w świetle rozmaitych analiz (zob. Bednarski 2012: 36–66), można przyjąć, że dążenie do uelastyczniania czasu pracy jest przede wszystkim rezultatem presji ze strony pracodawców, której pracownicy nie są w stanie skutecznie się przeciwstawić. Choć, przynajmniej w odniesieniu do niektórych atypowych umów o pracę i elastycznych form pracy, stroną zainteresowaną będzie również pracownik.

Można postawić tezę, że pracodawcy dążą do uelastycznienia czasu pracy zatrudnionych z uwagi na rosnącą niepewność warunków, w których przychodzi im gospodarować. A pogląd, że procesy zachodzące we współczesnych społeczeństwach niosą niepewność, jest w literaturze szeroko opisany (zob. Beck 2002). Przy czym niepewność, w przeciwieństwie do ryzyka (na co zwrócił uwagę już Frank Knight w 1921 r.), należy tu rozumieć jako sytuację, w której decydentowi prawdopodobieństwa różnych stanów rzeczy nie są znane ani nie mogą być wyestymowane w obiektywny sposób (zob. Pogorzelski 2014: 5–9).

W szczególności, w obszarze interesującym ekonomię, źródłem owej niepewności jest ekspansja sektora postfordowskiego określanego, jak wspomniano, też mianem „nowej gospodarki”. Ma ona wiele zasygnalizowanych dalej atrybutów, ale jej istotą jest właśnie niepewność i wynikająca z niej potrzeba elastyczności ze strony wszystkich uczestników rynku (zob. Gardawski 2009: 55). Owa niepewność może dotyczyć wielu parametrów ekonomicznych: wielkości popytu, cen, płac, kursów walutowych, zmian technologicznych, a nawet polityki państwa. Dlatego pracodawcy starają się, dla

bezpieczeństwa swoich przedsiębiorstw, przerzucić przynajmniej część tej niepewności na pracowników. Chcieliby bowiem, aby wahania wspomnianych parametrów można było łatwo zamortyzować zmianami w kwalifikacjach załogi, jej liczebności czy poziomie płac. A to właśnie umożliwia szeroko pojmowany elastyczny czas pracy.

Kluczem zatem do zrozumienia źródeł upowszechniania elastycznego czasu pracy jest wyjaśnienie przyczyn narastania niepewności w procesach ekonomicznych związanych z poszerzaniem się „nowej gospodarki”. Do jej atrybutów, sprzyjających niepewności, zaliczyć można: globalizację, masowe migracje, ekspansję małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), wzrost znaczenia sektora usług oraz rozwój gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Zauważyć też należy, że jednocześnie słabnie pozycja pracowników i ich zdolność do obrony przed przerzucaniem na nich przez pracodawców narastającej niepewności. Wiąże się to z pogłębianiem procesów segmentacyjnych na rynku pracy, ograniczaniem tu skali regulacji państwowych oraz marginalizacją reprezentacji zatrudnionych (głównie związków zawodowych). W efekcie skala elastycznego czasu pracy rośnie, a koszty coraz większej niepewności ponoszą pracownicy.

Spośród wskazanych czynników kluczowe znaczenie dla tej ekspansji niepewności ma globalizacja. Oznacza ona radykalne ograniczenie barier w przepływie dóbr, usług, kapitału i siły roboczej między krajami. Dzieje się to zarówno na skutek celowej działalności człowieka budującego instytucje ułatwiające współpracę (np. rozwiązania przyjmowane w ramach WTO, UE czy NAFTA), jak i działań spontanicznych jednostek gospodarujących, które wypełniają tworzone ramy prawne. Możliwe są one dzięki bezprecedensowemu obniżeniu kosztów transportu towarów i ludzi oraz przenoszącej myśl telekomunikacji. Tak działający system gospodarki światowej nie jest jednak skutecznie regulowany i koordynowany – zarówno ze względów techniczno-instytucjonalnych (brak władzy ponadpaństwowej), jak i przekonania, że funkcjonowanie w warunkach nieskrępowanego rynku będzie prowadzić do optymalnych efektów ekonomicznych (zob. Morawski 2010).

W ten sposób rozumiana globalizacja niesie oczywiste korzyści, sprzyjając wzrostowi gospodarczemu i poszerzając gospodarstwu domowemu dostęp do konsumpcji niedrogich dóbr, ale może działać również destabilizująco na gospodarkę lokalną. Podstawowe parametry decydujące o rentowności przedsiębiorstwa okazują się w warunkach globalizacji nieprzewidywalne, co oznacza radykalny wzrost niepewności w gospodarowaniu. Trudno bowiem prognozować megatrendy w światowym systemie ekonomicznym czy oceniać prawdopodobieństwo określonych zachowań konkurentów działających w krajach o różnych poziomach rozwoju technologicznego, cechach siły roboczej, płacach czy warunkach instytucjonalnych prowadzenia działalności gospodarczej (takich jak wysokość podatków, łatwość otwarcia firmy, sprawność sądów, poziom korupcji). W tej sytuacji przedsiębiorcy starają się wbudowywać w swoje firmy swoiste „amortyzatory niepewności”, do których zaliczyć można, w pierwszym rzędzie, elastyczny czas pracy.

Z globalizacją związane są procesy migracyjne, którym sprzyjają ograniczenia barier administracyjnych i komunikacyjnych w przepływie ludności. Mogą się wówczas ujawnić mechanizmy skłaniające ludzi do przemieszczania się między krajami w poszukiwaniu lepszego życia (zob. Kaczmarczyk, Okólski 2008). Istotną zmienną jest tu możliwość uzyskania pracy.

W Polsce tylko w niektórych segmentach rynku pracy migranci odgrywają istotniejszą rolę, pełniąc wobec krajowych zasobów siły roboczej funkcję bardziej komplementarną niż substytucyjną (zob. Golinowska 2004). Niemniej ich obecność sprzyja uelastycznianiu czasu pracy. Tam, gdzie migranci substytuują polskich pracowników, zwiększają konkurencję na rynku pracy, co wymusza na pracodawcach przyjmowanie warunków pracodawcy, w przypadku takiej potrzeby i elastycznego czasu pracy – nawet, gdy tego nie chcą. Ale i tam, gdzie tylko uzupełniają zasoby miejscowej siły roboczej, są oni bardziej skłonni akceptować oczekiwania przedsiębiorców i pracować w czasie elastycznym.

Oprócz szeroko rozumianych procesów globalizacyjnych dla ekspansji elastycznego czasu pracy zasadnicze znaczenie ma rozwój małej i średniej przedsiębiorczości. Udział zatrudnionych w tym sektorze zaczął rosnąć od połowy lat osiemdziesiątych XX w. z wielu przyczyn (zob. Dominiak 2005). I tak, nowe technologie informatyczne ograniczyły korzyści skali, wzrost poziomu życia ludności zwiększył popyt na dobra niestandardowe oferowane przez małe firmy, a duże przedsiębiorstwa, redukując koszty, zaczęły dokonywać outsourcingu wielu zadań do drobnego sektora. W Polsce na ogólnoswiatowe trendy nałożyły się zmiany związane z transformacją sprzyjające ekspansji MŚP.

A małe firmy, w przeciwieństwie do dużych przedsiębiorstw funkcjonujących w oligopolistycznych strukturach, są szczególnie wrażliwe na impulsy zewnętrzne o charakterze rynkowym i prawnym. Ani nie kontrolują bowiem otoczenia gospodarczego, ani nie mogą wpływać na działalność regulacyjną państwa. W tej sytuacji, tj. podwyższonej niepewności, muszą być gotowe w każdej chwili na zmiany. W przeciwnym razie upadną. Wobec tego w małych firmach zatrudnia się tak, by łatwo było zmieniać czas pracy zatrudnionego, skalę jego obciążeń i wynagrodzenia, a w ostateczności kończyć współpracę. Pracodawcy szukają więc elastycznego czasu pracy, nawet uciekając z produkcją do „szarej strefy”.

Z ekspansją MŚP wiąże się kolejna cecha współczesnych gospodarek – serwicyzacja, czyli wzrost udziału zatrudnionych w sektorze usług, zarówno adresowanych do ludności, jak i do biznesu (zob. Lichniak 2010). I w tym przypadku w Polsce trendy ogólnoswiatowe nałożyły się na procesy związane z transformacją, istotnie je przyspieszając. A usługi mają tę cechę, że moment ich wytworzenia jest jednocześnie momentem ich konsumpcji. Rytm ich dostarczania zatem, w przeciwieństwie do dóbr, musi odpowiadać rytmowi zapotrzebowania. Niemożliwe jest więc tu gromadzenie zapasów. Ponadto popyt na wiele rodzajów usług jest silnie uzależniony od nawet niewielkich wahań cen czy dochodów, bo konkurencja jest tu duża, a konsument względnie łatwo może się wycofać z rynku. Wszystko to tworzy dodatkową niepewność w procesie gospodarowania. W efekcie zatrudnienie w usługach musi być bardziej elastyczne niż w sektorze przemysłowym, czego ilustracją jest m.in. powstawanie tu nowych, nieznanych uprzednio zawodów o specyficznych wymogach (ibidem: 95–102).

Jedną z kluczowych cech „nowej gospodarki”, jak wspomniano, jest ekspansja innowacji w ramach gospodarki opartej na wiedzy (GOW), a więc bazujących na bezpośredniej współpracy z nauką. Skutki konkretnych innowacji są jednak, jak wskazuje literatura (zob. Stasik 2014: 13–17), trudne do określenia, bo brak jest danych

historycznych o dotychczasowym przebiegu rodzących się zjawisk. Wprowadzanie innowacji oznacza więc działanie w warunkach nieuniknionej niepewności.

Z perspektywy przedsiębiorcy oznacza to, że zawsze może pojawić się nowy produkt, który przekształci nagle istniejący porządek na rynku, wykreuje nowych producentów, a dotychczasowych zmarginalizuje. Wokół tego produktu może pojawić się zmiana społeczna, która przeorganizuje szybko sposób życia ludzi, a więc i strukturę konsumpcji, i/lub zmiana technologiczna, która przekształci sposób organizacji pracy. Przedsiębiorca, nie mogąc uciec przed nieuchronną niepewnością, musi ją „wziąć pod uwagę i konstruktywnie wykorzystać na rzecz tworzenia systemowych odpowiedzi na trudne do przewidzenia sytuacje” (ibidem: 15). Taką systemową odpowiedzią będzie m.in. szerokie stosowanie elastycznego czasu pracy.

Pracodawcy wywodzącą się z zarysowanych źródeł niepewność starają się, jak już nadmieniono, przetrzymać na pracowników, posługując się właśnie atypowymi formami zatrudnienia oraz elastycznymi formami czasu pracy. Niemniej pracownicy, odczuwając awersję do ryzyka, na co wskazują badania empiryczne (zob. Bednarski 2012: 39–44; Bednarski, Głogosz 2014: 91–134), generalnie chcieliby, aby tę niepewność absorbowało przedsiębiorstwo. W sporze z kapitałem pozostają jednak w trudnej sytuacji.

Wskazać można na dwie przyczyny tego stanu rzeczy. Z jednej strony są to pogłębiające się w „nowej gospodarce” procesy segmentacyjne na rynku pracy związane z tworzeniem firm odpowiadających modelowi elastycznej struktury (zob. Poczowski 2007). W przedsiębiorstwie pracownicy o unikalnych kwalifikacjach, niezbędni dla procesu produkcji, a przede wszystkim kreowania i absorbowania innowacji, tworzą „rdzeń” załogi chroniony, w miarę możliwości, przed niepewnością poprzez oferowanie stabilnych, wyżej opłacanych miejsc pracy z dobrymi ubezpieczeniami. Na rynku pracy ta grupa funkcjonuje w segmencie pierwszym. Z kolei pracownicy łatwo dostępni na rynku, wykonujący proste i powtarzalne zadania, funkcjonują na wtórnym rynku pracy, gdzie właśnie oferowane są miejsca pracy wymagające niechcianej często elastyczności, tymczasowe, na czas określony, na niepełny etat, poza Kodeksem pracy. Przejście z rynku wtórnego na pierwotny jest bardzo trudne, co oznacza, że ta właśnie grupa pracowników pełni funkcję swoistego bufora absorbującego niepewność, wobec której stoi firma i nie ma możliwości zmiany swojej sytuacji.

Formalnie interesy tej grupy powinny być chronione przez związki zawodowe, które jednak, również w Polsce, przeżywają głęboki kryzys wyrażający się głównie spadkiem stopy uzwiązkowienia. Co więcej, w Polsce związki są nieobecne tam, gdzie elastyczne zatrudnienie jest najpowszechniejsze: w firmach niewielkich, prywatnych od początku swojego istnienia, działających na mocno konkurencyjnych rynkach. Proces ten ulega samowzmocnieniu, bo elastyczne zatrudnienie zniechęca do tworzenia związków i działania w nich (zob. Bednarski, Wratny 2010). W efekcie nie ma ich tam, gdzie są najpotrzebniejsze.

Stabilizować sytuację pracowników może jeszcze arbiter między kapitałem i pracą – państwo, zarówno poprzez wyrównującą koniunkturę politykę makroekonomiczną, jak i tworzenie oraz egzekwowanie odpowiednich zapisów w prawie pracy. Tymczasem w warunkach „nowej gospodarki”, a w szczególności wobec jej wymiaru związanego z globalizacją, polityka keynesowska nastawiona na stabilizowanie zatrudnienia okazała

się zawodna. Jednocześnie skłonność państwa, nawet wobec sygnalizowanego kryzysu związków zawodowych, do intensywnej regulacji tej sfery okazuje się ograniczona (zob. Seweryński 2013: 27–33). Wiąże się to z przekonaniem, że deregulacja rynku pracy jest dobrym sposobem na ograniczanie bezrobocia, co znajduje wyraz nie tylko w analizach teoretycznych, lecz także w realizowanej polityce gospodarczej.

Oczywiście bywa, że praca w elastycznym czasie jest pożądana również przez zatrudnionych. Najczęściej wskazuje się tu pracę na niepełny etat pozwalającą zatrudnionemu czerpać z niej dochody i jednocześnie mieć czas na inne aktywności, zazwyczaj w gospodarstwie domowym. Badania empiryczne, przynajmniej w odniesieniu do kobiet w Polsce, dowodzą jednak, że takie rozwiązanie jest na ogół rezultatem decyzji pracodawcy dostosowującego podaż pracy w firmie do aktualnego poziomu zapotrzebowania na nią, a nie do oczekiwań osoby zatrudnionej (zob. Głogosz 2007).

Wskazać jednak można i takie przypadki, kiedy pracownicy są autentycznie zainteresowani pracą w elastycznym czasie. Najczęściej dotyczy to takich form czasu pracy i telepracy, które pozwalają pracownikowi swobodniej zarządzać swoim czasem, a także umów cywilnoprawnych, w przypadku których zobowiązania świadczących pracę wobec kontrahentów są względnie łatwe do zmiany.

Badania empiryczne realizowane w Polsce świadczą o tym, że warunki niepewności łatwiej akceptują, a nawet potrafią znaleźć tu dla siebie korzyści, ludzie młodzi, tzw. pokolenie Y, dorastające w Polsce transformacji systemowej (zob. Poławski 2012: 143–147). Wskazuje się na jego cechy ułatwiające adaptację do „nowej gospodarki”, takie jak: mobilność, brak przywiązania do przedsiębiorstwa, gdzie pracują, co skłania do częstych zmian miejsca pracy w ślad za lepszymi jej warunkami, i generalne odrzucanie lojalności wobec sieci społecznych nawet oferujących wsparcie na rzecz skupienia się na indywidualnym rozwoju. Brak gwarancji zatrudnienia zatem i przewidywalności czasu pracy nie jest postrzegany jako upośledzenie, a przeciwnie, jako szansa na zmianę ku lepszemu. Jednostki w ten sposób postrzegające swoje cele życiowe mogą być wręcz zainteresowane elastycznym zatrudnieniem.

Klasycznym motywem poszukiwania zmiany w „pokoleniu Y” jest oczywiście dążenie do awansu i wyższych zarobków. Jak jednak wskazują badania, wchodzić tu może w grę również inna hierarchia celów życiowych w pokoleniu dzieci niż w pokoleniu rodziców adaptujących się dopiero do rynku i odkrywających związane z tym możliwości. Jak pisze respondent: „Bo ludzie z mojego pokolenia nie mają już takiej presji, żeby się dorobić... przynajmniej duża część ludzi tak ma... to nie jest tak, jak w przypadku pokolenia mojego ojca, który się zabija i pracuje po 10–12 godzin na dobę, żeby kupić sobie samochód za 200 tysięcy złotych” (Bednarski, Głogosz 2014: 121). Umowy cywilnoprawne czy elastyczne formy czasu pracy mogą być dla takich jednostek interesujące.

Wreszcie, patrząc z perspektywy wspomnianego modelu elastycznej struktury zatrudnienia, tego typu rozwiązania mogą być wygodne dla wysokiej klasy specjalistów świadczących usługi dla wielu kontrahentów, którym nie opłaca się utrzymywać na etatach bardzo drogich pracowników.

W sumie istnieją podstawy, by stwierdzić, że w postfordowskiej „nowej gospodarce” można znaleźć wiele przyczyn upowszechniania się w różnym kształcie elastycznego

czasu pracy, zarówno po stronie pracodawców, jak i pracobiorców, co owocuje sygnalizowanymi wcześniej statystykami. Bez względu jednak na powody opisane zjawiska mają często niebezpieczne konsekwencje społeczne, które będą przedmiotem dalszej analizy.

Spoleczne konsekwencje uelastyczniania czasu pracy

Fakt, że praca w elastycznym czasie, przynajmniej w pewnych aspektach, stanowi przestrzeń konfliktu między postulatami związanymi z efektywnością gospodarowania a dobrostanem zatrudnionych, dostrzeżono już dawno. Właśnie z tego względu podejmowane są próby, już na poziomie organizacji międzynarodowych, takich jak Międzynarodowa Organizacja Pracy czy Unia Europejska, by poprzez prawo pracy stabilizować pozycję zatrudnionego (zob. Matey-Tyrowicz 2003). W szczególności dotyczy to maksymalnego wymiaru czasu pracy, zagwarantowania okresów dziennego i tygodniowego wypoczynku czy prawa do urlopu. Chodzi tu więc o utrzymanie, pewnej przynajmniej, regularności godzin pracy i ograniczanie częstotliwości zmian. Ważne jest także zminimalizowanie czasu pracy w tzw. porach społecznych, czyli świątecznych albo nocnych. Dokumenty wspomnianych organizacji pokazują, że odchodzenie od tych postulatów jest też niekorzystne dla pracodawców, oznacza bowiem pogorszenie stanu zdrowia pracowników, sprzyjając w ten sposób absencji i wypadkom przy pracy, a także działa niekorzystnie na tzw. równowagę między pracą a życiem pozazawodowym (*work-life balance*), czyli zdolność harmonijnego łączenia obu tych wymiarów.

Ten ostatni problem ma szczególnie istotne znaczenie, nie tylko z perspektywy dobrostanu jednostek, lecz także funkcjonowania rodziny, a więc miejsca, gdzie społeczeństwo, w wielu wymiarach, się reprodukuje. W tym kontekście należy też widzieć kryzys demograficzny i zaburzenia w procesie socjalizacji młodego pokolenia. Choć trzeba pamiętać, że pożądana jest również równowaga między pracą a innymi wymiarami funkcjonowania jednostki, takimi jak relacje z przyjaciółmi czy w ramach wspólnoty lokalnej. Niemniej z perspektywy społecznej najważniejszy jest konflikt praca-życie rodzinne.

Tutaj kluczowe znaczenie ma z jednej strony sygnalizowana nierytmiczność i nieprzewidywalność czasu pracy oraz jego społeczny charakter (zob. Smoder 2014: 138–156). Wykonywanie obowiązków rodzinnych jest utrudnione z powodu przemęczenia, problemów z synchronizacją zadań domowych z pracą zawodową, „przenikania” obu rodzajów aktywności (telepraca) czy ograniczania relacji między członkami rodziny (praca w niedziele i święta).

Z drugiej strony analizowany konflikt wiąże się z niepewnością zatrudnienia w niektórych atypowych formach. W rodzinę uderza tu ograniczenie zdolności kredytowej tak zatrudnionych i kwestie związane z uzyskiwaniem świadczeń emerytalnych. Jak wskazują badania, banki najchętniej kredytują zatrudnionych w trybie umowy o pracę na czas nieokreślony, co oznacza, że pracujący w trybie innych umów mają problemy z pozyskaniem środków finansowych. Z perspektywy długookresowych interesów rodziny najpoważniejszym problemem jest dostęp do kredytów hipotecznych (zob. Teisseyre 2012: 192–204). Atypowe formy zatrudnienia często nie zapewniają również uprawnień

emerytalnych, przynajmniej w zadowalającej wysokości (zob. Oczki 2012: 205–222). I to również zagraża długookresowym interesom rodziny.

Kierunek ewolucji czasu pracy z perspektywy równowagi „praca–życie”, w świetle literatury, nie jest jasny (zob. Zbyszewska 2014: 58–75; Roosalu 2014: 188–212). Z jednej strony wzrost wydajności pracy może pozwolić na redukcję czasu pracy i wyrównywanie obciążeń pracą różnych grup społecznych. Z drugiej strony istnieje możliwość, że sygnalizowane wcześniej czynniki spowodują wydłużenie czasu pracy i jego polaryzację między jednostkami – jedni będą pracować zbyt długo, a inni pozostaną bez pracy.

Oczywiście elastyczny czas pracy może służyć interesowi pracownika, ale wówczas może to nie leżeć w interesie pracodawcy. Dlatego szukając realistycznych rozwiązań, należy dążyć do stosowania zasady *win-win*, czyli korzyści obu stron. Pewną szansę może tu tworzyć delegowanie, w określonym zakresie, uprawnień do regulowania czasu pracy od kierownika do pracownika (zob. Smoder 2014: 152–156). Nie jest to jednak łatwe, bo wymaga zmian w zarządzaniu firmą w kierunku rozliczania efektów, a nie czasu pracy.

Rozważając konsekwencje braku równowagi „praca–życie pozazawodowe”, należy zwrócić uwagę na wyjątkową, z tej perspektywy, sytuację kobiet (zob. Mirosław 2014: 157–183; Fagan 2014: 89–115). Szczególnym problemem jest tu fakt, że rozwiązania uelastyczniające czas pracy, postrzegane przez wiele kobiet jako korzystne, bo pozwalające na głębsze zaangażowanie w sprawy rodziny, niosą straty w dłuższej perspektywie w postaci niższych emerytur czy spowolnienia kariery zawodowej.

Najpoważniejszą jednak społeczną konsekwencją uelastyczniania czasu pracy jest kreowanie nowej klasy społecznej – prekariatu (zob. Standing 2014; Urbański 2014). Jej istotą, jak wskazuje sama nazwa, jest niepewność dotycząca, przede wszystkim, posiadania pracy i dochodu, z którą często się wiąże elastyczny czas pracy. Niepewność ta prowadzi do zachwiania podstawowych wymiarów bezpieczeństwa związanego z pracą, co właśnie tworzy prekariuszy. Przyjmując stosowane w literaturze kryteria statusu prekariusza (zob. Standing 2014: 49–53), warto zauważyć, że elastyczny czas pracy może podważać: bezpieczeństwo zatrudnienia (groźba arbitralnego zwolnienia), bezpieczeństwo miejsca pracy (możliwość utraty pozycji zawodowej), bezpieczeństwo i higienę pracy (aspołeczne godziny pracy), bezpieczeństwo reprodukcji umiejętności (brak szkoleń), bezpieczeństwo dochodu i bezpieczeństwo reprezentacji (nieuczestniczenie w organizacjach pracowniczych).

Konsekwencje tego stanu rzeczy są, według cytowanego autora, daleko idące, prowadzą bowiem do doświadczania przez prekariuszy „gniewu, anomii, niepokoju i alienacji” (ibidem: 65–73). Gniew jest rezultatem niezaspokojenia potrzeb, anomia manifestuje się biernością wynikającą z poczucia niepowodzenia, niepokój wynika z lęku o przyszłość, a alienacja – z poczucia braku szacunku dla swojej pracy. W efekcie może dojść do załamania się u prekariusza poczucia tożsamości opartej na pracy. Jednostka traci pozycję w strukturze zawodowej, zaczyna żyć poza instytucjami ładu rynkowego i strukturami tworzącymi porządek społeczny. Staje się „osobą luźną” (Poławski 2012: 125–126), ze wszystkimi tego konsekwencjami dla siebie i kolektywów, w których funkcjonuje.

Oczywiście, jak wspomniano, nie zawsze praca w czasie elastycznym musi mieć charakter prekaryjny. Może być wyborem jednostki szukającej niezależności czy sposobem organizacji pracy specjalisty. Niemniej zarysowane niebezpieczeństwa z nią się wiążą, podobnie jak niebezpieczeństwo zachwiania równowagi praca–życie pozazawodowe.

Polacy wobec elastycznego czasu pracy

Zarysowane procesy społeczno-ekonomiczne związane z uelastycznianiem czasu pracy znajdują odbicie w świadomości jednostek – zarówno jako rezultat własnych doświadczeń, jak i zasłyszanych opinii. Jest to ważne, bo kształtuje ich postawy wobec pracy czy funkcjonowania państwa na różnych szczeblach. Prowadzone badania jakościowe (zob. Gdula 2014: 40–45; Bednarski, Głogosz 2014: 91–134; Zalewski 2012: 148–171) pozwalają, do pewnego przynajmniej stopnia, opisać myślenie Polaków o rozważanych problemach.

Przede wszystkim respondenci postrzegają elastyczny czas pracy w kontekście bezrobocia. Z perspektywy jednostkowej atypowa umowa o pracę czy akceptacja elastycznych form czasu pracy może być alternatywą dla pozostawania bez zatrudnienia. Z perspektywy zaś ogólniejszej respondenci obawiają się generalnego kurczenia się zapotrzebowania na pracę, postępującej segmentacji i poszerzania się obszarów, gdzie świadczenie pracy w tradycyjnych formach nie będzie w ogóle możliwe, winiąc za te zjawiska głównie komputeryzację gospodarki. W pierwszej kwestii opinie zasłyszane (komputery „wypchną” ludzi z rynku pracy) kłócą się z osobistymi doświadczeniami, z których wynika, że technologie informatyczne wprowadzane bez zmian organizacyjnych mnożą, a nie oszczędzają pracę (dublowanie dokumentacji elektronicznej i papierowej). Ponadto, według respondentów, do obsługi komputerów będą potrzebne osoby albo o bardzo niskich, albo o bardzo wysokich kwalifikacjach, zatrudniane w elastycznych formach. Pracujący w tradycyjnych formach średni, urzędniczy personel będzie więc w coraz większym stopniu zbędny. Dostępne natomiast będą głównie zajęcia wykonywane w formie telepracy, np. w związku z ekspansją e-handlu.

Niemniej i osoby nieobawiające się generalnie bezrobocia i niepostrzegające pracy w elastycznym czasie jako wymuszonej alternatywy wobec braku zatrudnienia sygnalizują tu swoje obawy. Przede wszystkim wiążą się one z niepewnością pracy. I nie chodzi tu o lęk przed brakiem środków na utrzymanie, ale obawę o zachowanie obecnego poziomu życia czy pozycji społecznej. Nisza gospodarcza, którą respondenci zajmują, może w każdej chwili zniknąć albo można zawsze zostać z niej wypchniętym. Zdarzyć się mogą nieszczęścia, takie jak choroba, od których nie jest się należycie ubezpieczonym. Badania jakościowe pokazały więc, że istnieje polski prekariusz, którego głębszą charakterystykę dają badania ilościowe, realizowane na podstawie polskiej edycji EU-SILC (*Statistics on Income and Living Conditions*) (zob. Kiersztyn, Dzierzgowski 2012: 67–92; Kiersztyn 2012: 93–121).

Sygnalizowane badania jakościowe ujawniły również realność problemów związanych z łączeniem pracy i życia pozazawodowego. Respondenci obawiali się, że będą musieli pracować w sposób coraz mniej uporządkowany w czasie – bez wolnych weekendów, nocnego wypoczynku czy ośmiogodzinnego dnia pracy, przy czym nie będzie

to wynikać z ich potrzeb, ale z potrzeb pracodawcy albo z faktu, że nieregularny czas pracy w jednych sektorach gospodarki wymusi go w innych (handlu, opiece nad dziećmi, urzędach). Będzie to oczywiście rzutować na relacje między członkami rodziny, kiedy synchronizacja ich czasu wolnego od pracy jest bardzo trudna.

Badania jakościowe pokazały jednak, że elastyczny czas pracy bywa i wyborem jednostki. Respondenci wskazywali tu na większą swobodę, brak zobowiązań wynikających z pracy etatowej, a także możliwość wybierania między czasem wolnym a dodatkowymi dochodami, co dla osób zdystansowanych wobec demonstracyjnej konsumpcji jest istotne.

Sygnalizowane w badaniach dylematy polskich pracowników nie różnią się zatem szczególnie od opisywanych w literaturze, a bazujących na doświadczeniach krajów wyżej rozwiniętych (zob. OECD 2002).

Podsumowanie

Czas pracy i stopień jego elastyczności okazuje się istotnym problemem dla współczesnej gospodarki. Z jednej strony nie ma powrotu, przynajmniej na znaczącą skalę, do tradycyjnych rozwiązań. Uniemożliwiają to strukturalne zmiany w gospodarce i towarzyszące im rewolucje w technologiach przy postępującej globalizacji. Z drugiej strony negatywne konsekwencje narastającej niepewności, ujawniające się m.in. w znaczącej skali pracy wykonywanej w elastycznym czasie, są faktem. W tej sytuacji konieczne okazuje się poszukiwanie rozwiązań łagodzących, przynajmniej częściowo, zarysowane dylematy.

Praktycznie jedynym podmiotem zdolnym działać na tym polu jest państwo. Jego aktywność może mieć tu trojaki charakter: związany z próbami ograniczania poziomu niepewności w całej gospodarce, polegający na przejmowaniu, w pewnym zakresie, niepewności obciążającej podmioty gospodarujące oraz nastawiony na poszukiwanie optymalnej dystrybucji niepewności między pracodawcami a pracownikami, by nie obniżając nadmiernie konkurencyjności firm, zapewnić określony poziom stabilności warunków pracy.

Analiza zagadnień związanych z ograniczaniem niepewności w gospodarce wykracza poza problematykę prezentowanego tekstu. Warto tu tylko zauważyć, że możliwości państw na tym obszarze są bardzo ograniczone (zob. Morawski 2010).

Natomiast względnie udane próby przejmowania przez państwo niepewności w zakresie zatrudnienia wiąże się z polityką *flexicurity*. Jej istotą jest z jednej strony stworzenie przesłanek prawnych do zawierania elastycznych, z perspektywy czasu pracy, umów między pracodawcami a pracownikami. Z drugiej strony jednak państwo prowadzi aktywną politykę pośrednictwa na rynku pracy, finansuje szkolenia we wszystkich fazach kariery zawodowej oraz gwarantuje hojne zasiłki dla bezrobotnych (zob. Kryńska 2009). W ten sposób pracodawcy zyskują dużą swobodę w kształtowaniu czasu pracy zatrudnionych, korzystając np. z umów atypowych, a jednocześnie państwo asekuje zatrudnionych, gwarantując im dotychczasowy poziom życia i wsparcie pozwalające szybko odzyskać pracę. Rozwiązanie to okazuje się, jak widać, bardzo korzystne dla zainteresowanych. Ma jednak istotną wadę: jest kosztowne z perspektywy budżetu państwa. Dlatego na szerszą skalę może być stosowane tylko w krajach bogatych.

W krajach biedniejszych państwo może jedynie próbować odegrać rolę arbitra w dystrybucji niepewności w przedsiębiorstwie między samymi zainteresowanymi: pracodawcami i pracownikami. Tu możliwe są dwie koncepcje regulacji czasu pracy (zob. Latos-Miłkowska 2014: 51–77). Jedna polega na tylko ogólnym wyznaczeniu przez państwo ram prawnych na tym obszarze i pozostawieniu dużego pola dla decyzji partnerom społecznym. Pozwala to, w szczególności, na dostosowanie poziomu elastyczności czasu pracy do potrzeb danej firmy, choć trzeba pamiętać, że gdy szczebel negocjacji jest wysoki, to walor ten ulega ograniczeniu. W drugim modelu ustawodawca wprowadza szczegółowe rozstrzygnięcia prawne i na poziomie przedsiębiorstwa można jedynie dokonywać wyboru spośród rozwiązań istniejących. W polskiej praktyce dominuje model drugi, zarówno z uwagi na tradycję, jak i sygnalizowaną wcześniej słabość przedstawicielstw pracowniczych, jakkolwiek dyskutowane są i rozwiązania zwiększające elastyczność na poziomie przedsiębiorstw (zob. Bednarski, Głogosz 2014: 91–134).

Bez względu jednak na przyjmowane rozwiązania należy zgodzić się z tezą, że ochrona pracowników ze strony państwa pozostaje koniecznością (zob. Blanpain 2014: 215–226).

Bibliografia

- Beck U. (2002). *Spółeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, przeł. S. Cieśla. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bednarski M. (2012). Zatrudnienie na czas określony. Perspektywa pracodawców, w: M. Bednarski, K.W. Frieske (red.), *Zatrudnienie na czas określony w polskiej gospodarce. Społeczne i ekonomiczne konsekwencje zjawiska*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 36–66.
- Bednarski M., Głogosz D. (2014). Problemy czasu pracy w dobie gwałtownych przemian ekonomicznych i formowania się nowej gospodarki. Doświadczenia polskie, w: M. Bednarski, H. Strzeмиńska (red.), *Czynnik czasu w nowej gospodarce. W jakim kierunku zmierzamy?* Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 78–137.
- Bednarski M., Wrątny J. (red.) (2010). *Związki zawodowe i niezwiązkowe przedstawicielstwa pracownicze w gospodarce posttransformacyjnej*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.
- Blanpain R. (2014). The future of working time, w: M. Bednarski, H. Strzeмиńska (red.), *Working Time. Trends and Prospects in the New Economy*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Friedrich Ebert Stiftung, s. 215–226.
- Domiński P. (2005). *Sektor MŚP we współczesnej gospodarce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fagan C. (2014). Gender. Occupational class and the redrawing of the boundary to the working day in the new economy in Europe, w: M. Bednarski, H. Strzeмиńska (red.), *Working Time. Trends and Prospects in the New Economy*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Friedrich Ebert Stiftung, s. 89–115.
- Florek L. (2011). *Prawo pracy*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Gardawski J. (red.) (2009). *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gdula M. (2014). Klasa średnia i doświadczenia elastyczności. *Polityka Społeczna*, nr 5–6, s. 40–45.
- Głogosz D. (2007). *Kobiety zatrudnione w niepełnym czasie pracy. Skutki dla życia rodzinnego i zawodowego*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.

- Golinowska S. (red.) (2004). *Popyt na pracę cudzoziemców. Polska i sąsiedzi*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.
- Kaczmarczyk P., Okólski M. (red.) (2008). *Polityka migracyjna jako instrument promocji zatrudnienia i ograniczania bezrobocia*. Warszawa: Ośrodek Badań nad Migracjami WNE UW.
- Kiersztyn A. (2012). Analiza ekonomicznych konsekwencji zatrudnienia na czas określony dla jednostek i gospodarstw domowych, w: M. Bednarski, K.W. Frieske (red.), *Zatrudnienie na czas określony w polskiej gospodarce. Społeczne i ekonomiczne konsekwencje zjawiska*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 93–121.
- Kiersztyn A., Dzierzgowski J. (2012). Portret zatrudnionego na czas określony: wyniki analiz ilościowych, w: M. Bednarski, K.W. Frieske (red.), *Zatrudnienie na czas określony w polskiej gospodarce. Społeczne i ekonomiczne konsekwencje zjawiska*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 67–92.
- Kryńska E. (red.) (2009). *Flexicurity w Polsce. Diagnoza i rekomendacje*. Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.
- Latos-Miłkowska M. (2014). Tendencje rozwoju przepisów o czasie pracy wobec prognoz gospodarczych i społecznych, w: M. Bednarski, H. Strzemińska (red.), *Czynnik czasu w nowej gospodarce. W jakim kierunku zmierzamy?* Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 51–77.
- Lichniak I. (red.) (2010). *Serwicyzacja polskiej gospodarki*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Machol-Zajda L. (red.) (2007). *Elastyczne formy pracy. Poradnik dla pracodawców*. Białystok: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej.
- Matey-Tyrowicz M. (2003). Nietypowe formy zatrudnienia – dyrektywy i praktyka UE, w: K.W. Frieske (red.), *Deregulacja polskiego rynku pracy*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 153–166.
- Mirosław J. (2014). Aktywność zawodowa kobiet wobec zmieniających się uwarunkowań czasu pracy, w: M. Bednarski, H. Strzemińska (red.), *Czynnik czasu w nowej gospodarce. W jakim kierunku zmierzamy?* Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 157–183.
- Morawski W. (2010). *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Oczki J. (2012). System emerytalny w Polsce a zatrudnienie w nietypowych formach, w: M. Bednarski, K.W. Frieske (red.), *Zatrudnienie na czas określony w polskiej gospodarce. Społeczne i ekonomiczne konsekwencje zjawiska*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 205–222.
- OECD (2002). *Employment Outlook*. Paris: OECD.
- Pocztowski A. (2007). *Zarządzanie zasobami ludzkimi*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Pogorzelski K. (2014). Ryzyko i niepewność. Krótka historia rozróżnienia. *Polityka Społeczna*, nr 5–6, s. 5–9.
- Poławski P. (2012). Prekariat: Stabilizacja w gorszym segmencie rynku pracy, w: M. Bednarski, K.W. Frieske (red.), *Zatrudnienie na czas określony w polskiej gospodarce. Społeczne i ekonomiczne konsekwencje zjawiska*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 122–147.
- Roosalu T. (2014). From inequality to equality in discretionary time: Winners, losers and a map for the journey, w: M. Bednarski, H. Strzemińska (red.), *Working Time. Trends and Prospects in the New Economy*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Friedrich Ebert Stiftung, s. 188–211.
- Schneider F. (red.) (2011). *Handbook on the Shadow Economy*. Cheltenham, MA: Edward Elgar Publishing.
- Seweryński M. (2013). Kryzys gospodarczy i prawo pracy, w: G. Uścińska (red.), *Prawo pracy. Refleksje i poszukiwania*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 27–33.

- Smoder A. (2014). Elastyczny czas pracy jako instrument budowania czy burzenia równowagi praca – życie?, w: M. Bednarski, H. Strzemińska (red.), *Czynnik czasu w nowej gospodarce. W jakim kierunku zmierzamy?* Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 137–156.
- Standing G. (2014). *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*, przeł. K. Czarnecki, P. Kaczmarek, M. Karolak. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stasik A. (2014). Ocena oddziaływania technologii w erze niepewności – wyzwanie poznawcze jako wyzwanie polityczne. *Polityka Społeczna*, nr 5–6, s. 13–17.
- Teisseyre P. (2012). Wpływ zatrudnienia na czas określony na szanse partycypacji na rynku nieruchomości, w: M. Bednarski, K.W. Frieske (red.), *Zatrudnienie na czas określony w polskiej gospodarce. Społeczne i ekonomiczne konsekwencje zjawiska*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 192–204.
- Urbański J. (2014). *Prekariat i nowa walka klas*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Zalewski D. (2012). Zbiorowe stosunki pracy z perspektywy zatrudnienia na czas określony, w: M. Bednarski, K.W. Frieske (red.), *Zatrudnienie na czas określony w polskiej gospodarce. Społeczne i ekonomiczne konsekwencje zjawiska*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 148–171.
- Zbyszewska A. (2014). Visions for the future: Imagining and anticipating tomorrow's work hours from the North American perspective, w: M. Bednarski, H. Strzemińska (red.), *Working Time. Trends and Prospects in the New Economy*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Friedrich Ebert Stiftung, s. 58–75.

Jaki kapitalizm? Jakie państwo?

Schumpeterowska teoria wzrostu gospodarczego a koncepcja inteligentnego państwa (*smart state*)

Michał Brzeziński

Zagadnienie wyboru najlepszego porządku ekonomicznego, który określa optymalne granice dla funkcjonowania wolnego rynku oraz właściwą rolę państwa w gospodarce, należy do najstarszych, najważniejszych, ale i najtrudniejszych zadań ekonomii. Jedną z przyczyn, dla których zagadnienie to rodzi niezmiennie duże trudności, jest jego złożoność. W kwestię wyboru porządku ekonomicznego albo wyboru między wieloma istniejącymi teoretycznymi lub praktykowanymi rodzajami kapitalizmu uwikłany jest problem wyboru między różnymi wartościami społecznymi (m.in. wolnością, równością, efektywnością), na których dany system ma być ufundowany. Poza decyzjami normatywnymi niezbędne jest również odwołanie się do teorii ekonomicznych, które pozwalają zrozumieć, w jaki sposób funkcjonują gospodarki, zweryfikować, czy ustalone wybory normatywne są ekonomicznie wykonalne i jakie są najlepsze praktyczne sposoby ich realizacji. Wreszcie należałoby również zbadać, czy proponowany porządek ekonomiczny implikowany przez przyjęte wartości i ustalenia teoretyczne jest wykonalny politycznie i stabilny w warunkach demokratycznych.

Każdy z wyżej wymienionych aspektów wyboru optymalnego porządku ekonomicznego był w kontekście Polski badany w pracach prof. Jerzego Wilkina. W książce *Efektywność a sprawiedliwość* (Wilkin 1997) podjęty został kluczowy problem konfliktu między dwiema wartościami społeczno-ekonomicznymi. W pracy *Jaki kapitalizm, jaka Polska?* (Wilkin 1995) Profesor badał metodologiczne i teoretyczne uwarunkowania wyboru systemu ekonomicznego i zakresu uzasadnionej roli państwa w transformującej się gospodarce. Znaczenie uwarunkowań politycznych przy podejmowaniu wyborów ekonomicznych rozważane było w opublikowanym pod jego redakcją pierwszym polskim podręczniku do teorii wyboru publicznego (zob. Wilkin 2005), a jakość rządzenia w Polsce oceniano w pierwszej monografii na ten temat (zob. Wilkin 2013).

Pytania, które prof. Jerzy Wilkin sformułował tak lapidarnie i trafnie 20 lat temu – „jaki kapitalizm, jaka Polska?” – pozostają wciąż ważne i aktualne. Nabierają dodatkowo nowego znaczenia w kontekście wielkich wyzwań, które pojawiły się na świecie w międzyczasie – rosnących nierówności ekonomicznych, postępującej automatyzacji

produkcji, długotrwałej recesji w wielu krajach europejskich czy zagrożenia sekularną stagnacją. W niniejszym tekście stwierdza się, że obiecujących odpowiedzi na te pytania dostarcza współczesna schumpeterowska teoria endogenicznego wzrostu gospodarczego, której twórcami są Philippe Aghion i Peter Howitt (1992, 1998). W porównaniu z konkurentkami schumpeterowska teoria wzrostu generuje znaczną liczbę predykcji w różnych szczegółowych działach ekonomii, z których wiele zostało potwierdzonych empirycznie. Ponadto teoria ta, albo schumpeterowski paradygmat (zob. Aghion, Akcigit, Howitt 2014; Aghion, Roulet 2014), implikuje kompleksową wizję dynamicznie rozwijającego się kapitalizmu z precyzyjnie określoną rolą państwa w takich dziedzinach jak organizacja rynku i warunki konkurencji rynkowej, polityka makroekonomiczna, sektorowa, edukacyjna, klimatyczna, opodatkowanie i polityka redystrybucji i in. (zob. Aghion, Howitt 2006; Aghion, Roulet 2014; Aghion, Akcigit, Howitt 2014, 2015). Paradygmat ten aspiruje zatem do sformułowania całościowej wizji porządku ekonomicznego opartej na następujących elementach:

- przekonaniu, że wzrost gospodarczy jest fundamentalną wartością ekonomiczną, którą jednak można pogodzić z innymi wartościami, takimi jak stabilność makroekonomiczna, zrównoważony rozwój, troska o ograniczenie nierówności i pobudzanie mobilności społecznej;
- założeniu, że natura długookresowego wzrostu w kapitalizmie bazuje na innowacjach i schumpeterowskim procesie twórczej destrukcji;
- twierdzeniu, że schumpeterowska teoria wzrostu implikuje, iż określona polityka państwa może podnieść stopę długookresowego wzrostu gospodarczego; optymalna polityka pro wzrostowa zależy jednak od poziomu rozwoju technologicznego i będzie w szczególności różniła się zależnie od tego, czy kraj rozwija się poprzez kopiowanie technologii zagranicznych, czy też jest w stanie generować innowacje podnoszące światowy poziom rozwoju technologicznego.

W niniejszym rozdziale zajmę się głównie drugim i trzecim z wyżej wskazanych składników paradygmatu schumpeterowskiego¹. W części drugiej przedstawiony będzie nieformalny zarys schumpeterowskiej teorii endogenicznego wzrostu gospodarczego, a w kolejnej – krótko omówione zostaną najważniejsze unikalne predykcje, które generuje ta teoria (w szczególności te związane z pro wzrostową polityką gospodarczą). Część czwarta prezentuje ogólną wizję roli państwa w gospodarce implikowaną przez paradygmat schumpeterowski. Zarys analizy sytuacji gospodarczej i polityki gospodarczej w Polsce z perspektywy teorii schumpeterowskiej jest przedmiotem części piątej. Ostatnia część zawiera podsumowanie i zastrzeżenia.

¹ Konieczność przypisania wysokiej wagi wzrostowi gospodarczemu w zestawie wartości, które są realizowane w ramach polityki społeczno-gospodarczej, wydaje się mało kontrowersyjna, zwłaszcza z perspektywy kraju doganiającego kraje wysoko rozwinięte. W częściach czwartej i szóstej rozdziału zasygnalizowane są niektóre możliwości i ograniczenia związane z pogodzeniem wzrostu gospodarczego z innymi wartościami społeczno-ekonomicznymi.

Zarys podstaw schumpeterowskiej teorii wzrostu gospodarczego

Współczesna schumpeterowska teoria endogenicznego wzrostu gospodarczego powstała w wyniku współpracy Aghiona i Howitta (1992, 1998). Teoria ta zoperacjonalizowała klasyczne idee Josepha Schumpetera dotyczące kluczowej roli innowacji we wzroście gospodarczym oraz procesu twórczej destrukcji jako mechanizmu, w ramach którego nowe technologie zastępują stare. Jak podkreślają często twórcy teorii (zob. Aghion, Akcigit, Howitt 2014, 2015), operacjonalizacja idei Schumpetera polegała zarówno na stworzeniu matematycznych modeli, w których twórcza destrukcja jest powiązana z procesem konkurencji, rozwoju przedsiębiorstw oraz zastępowania „starych” firm przez „nowe”, jak i na nieustannym nacisku na generowanie testowalnych predykcji, które odróżniałyby teorię schumpeterowską od innych teorii wzrostu.

Teoria schumpeterowska należy do grupy teorii wzrostu endogenicznego, które pojawiły się w ekonomii na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia w reakcji na teoretyczne i empiryczne problemy związane z neoklasycznym modelem wzrostu Roberta Solowa. W tym ostatnim jedynym źródłem długookresowego wzrostu gospodarczego jest postęp technologiczny, który jednak jest egzogeniczny (pozostaje niewyjaśniony w modelu przez czynniki ekonomiczne). Główną innowacją wprowadzoną w teoriach wzrostu endogenicznego było założenie wprost, że postęp technologiczny jest rezultatem innowacyjnej działalności firm albo przedsiębiorców motywowanych osiągnięciem zysku². Schumpeterowska odmiana teorii wzrostu endogenicznego opiera się na trzech podstawowych ideach (ibidem). Po pierwsze, źródłem długookresowego wzrostu są innowacje, które mogą polegać na wzroście produktywności używanego czynnika produkcji, wprowadzaniu nowych produktów albo nowych sposobów organizacji produkcji, które powodują, że stosowane kombinacje czynników produkcji stają się bardziej produktywne. Po drugie, innowacje są rezultatem działania przedsiębiorców lub firm – podmiotów, które motywowane perspektywą osiągnięcia nadzwyczajnych zysków z udanych innowacji inwestują w badania i rozwój (B&R), podnoszenie kwalifikacji i poszukiwanie nowych rynków. Po trzecie, proces twórczej destrukcji polega na zastępowaniu starych technologii (lub produktów czy umiejętności) nowymi technologiami (ewentualnie produktami, umiejętnościami). W efekcie szybszy wzrost gospodarczy jest związany z wysoką rotacją firm na rynku i wysoką rotacją pracowników między firmami i sektorami zasiedzonymi a nowymi konkurentami.

Schumpeterowska teoria wzrostu endogenicznego wykorzystuje również rozróżnienie między innowacjami (innowacje fundamentalne), które tworzą lub rozszerzają światową granicę technologiczną (*frontier innovation*) w danym sektorze gospodarki, a imitacjami albo naśladownictwem, które polega na wykorzystywaniu przez firmy lub sektory istniejących technologii pochodzących z bardziej rozwiniętych sektorów lub krajów³. Oznacza to, że kraje słabiej rozwinięte, gdzie większość sektorów gospodarczych znajduje się daleko od światowej granicy technologicznej, mogą wzrastać szybciej,

² Przegląd wielu odmian teorii wzrostu endogenicznego można znaleźć m.in. w książkach Acemoglu (2009), Aghiona i Howitta (1998, 2009) oraz Jonesa i Vollratha (2013).

³ W praktyce światowa granica technologiczna jest najczęściej przybliżana za pomocą technologii dostępnych w Stanach Zjednoczonych.

wykorzystując głównie innowacje imitacyjne. Kraje bardziej zaawansowane technologicznie muszą zaś opierać swój wzrost gospodarczy na innowacjach rozszerzających światową granicę technologiczną. Tym samym właściwa polityka pro wzrostowa zależy od poziomu rozwoju gospodarczego i technologicznego danego kraju. Ponadto zespół polityk i instytucji ułatwiających imitację istniejących technologii jest generalnie inny od polityk i instytucji wzmagających wzrost krajów, które muszą polegać na innowacjach rozszerzających światową granicę technologiczną (zob. Acemoglu, Aghion, Zilibotti 2006; Aghion, Howitt 2006)⁴.

Predykcje wynikające z schumpeterowskiej teorii wzrostu

Schumpeterowska teoria endogenicznego wzrostu gospodarczego generuje dużą liczbę predykcji, z których większość jest unikalna dla tej koncepcji i pozwala odróżnić ją od pozostałych teorii wzrostu gospodarczego (zob. Aghion, Howitt 2006; Aghion, Akcigit, Howitt 2014, 2015; Brzeziński, Dzieliński 2009). Podstawowa predykcja związana z ideą twórczego niszczenia mówi, że tempo rotacji przedsiębiorstw (oraz tempo rotacji pracy) związane z powstawaniem nowych przedsiębiorstw i wychodzeniem z rynku firm, które poniosły porażkę, jest skorelowane dodatnio z długookresową stopą wzrostu gospodarczego⁵. Z teorii schumpeterowskiej wynika również, że tempo wzrostu gospodarczego w systemie leseferystycznym (przy braku interwencjonizmu państwowego) może być zbyt wysokie z punktu widzenia dobrobytu społecznego, jeżeli pozytywne korzyści zewnętrzne płynące z innowacji są mniejsze niż efekt *business-stealing effect* (business-stealing effect) związany z wychodzeniem z rynku firm, które poniosły porażkę w procesie twórczej destrukcji. Zweryfikowanie, czy taki efekt występuje, wymaga jednak empirycznego oszacowania strukturalnego modelu wzrostu dla danego kraju.

Inna predykcja generowana przez teorię schumpeterowską dotyczy wpływu zasobu wiedzy naukowej i technicznej na innowacje, a przez to na długookresowe tempo wzrostu gospodarczego. Zgodnie z tą koncepcją długookresowa stopa wzrostu gospodarczego może być podniesiona przez zwiększenie *intensity of B & R*, czyli udziału wydatków na ten sektor w dochodzie narodowym⁶. W związku z tym rozmaite rodzaje

⁴ Omawiane rozróżnienie nawiązuje to znanej hipotezy Alexandra Gerschenkrona z lat sześćdziesiątych XX w., mówiącej o korzyściach płynących z zacofania, które kraj zacofany mógł przejściowo realizować, kopiując wysoko zaawansowane technologie pochodzące z krajów wysoko rozwiniętych. Aghion, Akcigit i Howitt (2014) wskazują także, że ich koncepcja odpowiednich instytucji pro wzrostowych jest zbliżona do idei Acemoglu i Robinsona (2014), zgodnie z którą trwały wzrost nie jest możliwy, jeżeli instytucje ekonomiczne i polityczne w danym kraju są ekstraktywne (władza polityczna jest zmonopolizowana przez wąską grupę, która uzyskuje rentę ekonomiczną kosztem reszty społeczeństwa).

⁵ Stopę rotacji przedsiębiorstw zwykle mierzy się jako sumę proporcji nowo powstałych firm i proporcji firm opuszczających rynek. Podobnie stopa rotacji pracy jest mierzona jako suma stopy tworzonych miejsc pracy i stopy likwidowanych miejsc pracy.

⁶ Predykcja ta odróżnia teorię schumpeterowską zarówno od teorii neoklasycznej (dla której polityka gospodarcza nie ma wpływu na długookresową stopę wzrostu gospodarczego), jak i od innych teorii wzrostu endogenicznego. Spośród tych ostatnich niektóre sugerowały, że to wzrost stopy oszczędności podnosi wzrost gospodarczy w długim okresie, inne zaś, iż podniesienie długookresowej stopy wzrostu

polityki gospodarczej, które powodują wzrost udziału B&R w dochodzie narodowym (ulgi podatkowe czy subsydia dla przedsiębiorstw inwestujących w B&R), mogą teoretycznie podnieść długookresową stopę wzrostu gospodarczego. Podobnie wszelkiego rodzaju działania rządu, które wpływają na koszty i korzyści podejmowania przedsięwzięć związanych z B&R będą miały wpływ na długookresowy wzrost gospodarczy. Wśród tych rodzajów polityki gospodarczej znajdują się następujące: lepsza ochrona praw własności intelektualnej, wspomaganie rozwoju sektora finansowego, makroekonomiczna stabilność (niska inflacja, niskie stopy procentowe), podnoszenie poziomu i jakości wykształcenia (zob. Aghion, Harmgart, Weisshaar 2011).

Poza tego typu ogólnymi pro wzrostowymi rodzajami polityki gospodarczej, które są implikowane również przez niektóre inne programy badawcze, teoria schumpeterowska generuje dużą liczbę predykcji mających konsekwencje dla polityki gospodarczej, które są jednak uzależnione od poziomu rozwoju danego kraju lub regionu. Predykcje te dotyczą w szczególności następujących działów ekonomii: (1) organizacji rynku; (2) dynamiki rozwoju firm; (3) teorii rozwoju gospodarczego. Poniżej przedstawione zostaną opisowo najważniejsze z tych predykcji – ich formalne uzasadnienie teoretyczne oraz odniesienia do literatury testującej je empirycznie można znaleźć w pracach Aghiona i Howitta (1998, 2006) oraz Aghiona, Akcigita i Howitta (2014, 2015). W zakresie organizacji rynku teoria schumpeterowska implikuje następujące testowalne empirycznie predykcje:

- związek między stopniem konkurencji rynkowej (mierzonym np. indeksem Lerner'a) a innowacjami jest pozytywny dla niskich poziomów konkurencji, ale negatywny – dla wysokich;
- bardziej intensywna konkurencja pobudza innowacje w firmach znajdujących się blisko granicy technologicznej, ale zniechęca do innowacji w firmach usytuowanych daleko od tej granicy;
- istnieje komplementarność między ochroną patentową a konkurencją produktową w pobudzaniu innowacji.

W dziedzinie dynamiki rozwoju firm teoria schumpeterowska wygenerowała następujące predykcje:

- rozkład wielkości firm w danej gospodarce jest silnie asymetryczny prawostronnie – występują nieliczne firmy o wielkiej skali produkcji;
- rozmiar firm i ich wiek są dodatnio skorelowane;
- małe firmy opuszczają rynek częściej, a te, które na nim pozostają, rozwijają się szybciej niż przeciętne firmy;
- duża część wydatków na B&R jest dokonywana przez firmy zasiedziałe na rynku, ale zarówno one, jak i firmy wchodzące na rynek dokonują innowacji.

nie jest związane z pobudzeniem wydatków na B&R i wymaga zwiększenia tempa przyrostu populacji. Ha i Howitt (2007), używając danych dla Stanów Zjednoczonych, pokazali, że omawiana predykcja teorii schumpeterowskiej jest zgodna z danymi, natomiast wspomniane wyżej predykcje innych teorii wzrostu endogenicznego nie znajdują potwierdzenia. Wiele innych badań empirycznych również wskazuje na to, że teoria schumpeterowska jest lepiej potwierdzona przez dane niż teorie konkurencyjne (zob. literaturę cytowaną w Minniti, Venturini 2014).

Wreszcie w zakresie rozwoju gospodarczego teoria schumpeterowska implikuje, jak wspomniano wcześniej, że im bliżej dany kraj znajduje się światowej granicy technologicznej, tym większe znaczenie dla wzrostu gospodarczego mają te rodzaje polityki gospodarczej i instytucje, które wpływają na pobudzenie innowacji fundamentalnych (nieimitacyjnych). W przypadku kraju zacofanego technologicznie szybszy wzrost można uzyskać dzięki polityce i instytucjom sprzyjającym transferowi technologii i naśladownictwu. Poza tym teoria schumpeterowska daje w dziedzinie ekonomii rozwoju m.in. następujące predykcje:

- na drodze do granicy technologicznej przeciętny wzrost gospodarczy obniża się tym szybciej, im mniejsza jest otwartość gospodarki;
- wysokie koszty wejścia firmy na rynek (mierzone np. liczbą dni niezbędnych do założenia firmy) stają się coraz poważniejszą przeszkodą dla wzrostu gospodarczego kraju, który zbliża się do światowej granicy technologicznej;
- im bliżej granicy technologicznej dany kraj się znajduje, tym bardziej jego wzrost gospodarczy zależy od edukacji związanej z badaniami naukowymi (*research education* – studia magisterskie i doktoranckie);
- korelacja między demokracją a innowacjami i wzrostem gospodarczym jest większa w krajach bardziej zbliżonych do granicy technologicznej.

Teoria schumpeterowska jest również rozwijana w innych kierunkach, oferując testowalne predykcje w zakresie polityki gospodarczej w krajach nisko rozwiniętych, jak również dotyczące ekonomii technologii ogólnego przeznaczenia czy związku między innowacjami, nierównością a mobilnością społeczną (zob. Aghion, Akcigit, Howitt 2014, 2015; Aghion et al. 2015).

W stronę inteligentnego państwa (*smart state*)⁷

Jak wynika z powyższej prezentacji, paradygmat schumpeterowski implikuje, że właściwa rola państwa w gospodarce (w zakresie realizowanej polityki gospodarczej, reformowania instytucji, jakości rządzenia) zależy od poziomu rozwoju kraju, a w szczególności od odległości od światowej granicy technologicznej. W przypadku krajów rozwiniętych, znajdujących się blisko tej granicy, optymalna polityka pro wzrostowa powinna pobudzać innowacje fundamentalne. W przypadku krajów mniej rozwiniętych polityka pro wzrostowa w okresie doganiania krajów wysoko rozwiniętych powinna skupiać się raczej na transferze technologii, absorpcji i naśladownictwie.

W odniesieniu do krajów wysoko rozwiniętych, które dla pobudzenia wzrostu gospodarczego muszą polegać na innowacjach fundamentalnych, pytanie o rolę państwa w gospodarce sprowadza się współcześnie nie tyle do tradycyjnego pytania o rozmiar

⁷ Nazwa *smart state* jest z pewnością dość niefortunna i może sugerować deprecjonujące konotacje wobec innych koncepcji roli państwa. Trudność terminologiczna wynikać tutaj może z faktu, że konkretne instytucje i polityki składające się na koncepcję państwa implikowaną przez teorię schumpeterowską zależą od poziomu rozwoju technologicznego danego kraju. Wydaje się również, że koncepcja inteligentnego państwa może być realizowana w społeczeństwach opartych na dość zróżnicowanych systemach wartości społeczno-ekonomicznych. W kontekście implikacji teorii schumpeterowskiej dla polityki gospodarczej we Francji Aghion i Roulet (2014) piszą o innowacyjnej socjaldemokracji.

państwa, ile raczej do pytania o sposób zarządzania państwem (*governance*; zob. Aghion, Roulet 2011, 2014). Przedstawiając koncepcję państwa, którą paradygmat schumpeterowski implikuje dla krajów wysoko rozwiniętych, Philippe Aghion i Alexandra Roulet (2014: 914–915) piszą o państwie inteligentnym (*smart state*), które działa strategicznie jako katalizator procesów innowacyjnych przy użyciu wybranych i dobrze zarządzanych narzędzi inwestowania swoich środków w warunkach twardego ograniczenia budżetowego⁸.

Koncepcję inteligentnego państwa przeciwstawiają twórcy paradygmatu schumpeterowskiego zarówno teorii państwa dobrobytu, jak i państwa minimalnego. W odniesieniu do pierwszej z tych idei zauważają, że szybki wzrost gospodarczy w europejskich państwach dobrobytu w okresie po II wojnie światowej wynikał głównie z przyspieszonej akumulacji kapitału po zniszczeniach wojennych oraz z naśladownictwa technologii zaczerpniętych ze Stanów Zjednoczonych. Nasilenie procesów globalizacyjnych począwszy od późnych lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku, spowodowało, że wiele krajów rozwijających się również zaangażowało się w innowacje imitacyjne, dysponując dodatkowo niższymi kosztami pracy. W tej sytuacji głównym źródłem wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych stały się innowacje fundamentalne, których tradycyjne państwo dobrobytu nie jest w stanie pobudzać efektywnie⁹. Koncepcja inteligentnego państwa jest odmienna również od koncepcji państwa minimalnego, proponowanej przez różne kierunki ekonomiczne i ugrupowania polityczne. Wynika to z faktu, że teoria schumpeterowska wskazuje cały szereg uzasadnionych funkcji państwa w gospodarce daleko wykraczających poza utrzymywanie porządku publicznego, egzekwowanie praw własności oraz ewentualne dostarczanie pewnych dóbr publicznych w warunkach niskiego opodatkowania podmiotów gospodarczych.

Jaki powinien być zakres działania inteligentnego państwa w ujęciu twórców paradygmatu schumpeterowskiego? Poniżej zrekonstruowana zostanie koncepcja inteligentnego państwa na bazie prac Aghiona i Roulet (2011, 2014) oraz Aghiona, Cetta'a i Cohena (2014). Po pierwsze, ponieważ innowacje generują pozytywne efekty zewnętrzne (dla badań naukowych i przyszłych innowacji), które nie są w pełni internalizowane przez podmioty prywatne, w warunkach leseferystycznych (państwo minimalne) inwestycje w rozwój wiedzy będą mniejsze niż optymalne. W związku z tym państwo powinno również uczestniczyć w inwestowaniu w B&R oraz w innych działaniach podnoszących poziom wiedzy w społeczeństwie (edukacja, szkolenia), zwłaszcza w warunkach niedoskonałości rynków kapitałowych, które ograniczają możliwości finansowania ryzykownych prywatnych projektów innowacyjnych oraz edukacji i szkoleń¹⁰. Wymaga to systemu subsydiów bądź ulg podatkowych dla innowacyjnych

⁸ Konieczność respektowania twardego ograniczenia budżetowego wynika m.in. z trudności fiskalnych i kryzysu zadłużeniowego, które są związane z ostatnim światowym kryzysem finansowym i gospodarczym.

⁹ Podobnie tradycyjne instytucje państwa dobrobytu związane z zabezpieczeniem stabilności zatrudnienia są nie do pogodzenia z procesem twórczej destrukcji.

¹⁰ W niedawnej głośniejszej pracy Mariana Mazzucato (2013) pokazuje, że w Stanach Zjednoczonych państwo jako podmiot skłonny do finansowania najbardziej ryzykownych badań, które rzadziej podejmuje sektor prywatny, brało aktywny udział w finansowaniu i komercjalizacji wielu istotnych technologii. Zarazem jednak badania empiryczne dotyczące wpływu polityk publicznych na pobudzanie prywatnych

przedsiębiorstw oraz inwestowania w ilość i jakość edukacji zwłaszcza na poziomie magisterskim i wyższym. Zarazem jednak, skoro proces twórczego niszczenia wymaga wysokiego poziomu konkurencji rynkowej oraz dużej rotacji firm i pracowników na rynku, państwo powinno liberalizować rynki produktów, radykalnie upraszczać proces powstawania nowych firm i wychodzenia z rynku „starych” oraz zapewniać giętkość rynku pracy. To ostatnie można osiągnąć przez wprowadzenie odpowiedniego systemu instytucji rynku pracy (na kształt modelu *flexicurity* z wysokimi świadczeniami dla bezrobotnych i efektywnym systemem przeszkoleń), który zabezpiecza pracowników przed ryzykiem związanym z koniecznością częstszej zmiany pracy i przekwalifikowywania się.

Po drugie, paradygmat schumpeterowski implikuje, że w napiętej sytuacji fiskalnej wywołanej ostatnim kryzysem finansowym i gospodarczym (wysoki dług publiczny i deficyt budżetu państwa) inwestycje państwa w długookresowy wzrost powinny być selektywne. Poza programami, które podnoszą innowacyjność w skali całej gospodarki (inwestycje w edukację, stworzenie odpowiednich instytucji rynku pracy, wsparcie dla innowacyjnych firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw), państwo może interweniować dodatkowo w wybrane sektory, które mają duży potencjał innowacyjny albo w których innowacyjność jest pożądana (np. zielone technologie przyjazne środowisku). Ponadto, w celu zapewnienia efektywnego wydatkowania środków publicznych, powinno się zapewnić odpowiednie zarządzanie sferą publiczną. W praktyce twórcy paradygmatu schumpeterowskiego wspominają w tym kontekście m.in. o redukcji kosztów administracyjnych w służbie zdrowia poprzez decentralizację, zwiększeniu wydatków podnoszących raczej „jakość” niż liczbę nauczycieli w szkołach i przedszkolach oraz zwiększeniu autonomii i konkurencyjności uniwersytetów (wzrost roli finansowania poprzez konkurencyjny system grantów)¹¹.

W omawianej teorii jest również miejsce dla sektorowej polityki przemysłowej. Twórcy koncepcji odzęgają się jednak od tradycyjnej polityki przemysłowej polegającej na dyskrecjonalnym wyborze narodowych czempionów, która ograniczała konkurencję i skłaniała do pogoni za rentą. W mocy pozostaje jednak argument na rzecz sektorowej polityki przemysłowej, związanej zwłaszcza z sektorami zaawansowanych technologii, zgodnie z którym firmy, podejmując decyzje o wyborze sektora produkcyjnego lub o wprowadzaniu nowych produktów na rynek, nie internalizują pozytywnych lub negatywnych efektów zewnętrznych swoich decyzji dla innych firm i sektorów. Stanowi to uzasadnienie dla polityki sektorowej, zwłaszcza w sytuacji trudnego dostępu firm do finansowania kredytowego. Aghion, Cai i współautorzy (2014) pokazują również,

wydatków na B&R dają niejednoznaczne rezultaty. Bettina Becker (2014) twierdzi, że w przeciwieństwie do wcześniej osiągniętych wyników ostatnie badania coraz częściej sugerują, iż publiczne subsydiowanie B&R, ulgi podatkowe związane z wydatkami na ten sektor oraz badania uniwersyteckie stymulują prywatne wydatki na B&R. Z kolei José Ángel Zúñiga-Vicente i współautorzy (2014) uważają, że literatura na temat efektywności publicznego subsydiowania B&R podaje wyniki, których nie można jednoznacznie zinterpretować.

¹¹ Wspomnieć tutaj można o inicjatywie administracji prezydenta Baracka Obamy, polegającej na wdrożeniu sześciu programów polityki społecznej opartych na rygorystycznym badaniu dowodów naukowych i ich skuteczności (zob. Haskins, Margolis 2014).

że polityka sektorowa powinna być właściwie zarządzana. W szczególności subsydia sektorowe zwiększają innowacyjność, jeżeli są stosowane w sektorach konkurencyjnych i jeżeli są dzielone między większą liczbę firm w sektorze. Ponadto interwencje sektorowe powinny być sprawnie oceniane i monitorowane, a system zarządzania nimi powinien uwzględniać możliwość zakończenia publicznego inwestowania w projekt, który okazał się nieefektywny.

Po trzecie, paradygmat schumpeterowski niesie pewne implikacje w odniesieniu do problemu optymalnego opodatkowania i rozkładu dochodów. Według twórców omawianej koncepcji w wypadku występowania deficytów budżetowych konieczne funkcje państwa powinny być finansowane poprzez podniesienie podatków lub zwiększenie możliwości fiskalnych (*fiscal capacity*) państwa. W modelu optymalnego opodatkowania, który uwzględnia wzrost gospodarczy generowany przez innowacje, Aghion, Akcigit i współautorzy (2013) pokazali, że standardowy rezultat teorii optymalnego opodatkowania, wskazujący na to, że kapitał nie powinien być opodatkowany, generalnie nie obowiązuje. W szczególności, im wyższy pożądany poziom wydatków publicznych i większa elastyczność podaży pracy, tym wyższe powinno być opodatkowanie kapitału. W przeciwnym wypadku wyższe będzie musiało być opodatkowanie pracy, co obniży jej podaż i zmniejszy rozmiar rynku (popyt na wyprodukowane towary). Zarazem jednak zbyt wysokie opodatkowanie kapitału może zmniejszać bodźce do innowacji. Wreszcie, pewien zakres redystrybucji, oparty na opodatkowaniu zarówno pracy, jak i kapitału, sprzyja wzrostowi niewykluczającemu (*inclusive growth*), który związany jest z nierosnącym poziomem nierówności lub polaryzacji dochodowej i podnosi dochody osób biednych oraz klasy średniej w takim stopniu, że wielkość zagregowanego popytu zachęca firmy do innowacji¹². Aghion i Roulet (2011, 2014) wielokrotnie podkreślają także, iż systemy podatkowe krajów skandynawskich oparte są na wysokim stopniu redystrybucji i progresywnym opodatkowaniu dochodów, a mimo to nie ograniczają bodźców do innowacyjności i inwestycji w kapitał ludzki.

Teoria schumpeterowska przewiduje ponadto, że wzrost gospodarczy blisko światowej granicy technologicznej powoduje zwiększenie nierówności dochodowej (wywoływane wzrostem wysokich dochodów innowatorów, którzy odnieśli sukces), ale także nasilenie międzypokoleniowej mobilności społecznej. To ostatnie dzieje się w wyniku procesu twórczej destrukcji, który m.in. zwiększa prawdopodobieństwo uzyskiwania dochodów z prowadzenia działalności gospodarczej przez dzieci osób, które takiej działalności nie prowadziły. Powyższe predykcje teorii schumpeterowskiej dotyczące relacji między innowacjami, wzrostem a nierównością i mobilnością zostały potwierdzone dla Stanów Zjednoczonych w pracy Aghiona, Akcigita, Deatona i Roulet (2015). Rezultaty te sugerują, że opodatkowanie dochodów z kapitału powinno być umiarkowane, gdyż zbyt wysokie ogranicza nie tylko innowacyjność i wzrost, lecz także mobilność społeczną. Zarazem jednak polityka ułatwiająca wchodzenie nowych firm na rynek również sprzyja mobilności społecznej. W innej pracy Aghion, Akcigit, Bergeaud, Blundell i Hemous

¹² Problem wzrostu niewykluczającego i polityki sprzyjającej wzrostowi dochodów osób biednych i klasy średniej w krajach wysoko rozwiniętych został ostatnio podniesiony w raporcie, którego powstaniem kierował m.in. wybitny ekonomista i polityk gospodarczy Lawrence Summers (zob. Summers, Balls 2015).

(2015) pokazali, że mobilność społeczna wywołana procesem twórczej destrukcji jest w Stanach Zjednoczonych dodatnio skorelowana z zadowoleniem z życia. Efekt ten jest silniejszy w stanach oferujących bardziej hojne zasiłki dla bezrobotnych.

Po czwarte, w zakresie polityki stabilizacji koniunktury paradygmat schumpeterowski formułuje predykcję, iż wysoka zmienność sytuacji makroekonomicznej (częstsze i głębsze fazy recesji w cyklu koniunktury) jest szkodliwa dla inwestycji firm w B&R w warunkach niedoskonałości rynków kapitałowych. Zgodnie z teorią schumpeterowską ma to negatywny wpływ na długookresową stopę wzrostu gospodarczego i daje podstawy do uzasadnienia antycyklicznej polityki fiskalnej (rosnące deficyty budżetowe w okresach recesji i coraz większe nadwyżki budżetowe w okresach boomu) lub monetarnej (niższe stopy procentowe w okresach recesji i wyższe w okresach boomów). Podejście to według Aghiona i Roulet (2014: 920) sytuuje się raczej po stronie polityki podażowej, chociaż przewiduje również istotną rolę dla zagregowanego popytu jako wyznaczącego wielkość rynku dla innowacyjnych produktów. Z tej perspektywy podkreślana jest rola niższych poziomów deficytu budżetowego i długu publicznego jako czynników ułatwiających prowadzenie antycyklicznej polityki gospodarczej. Wymaga to z kolei, by państwo podejmowało inwestycje publiczne względnie selektywnie i dobrze nimi zarządzało.

Koncepcja inteligentnego państwa implikowana przez teorię schumpeterowską wyraźnie odróżnia się od innych znanych poglądów na temat właściwej roli ekonomicznej rządu. Wyżej zaakcentowane zostały już różnice między tą koncepcją a ideami państwa minimalnego i państwa dobrobytu. Omawiana teoria jest również wyraźnie odmienna od koncepcji konsensusu waszyngtońskiego, który był zestawem polityki rekomendowanych niezależnie od poziomu rozwoju technologicznego kraju. Jak już wskazano, ma ona również inne implikacje w zakresie polityki stabilizacji koniunktury niż tradycyjne nurty makroekonomiczne, takie choćby jak keynesizm czy nowa makroekonomia klasyczna. Aghion i Roulet (2014) wskazują także na różnice między koncepcją schumpeterowską, przynajmniej w jej zastosowaniu do francuskiej polityki gospodarczej, a tzw. nową trzecią drogą, którą pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX w. propagowali Tony Blair, Anthony Giddens i inni (zob. Kowalik 2001). Różnice te polegają m.in. na tym, że idea państwa inteligentnego popiera selektywnie dobrze zarządzane inwestycje państwa, podczas gdy „nowa trzecia droga” zalecała raczej wycofywanie się państwa z inwestycji publicznych. Co więcej, w odniesieniu do Francji Aghion i współautorzy podkreślają konieczność zwrócenia większej uwagi na socjaldemokratyczny wymiar państwa – dialog między pracodawcami a pracownikami, proinnowacyjną reformę systemu opodatkowania, która jednocześnie spełnia wymogi sprawiedliwości społecznej, oraz dobre zarządzanie zarówno inwestycjami publicznymi, jak i samymi instytucjami państwa, które niezależnie to ostatnie od grup interesów. Wszystko to ma prowadzić do wzmocnienia roli państwa, ale raczej poprzez przedefiniowanie jego roli niż zwiększenie udziału budżetu państwa w dochodzie narodowym. Koncepcja inteligentnego państwa różni się wreszcie także od niemieckiego ordoliberalizmu i społecznej gospodarki rynkowej, tak popularnych wśród niektórych polskich ekonomistów (zob. np. Mączyńska, Pysz 2013). Główne rozbieżności wydają się polegać na tym, że w swoim podejściu Aghion i współautorzy przykładają dużo większą wagę

do wspierania innowacji i rozwoju kapitału ludzkiego, jak również popierają określoną politykę antycykliczną i przydają pewną rolę popytowi jako czynnikowi pobudzającemu bodźce do innowacji. W każdym z tych elementów niemiecki model gospodarczy ostatnich lat, inspirowany m.in. ideami ordoliberalizmu, oferuje odmienne rozwiązania (zob. Dullien 2013).

Jaka Polska?

Przedstawiona w poprzedniej części rozdziału koncepcja inteligentnego państwa dotyczy głównie krajów rozwiniętych, gdzie wzrost gospodarczy polega w większym stopniu na wprowadzaniu innowacji nieimitujących. W tej części zajmę się implikacjami pro wzrostowymi teorii schumpeterowskiej dla Polski, czyli kraju, który znajduje się na średnio wysokim poziomie rozwoju, ale wciąż daleko od światowej granicy technologicznej¹³. Ze zrozumiałych względów przedstawiony zostanie tylko bardzo ogólny zarys takiej analizy – pełne badanie wymaga wielowątkowych i szczegółowych rozważań, które uwzględniałyby konkretne problemy społeczno-gospodarcze i polityczne specyficzne dla Polski (m.in. czynniki demograficzne).

W przypadku Polski i innych krajów, których wzrost wciąż polega na doganianiu krajów wysoko rozwiniętych poprzez kopiowanie i absorpcję technologii zagranicznych (zob. Kubiela 2009; Radošević 2011; Kapil et al. 2013), kluczowy problem dotyczy określenia okresu, w którym kraj powinien „przestawić się” z polityki wspierającej imitację na politykę wspierającą innowacje fundamentalne. Jest to o tyle ważne, że jak wskazano wyżej, teoria schumpeterowska implikuje, iż te dwa typy polityki pro wzrostowej są od siebie odmienne. Jak się wydaje, koncepcja ta nie daje precyzyjnych wskazówek co do określenia momentu, w którym dany kraj powinien dokonać wspomnianego przeorientowania polityki gospodarczej. Problem ten jest analizowany w pracy Acemoglu, Aghiona i Zilibottiego (2006; zob. też Acemoglu 2009: rozdz. 21). Autorzy ci pokazują, że przejście od wzrostu gospodarczego opartego na inwestycjach i imitacjach do wzrostu generowanego przez innowacje fundamentalne może nastąpić zarówno za wcześnie (kontynuowanie wzrostu opartego na imitacjach przyniosłoby wyższą stopę wzrostu), jak i za późno, co będzie skutkowało opóźnieniem procesu konwergencji do światowej granicy technologicznej. Odpowiednia polityka państwa może pomóc uniknąć każdego z tych zaułków rozwoju. Rozważania te są jednak na tyle abstrakcyjne, że trudno je zastosować do analizy bieżącej sytuacji Polski. Niewątpliwie przejście do strategii wzrostu opartego na innowacjach fundamentalnych powinno być priorytetem Polski w długim okresie. Niemniej w krótkim i w średnim okresie, w przeciwieństwie do krajów wysoko rozwiniętych, wciąż mamy zapewne do zebrania wiele nisko wiszących owoców związanych z doganianiem poprzez imitację zagranicznych technologii.

¹³ Według danych OECD produktywność pracy w Polsce mierzona stosunkiem PKB do przepracowanych godzin wynosiła w 2013 r. 43,9% produktywności w USA i była jedną z najniższych wśród krajów OECD. Zarazem jednak produktywność pracy w Polsce rosła w okresie 1995–2012 w tempie 4,1% rocznie (w USA 2% rocznie).

Wydaje się zatem, że w przypadku Polski polityka innowacyjna polegająca na zwiększeniu intensywności B&R, która jest właściwa raczej dla krajów znajdujących się blisko światowej granicy technologicznej, powinna być wprowadzana stopniowo. Według danych OECD intensywność B&R mierzona jako udział wydatków brutto na ten sektor w PKB fluktuowała w Polsce od poziomu 0,88% w roku 1990 przez 0,54% w roku 2003 do 0,9% w roku 2012¹⁴. Strategia Unii Europejskiej *Europe 2020* wyznacza osiągnięcie 3% intensywności B&R w roku 2020 – w przypadku Polski cel został ustalony na poziomie 1,7%. Wydaje się, że cel ten jest niezwykle ambitny w tak krótkim okresie. Polska gospodarka, rozwijająca się wciąż głównie dzięki absorpcji technologii zagranicznych i w dalszym ciągu oparta na tradycyjnych sektorach niewymagających wysoko zaawansowanych technologii (zob. Komisja Europejska 2014), może mieć trudności z efektywnym wykorzystaniem zwiększonych środków na B&R¹⁵. Z punktu widzenia pobudzania wzrostu opartego na innowacyjności niekorzystnie przedstawia się również w Polsce udział sektora prywatnego w intensywności B&R¹⁶. Wydatki polskich przedsiębiorstw na ten sektor w roku 2012 stanowiły 0,33% PKB, wydatki publiczne zaś 0,56%. Średnio dla UE wskaźniki te wynoszą odpowiednio 1,31 i 0,74%. Dodatkowo, relatywnie szybki ruch w stronę strategii wzrostu opartej na innowacjach fundamentalnych może być kosztowny w sensie utraconych korzyści związanych z osłabieniem transferu i implementacji technologii zagranicznych.

Problem właściwej polityki pobudzającej wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowej i Wschodniej był z perspektywy teorii schumpeterowskiej rozważany m.in. w pracach Radosevica (2011) oraz Aghiona, Harmgart i Weisshaar (2011). Wydaje się, że w kontekście pro wzrostowej polityki gospodarczej w Polsce najważniejsze ogólne rekomendacje wskazane w tych tekstach są następujące¹⁷. Po pierwsze, skoro Polska wciąż znajduje się raczej w fazie kopiowania technologii zagranicznych, polityka innowacyjna powinna być skupiona bardziej na ułatwianiu transferu i efektywnej absorpcji istniejących technologii (swoboda handlu zagranicznego, odpowiednia infrastruktura, podnoszenie poziomu kapitału ludzkiego, regulacje sprzyjające transferowi technologii itp.) niż na kreowaniu warunków do powstawania innowacji fundamentalnych.

Po drugie, niezbędne jest wprowadzenie elementów polityki popytowej stymulującej popyt na innowacje wytworzone w kraju (zob. Kubiela 2009). Instrumentami tej polityki mogą być zamówienia publiczne, subsydia lub ulgi podatkowe dla konsumentów,

¹⁴ W tym okresie średnia wartość tego wskaźnika dla krajów OECD zmieniała się następująco: 2,2% (1990), 2,19% (2003), 2,4% (2012). W roku 2012 intensywność B&R wynosiła 2,79% w USA, średnio 2,05% w krajach Unii Europejskiej, 1,98% w Chinach, 1,88% w Czechach i 1,3% na Węgrzech. Podobnie polskie wskaźniki często cytowanych publikacji naukowych oraz liczby aplikacji patentowych są bardzo niskie (zob. Komisja Europejska 2014).

¹⁵ W ostatnim czasie polski rząd przyjął wiele strategii i polityk gospodarczych, które mają na celu poprawę pozycji innowacyjności polskiej gospodarki (zob. Komisja Europejska 2014). Efekty tych działań będzie można jednak ocenić dopiero za kilka lat.

¹⁶ W okresie do 2004 r. Polska znajdowała się w grupie krajów, których publiczne wydatki na B&R były nieefektywne w sensie pobudzania prywatnych wydatków na tę sferę (zob. Cincera, Czarnitzki, Thorwarth 2009).

¹⁷ Rekomendacje te są zgodne z predykcjami teorii schumpeterowskiej wskazanymi w części trzeciej rozdziału.

polityka rozwijania kompetencji popytowych i kształtowania preferencji (zob. Edler 2011). Czynnikiem ograniczającym popyt na innowacje w Polsce są m.in. relatywnie niski stopień wyrafinowania konsumentów, który jest mierzony jako skłonność do brania pod uwagę przy decyzjach zakupowych również pozacenowych atrybutów towaru, oraz postrzeganie procesu zamówień publicznych jako opartego na niejawnych powiązaniach (ibidem).

Po trzecie, pożądanym jest zwiększenie stopnia konkurencji rynkowej, zmniejszenie zakresu regulacji produktowych i dalsze ułatwianie procesu wchodzenia firm na rynek. Stopień konkurencji rynkowej w Polsce rośnie w czasie, ale wciąż jest relatywnie niski, na co wskazują względne marże (mierzone indeksem Lerner) przedsiębiorstw, które w roku 2011 wynosiły średnio 23% i były o 5–7 punktów procentowych wyższe niż w innych krajach naszego regionu (zob. OECD 2014). Jakkolwiek wzrost konkurencji rynkowej wywołał spadek zysków innowatorów, którzy odnieśli sukces, to efekt ten powinien być zrekomensowany z nadatkiem przez wzrost bodźców do nowych innowacji w celu „ucieczki do przodu” przed konkurentami. W praktyce politykę pobudzania konkurencji można zrealizować poprzez dalszą deregulację rynku produktów i wzmacnianie instytucji służących ochronie konkurencji i konsumentów.

Po czwarte, skoro wzrost gospodarczy w ujęciu schumpeterowskim jest pobudzany przez edukację, wskazany jest odpowiedni poziom inwestycji w jej ilość i jakość. W przypadku Polski jako kraju doganiającego, który wciąż opiera swój wzrost na kopiowaniu zagranicznych technologii, teoria schumpeterowska sugeruje nadanie większej wagi raczej edukacji na poziomie podstawowym, średnim i licencjackim niż magisterskim i wyższym. Nie oznacza to jednak, że finansowanie wyższych szczebli edukacji powinno być zaniedbane. Odpowiednie inwestycje na tym poziomie zapewniają bowiem właściwą liczbę i jakość nauczycieli, jak również ułatwiają w pewnym momencie przejście do modelu rozwoju opartego na innowacjach fundamentalnych. Szereg reform sektora edukacji wprowadzonych w Polsce w ciągu ostatnich kilkunastu lat znacząco podniósł jakość edukacji w Polsce na poziomie podstawowym i średnim (zob. Jakubowski 2015). Zarazem jednak, jak pokazują wyniki międzynarodowego badania kompetencji (rozumienie tekstu, rozumowanie matematyczne, wykorzystywanie nowoczesnych technologii) osób dorosłych, umiejętności te nie poprawiają się w Polsce po ukończeniu szkoły średniej, co może sugerować, że szkolnictwo wyższe jest w naszym kraju w tym aspekcie nieefektywne (ibidem). W odniesieniu do tego szczebla edukacji warto również wskazać, że struktura absolwentów według kierunków kształcenia w Polsce nie odpowiada najlepiej zapotrzebowaniu gospodarki kraju doganiającego. Wydaje się w szczególności, że mamy zbyt wielu absolwentów takich kierunków jak edukacja (16,2% ogólnej liczby absolwentów w Polsce wobec 10,4% w Europie Zachodniej) i nauki społeczne (39,4% wobec 33,5%), a zbyt mało absolwentów, którzy ukończyli nauki ścisłe (6,4% wobec 9,1%) lub inżynierię, produkcję i budownictwo (10,4% wobec 13,5%) (dane UNESCO z 2012 r.).

Podsumowanie i zastrzeżenia

W niniejszym rozdziale przedstawiona została koncepcja inteligentnego państwa, która wynika z schumpeterowskiej teorii wzrostu gospodarczego. Koncepcja ta jest zakorzeniona w formalnej teorii ekonomicznej, która jest dobrze potwierdzona empirycznie i wydaje się odpowiadać współczesnej naturze wzrostu gospodarczego w krajach rozwiniętych i doganiających. Z tej perspektywy koncepcja inteligentnego państwa prezentuje się korzystnie w porównaniu z alternatywnymi teoriami np. państwa minimalnego, państwa dobrobytu czy koncepcjami państwa implikowanymi przez takie systemy teoretyczne jak makroekonomia keynesowska, społeczna gospodarka rynkowa (lub ordoliberalizm) czy „nowa trzecia droga”. W odniesieniu do krajów wysoko rozwiniętych państwo inteligentne można zdefiniować jako strategicznego inwestora w projekty innowacyjne, którego inwestycje są dobrze zarządzane. Wiele pojedynczych elementów składowych tej koncepcji może być uzasadnionych również przez inne, niż schumpeterowska, teorie ekonomiczne¹⁸. Niemniej to paradygmat schumpeterowski przedstawia spójną, całościową i mającą wspólną podstawę teoretyczną, potwierdzoną w wielu testach empirycznych, wizję polityki gospodarczej i zarządzania sektorem publicznym.

Jakkolwiek zarysowana koncepcja państwa wydaje się istotnym osiągnięciem współczesnej myśli ekonomicznej, to należy zauważyć, że z różnych powodów powinna być ona traktowana ostrożnie. Po pierwsze, mimo znacznego postępu w dziedzinie teoretycznych i empirycznych badań nad wzrostem gospodarczym, wciąż pozostaje on w dużej mierze zagadką, a długa historia błędnych predykcji (zwłaszcza związanych z pro wzrostową polityką gospodarczą) implikowanych przez różne teorie wzrostu gospodarczego skłania do pokory. Po drugie, zagadnienie praktycznej implementacji normatywnej koncepcji państwa przedstawionej w tekście pozostaje w dużej mierze niezbadane. Związane z tym problemy, takie jak „słabość państwa”, zdobycie politycznej większości dla przegłosowania odpowiednich rozwiązań, instytucjonalne i polityczne czynniki ograniczające możliwości fiskalne państwa czy efektywne zorganizowanie narzędzi dobrego zarządzania, mogą w rzeczywistości okazać się nie do przewyżczenia. Po trzecie, w obecnych czasach mamy do czynienia z niepokojącymi zjawiskami społeczno-gospodarczymi i politycznymi, które w niedalekiej przyszłości mogą znacząco osłabić tempo wzrostu gospodarczego zarówno w krajach wysoko rozwiniętych, jak i w Polsce. W takiej sytuacji rekomendacje pro wzrostowe teorii ekonomicznych mogą stracić obecną, pierwszoplanową pozycję. Spośród zjawisk tego typu należy wymienić sekularną stagnację (zob. Baldwin, Teulings 2014) oraz wyraźny wzrost nierówności dochodowych i majątkowych zaobserwowany w ostatnich trzech dekadach w wielu krajach wysoko rozwiniętych, który może doprowadzić nie tylko do powstania patrymonialnego kapitalizmu, lecz także do dalszego osłabienia wzrostu poprzez zintensyfikowanie konfliktów społecznych i wzrost niestabilności politycznej (zob. Piketty 2014).

¹⁸ Co więcej, Aghion i Roulet (2014) przyznają, że wiele z polityk i instytucji składających się na koncepcję państwa inteligentnego zostało już wdrożonych w takich krajach jak Kanada, Niemcy, Holandia czy kraje skandynawskie.

Bibliografia

- Acemoglu D. (2009). *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. (2006). Distance to frontier, selection, and economic growth. *Journal of the European Economic Association*, t. 4(1), s. 37–74.
- Acemoglu D., Robinson J.A. (2014). *Dlaczego narody przegrywają*, przeł. J. Łoziński. Warszawa: Zysk i S-ka.
- Aghion P., Akcigit U., Bergeaud A., Blundell R., Hémous D. (2015). Innovation and top income inequality, <http://scholar.harvard.edu/aghion/publications/innovation-and-top-income-inequality> [dostęp: 05.03.2015].
- Aghion P., Akcigit U., Deaton A., Roulet A. (2014). Creative destruction and subjective well being, <http://sticerd.lse.ac.uk/seminarpapers/dg28042014.pdf> [dostęp: 05.03.2015].
- Aghion P., Akcigit U., Fernandez-Villaverde J. (2013). *Optimal Capital versus Labor Taxation with Innovation-led Growth*. NBER Working Paper, nr 19086.
- Aghion P., Akcigit U., Howitt P. (2014). What do we learn from Schumpeterian growth theory?, w: P. Aghion, S.N. Durlauf (red.), *Handbook of Economic Growth*, t. 2B. New York: North Holland, s. 515–563.
- Aghion P., Akcigit U., Howitt P. (2015). Lessons from Schumpeterian growth theory. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, artykuł przedstawiony na konferencji ASSA 2015, <https://www.aeaweb.org/aea/2015conference/program/retrieve.php?pdfid=1138> [dostęp: 05.03.2015].
- Aghion P., Cai J., Dewatripont M., Du L., Harrison A., Legros P. (2014). Industrial policy and competition, https://www.aeaweb.org/forthcoming/output/accepted_MAC.php [dostęp: 05.03.2015].
- Aghion P., Crette G., Cohen E. (2014). *Changer de modèle*, Paris: Odile Jacob.
- Aghion P., Harmgart H., Weisshaar N. (2011). Fostering growth in CEE countries: A country-tailored approach to growth policy, w: S. Radosevic, A. Kaderabkova (red.), *Challenges for European Innovation Policy. Cohesion and Excellence from a Schumpeterian Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 47–76.
- Aghion P., Howitt P. (1992). A model of growth through creative destruction. *Econometrica*, t. 60(2), s. 323–351.
- Aghion P., Howitt P. (1998). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Aghion P., Howitt P. (2006). Appropriate growth policy: A unifying framework. *Journal of the European Economic Association*, t. 4(2–3), s. 269–314.
- Aghion P., Howitt P. (2009). *The Economics of Growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Aghion P., Roulet A. (2011). *Repenser l'Etat*. Paris: Seuil.
- Aghion P., Roulet A. (2014). Growth and the smart state. *Annual Review of Economics*, t. 6, s. 913–926.
- Baldwin R., Teulings C. (red.) (2014). *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*. London: CEPR Press.
- Becker B. (2014). Public R&D policies and private R&D investment: A survey of the empirical evidence. *Journal of Economic Surveys*, doi: 10.1111/joes.12074.
- Brzeziński M., Dzielński M. (2009). Is endogenous growth theory degenerating? Another look at Lakatosian appraisal of growth theories. *Journal of Economic Methodology*, t. 16(3), s. 243–263.
- Cincera M., Czarnitzki D., Thorwarth S. (2009). *Efficiency of Public Spending in Support of R&D Activities*. European Economy – Economic Papers 376, Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission.

- Dullien S. (2013). *A German Model for Europe?* European Council on Foreign Relations Policy Brief 83. London.
- Edler J. (2011). Innovation in EU CEE: The role of demand-based policy, w: S. Radosevic, A. Kaderabkova (red.), *Challenges for European Innovation Policy. Cohesion and Excellence from a Schumpeterian Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 177–208.
- Ha J., Howitt P. (2007). Accounting for trends in productivity and R&D: A Schumpeterian critique of semi-endogenous growth theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, t. 39(4), s. 733–774.
- Haskins R., Margolis G. (2014). *Show Me the Evidence: Obama's Fight for Rigor and Results in Social Policy*. Washington: Brookings Institution Press.
- Jakubowski M. (2015). *Opening up Opportunities: Education Reforms in Poland*. IBS Policy Papers, nr 01/2015. Instytut Badań Strukturalnych.
- Jones C., Vollrath D. (2013). *Introduction to Economic Growth*. New York: W.W. Norton & Company.
- Kapil N., Piątkowski M., Radwan I., Gutierrez J.J. (2013). *Poland – Enterprise Innovation Support Review: From Catching Up to Moving Ahead*. World Bank Report, nr 75325. New York: World Bank.
- Komisja Europejska (2014). *Research and Innovation performance in the EU. Innovation Union Progress at Country Level 2014*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Kowalik T. (red.) (2001). *Spory wokół Nowej Trzeciej Drogi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kubiela S. (2009). *Innowacje i luka technologiczna w gospodarce globalnej opartej na wiedzy*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Mazzucato M. (2013). *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs Private Sector Myths*. London: Anthem Press.
- Mączyńska E., Pysz P. (red.) (2013). *Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Minniti A., Venturini F. (2014). *R&D Policy and Schumpeterian Growth: Theory and Evidence*. Working Papers, nr wp945. Dipartimento Scienze Economiche, Università di Bologna.
- OECD (2014). *OECD Economic Surveys: Poland 2014*. OECD Publishing.
- Piketty T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Radosevic S. (2011). Challenges of converging innovation policies in a multi-tier Europe: A neo-Schumpeterian perspective, w: S. Radosevic, A. Kaderabkova (red.), *Challenges for European Innovation Policy. Cohesion and Excellence from a Schumpeterian Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 9–46.
- Summers L., Balls E. (red.) (2015). *Report of the Commission on Inclusive Prosperity*. Washington: Center for American Progress.
- Wilkin J. (1995). *Jaki kapitalizm, jaka Polska?* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wilkin J. (red.) (1997). *Efektywność a sprawiedliwość*. Warszawa: Wydawnictwo Key Text.
- Wilkin J. (red.) (2005). *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wilkin J. (red.) (2013). *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować i poprawiać?* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Zúñiga-Vicente J.Á., Alonso-Borrego C., Forcadell F.J., Galán J.I. (2014). Assessing the effect of public subsidies on firm R&D investment: A survey. *Journal of Economic Surveys*, t. 28(1), s. 36–67.

Kultura – gospodarka – rozwój

Jerzy Hausner

Kultura jest agregatem, w którym występuje kilka warstw. Nie sądzę, aby były one zasadniczo ustrukturyzowane historycznie. W każdej z nich są zarówno składniki wielopokoleniowego dziedzictwa, jak i elementy współcześnie generowane. Są one przede wszystkim ustrukturyzowane funkcjonalnie. Takie warstwowe ujęcie kultury przedstawia Al James (2005). Wyróżnia on jej warstwę widoczną i zewnętrzną w postaci zachowań, artefaktów, narracji, mitów; warstwę pośrednią, zbudowaną z norm, definiujących pożądane i niepożądane zachowania, oraz z wartości, determinujących treści tego, co dobre, i tego, co złe; i wreszcie warstwę najgłębszą, stanowiącą rdzeń kultury, stworzoną z niewymagających wyjaśnienia, zrozumiałych, niepoddawanych refleksji założeń i przekonań. To podejście wydaje mi się zasadniczo słuszne, choć wymaga pewnego uporządkowania. Sądzę, że głęboką warstwę kultury stanowią podstawowe wartości, rozumiane jako aksjologiczny fundament tożsamości jednostkowej i zbiorowej. W tym przypadku idzie o samoistne wartości kultury, w anglojęzycznej literaturze określane jako *intrinsic*. Można je również nazwać wartościami egzystencjalnymi, czyli tymi, które warunkują istnienie jednostki jako osoby, a społeczności jako wspólnoty.

Warstwę pośrednią stanowiłyby normy, określające zachowania pożądane i niepożądane. Ta warstwa odpowiada za słusznościowy, normatywny wymiar ładu społecznego. Jeśli w tym przypadku można mówić o wartościach kultury, to byłyby to wartości instrumentalne, czyli te, które umożliwiają społeczne uczestnictwo jednostek i grup.

Warstwę zewnętrzną, powierzchniową, kultury stanowią różnego rodzaju artefakty, symboliczne wytwory ludzi – takie jak kody, znaczenia, myśli czy narracje. Ich wytworzenie i udostępnienie wymaga jakiegoś nośnika: materialnego, przedmiotowego lub osobowego – podmiotowego. W tym przypadku możemy mówić o dobrach kultury jako przedmiotach czy zachowaniach, które służą zaspokajaniu określonych potrzeb jednostkowych i społecznych. Dobra te mogą być przedmiotem obrotu gospodarczego i wtedy mamy do czynienia z wartościami ekonomicznymi kultury. Nie podlegają bezpośredniej ekonomizacji wartości egzystencjalne oraz instrumentalne, chociaż są niezbędne dla wytwarzania dóbr kultury, które bezpośredniej ekonomizacji podlegają. Kultura jest o wiele ważniejsza dla rozwoju ze względu na to, co nie polega na bezpośrednim przekształcaniu jej zasobów w produkty, niż dlatego, że te produkty są wytwarzane.

Możemy pośrednio oceniać ekonomiczną przydatność głębokiej i pośredniej warstwy kultury, ale nie możemy ich ekonomicznie wycenić. W ich przypadku kategoria ekonomicznej efektywności jest bezużyteczna lub najwyżej – w wypadku norm – przydatna marginalnie. Tym drugim zagadnieniem zajmuje się np. ekonomiczna teoria prawa, która m.in. docieka, jakie rozwiązania dotyczące ochrony własności przemysłowej czy patentów efektywniej służą innowacyjności danej gospodarki. Choć warto dostrzec, że w tym kontekście używamy określenia „efektywność” w znaczeniu „skuteczność” (*effectiveness*), a nie w wąsko ekonomicznym rozumieniu relacji nakładu do wyniku – „zyskowność” (*efficiency*). Coś, co może być wysoce społecznie użyteczne, nie musi być ekonomicznie efektywne, choć jest na ogół ekonomicznie przydatne. Nie oceniamy wówczas bezpośrednio wartości ekonomicznej, a jedynie możemy stwierdzić, że to coś generowanie takiej wartości warunkuje, i określić, w jakim stopniu. I właśnie w przypadku poszczególnych wyróżnionych warstw kultury z tym mamy głównie do czynienia. Nie muszą mieć one wartości rynkowej (ekonomicznej), ale są niezbędne, aby ją w ogóle móc wytwarzać.

Przedstawione rozumowanie implikuje konieczność reorientacji polityki kulturalnej. Orędownikiem tego jest m.in. Krzysztof Dudek. Podczas jednego z wystąpień postulował on zmianę dotychczasowej praktyki, obserwowanej zwłaszcza na poziomie samorządów, zgodnie z którą wydatki na kulturę stanowią swoistą formę przedwyborczej autopromocji, przy prawie całkowitym zaniedbaniu funkcji, jakie stymulowanie rozwoju kultury ma pełnić w sferze podnoszenia kompetencji kulturalnych i pobudzania kreatywności obywateli, a w dalszej perspektywie – innowacyjności, konkurencyjności i wzrostu gospodarczego.

Szczególnie ważną funkcją polityki kulturalnej jest wspieranie formowania się kapitału społecznego. Praktycznie polegać to może na kształtowaniu w procesie edukacji zdolności komunikowania się i współdziałania oraz na wspieraniu różnego rodzaju partnerstw społecznych. To staje się możliwe, jeśli nie spychamy kultury do specyficznego rodzaju działalności gospodarczej, ale dostrzegamy jej fundamentalne znaczenie dla spójności społecznej i jakości życia, co z kolei oznacza, że akcentujemy jej wartości pozaekonomiczne. Kultura może wypełniać swoje rozwojowe funkcje, gdy nie jest przez podmioty władzy publicznej wykorzystywana do marketingu terytorialnego i promocji, ale stanowi żywy wymiar aktywności mieszkańców. I tak powinna być ukierunkowana polityka publiczna.

To także sygnał tego, że stymulatorem społecznego partnerstwa powinno być przywództwo samorządowe czy polityczne – w tym przypadku polegające na proponowaniu koncepcji rozwojowej danego terytorium i mobilizowaniu mieszkańców do aktywnego włączenia się w jego sformułowanie i urzeczywistnienie. Partnerstwo jest pobudzane z jednej strony przez takie reguły, które zapewniają obywatelom możliwość partycypacji w działaniach publicznych, z drugiej zaś – przez uruchamianie ważnych dla obywateli projektów, w których realizacje mogą się włączyć. Liczy się tu zarówno wymiar proceduralny (często przeceniany), jak i substancjalny (merytoryczny) współdziałania.

Kategorycznie nie mogę się zgodzić z fundamentalną tezą Ruth Towse (2011: 215), iż kultura i sztuka rządzą się tymi samymi prawami ekonomii jak wszystkie inne rodzaje działalności. Mój sprzeciw wynika z rozważenia kilku argumentów:

1. Nie uznaję, że istnieją jakieś uniwersalne i ponadczasowe, „żelazne” prawa ekonomii; przeciwnie – reguły prowadzenia działalności gospodarczej są historycznie zmienne i ewoluują.
2. W różnych systemach gospodarczych, a tym samym w różnych krajach, obowiązuje przynajmniej nieco odmienny zestaw podstawowych reguł gospodarczych.
3. Na ogół prowadzący działalność gospodarczą ma pewną możliwość wyboru jej prawnej formuły, a tym samym dokonuje wyboru zestawu reguł, którym podlega.
4. W odniesieniu do różnych sektorów działalności władza publiczna – przynajmniej w jakimś stopniu – dostosowuje reguły, np. w przypadku świadczenia usług medycznych czy gospodarki leśnej.
5. Nawet w obrębie działalności danego rodzaju władze publiczne mogą wspierać określone jej formy i przejawy.
6. W poszczególnych sektorach działalności gospodarczej, również w tych urynkowanych, działają odmienne mechanizmy gospodarcze, mają one swoją wewnętrzną specyfikę dotyczącą inwestowania, wytwarzania i sprzedaży, i dotyczy to również przemysłów kreatywnych, w przypadku których występuje im tylko właściwa samoregulacja podziału praw własności, podlegająca nieustannie modyfikacjom.
7. Istnieją dziedziny działalności ludzkiej, i do nich należy kultura, które w ograniczonym stopniu są urynkowane. Ich pełne urynkowanie nie jest możliwe. Natomiast skomercjalizowanie w stopniu dominującym jest społecznie szkodliwe, blokuje ich rozwój i rozwój w ogóle.

Wszystko to powoduje, że kultura i sztuka są systematycznie wspierane środkami publicznymi lub władze publiczne aktywnie zachęcają do ich wspierania obywateli i organizacje komercyjne, stosując określone bodźce ekonomiczne.

Wsparcie fiskalne dla działalności w sferze kultury może polegać na preferencyjnym opodatkowaniu organizacji prowadzących taką działalność, o ile nie ma charakteru *stricte* komercyjnego, a np. realizowana jest w formule przedsiębiorczości społecznej, oraz na objęciu ulgą podatkową darowizn przekazywanych na taką działalność. W niektórych krajach stosuje się zasadę *matching funds*, zgodnie z którą dofinansowanie ze środków publicznych jest proporcjonalne do pozyskanych środków prywatnych (ibidem: 207).

Te cząstkowe i korzystne rozwiązania nie mogą jednak eliminować publicznego finansowania znacznego zakresu kultury. Mogą je jedynie ograniczać.

Wskazane wyżej argumenty stanowią według mnie wyjściowe założenia prowadzenia polityki publicznej, w tym polityki gospodarczej i polityki kulturalnej. Ta druga musi respektować np. to, czy w danym kraju występuje w odpowiedniej skali włączanie się kapitału prywatnego w działalność kulturalną. Jeśli nie, to finansowanie publiczne musi być odpowiednio większe. Należy oczywiście tworzyć klimat i warunki zaangażowania środków prywatnych i nie dopuszczać do ich wypierania przez łatwy dostęp do środków publicznych. Przeciwnie, dotacje publiczne powinny wywoływać efekt przyciągania środków prywatnych – powinny być certyfikatem wysokiej jakości artystycznej (kulturowej).

Moja polemika z tezą Towse nie oznacza, że w przypadku organizacji kultury i ewaluacji efektywności wykorzystania środków finansowych lekceważę konieczność przestrzegania wymogów racjonalnego działania (w sensie prakseologicznym). Niemniej

porównywanie mikroekonomicznej efektywności organizacji kultury z innego rodzaju organizacjami musi uwzględniać to, że w przypadku tych pierwszych istnieją silne i nieprzekraczalne ograniczenia wzrostu produktywności. Można tam racjonalizować wydatki, ale nie można ich po prostu zredukować, gdyż oznaczałoby to obniżenie kulturowej wartości prowadzonej działalności i wiodło do „deficytu artystycznego”, co czyniłoby ją społecznie bezsensowną. Należy pamiętać, że działalność kulturalna, aby być społecznie przydatna, musi być niepowtarzalna, oryginalna, a tym samym nie podlega łatwo standaryzacji i ekonomicznej racjonalizacji, tak jak produkcja czy usługi masowe.

Kategoryczną tezę Towse odczytuję jednak w znacznie szerszym makroekonomicznym kontekście, na który szczególnie nie przystaję. Tak zdecydowanie oponuję wobec omawianej tezy, ponieważ w dalszych konsekwencjach prowadzi ona do dominacji ekonomicznej, a dokładnie rynkowej, i do prymitywnego ekonomizmu. Równocześnie czyni ekonomię nauką akulturową i odwróconą od wartości, a dokładniej – zorientowaną tylko na niektóre z nich, i to wąsko rozumiane. Zresztą Towse częściowo to dostrzega, stwierdzając, że „optimum w sensie Pareto”, uchodzące za obiektywną i uniwersalną formułę ekonomiczną, zawiera ukryte sądy wartościujące (ibidem: 217). Jest to zatem formuła nie tylko fałszywa (jest afaktyczna, zakłada bowiem, że nie istnieją dobra publiczne oraz działają tylko jednostki), lecz także stronicza. To drugie samo w sobie nie musi jej dyskwalifikować, o ile jej zwolennicy są świadomi tej stroniczości i wprost o tym mówią.

Jestem zatem głęboko przekonany o konieczności ograniczenia komercjalizacji kultury. Przedmiotem dyskusji pozostaje natomiast to, jak mają być te ograniczenia ukonstytuowane. To jednak nie oznacza, że należy zablokować komercjalizację kultury, hurtowo wyłączając ją z gospodarki rynkowej. Jednym z rozpowszechnionych twierdzeń ekonomii kultury jest teoremat „choroby kosztów” Williama Baumola (ibidem: 328). Można go sformułować następująco: wzrost płac w sektorach nieartystycznych, wynikający ze zwiększenia ich produktywności za sprawą jedności rynku pracy, prowadzi do wzrostu wynagrodzeń w sektorze sztuki, w którym analogiczny wzrost produktywności nie jest możliwy. Przyjmując to twierdzenie, dochodzi się do wniosku, że wyłączenie sztuki (kultury) z gospodarki rynkowej prowadziłoby do jej zaniku, ponieważ artyści systematycznie zarabialiby coraz mniej w porównaniu z przedstawicielami innych zawodów. Rozsądniej jest zatem dopuszczać i wspierać komercjalizację sztuki po to, aby artyści mieli możliwość uzyskiwania relatywnie wysokich dochodów. Będzie to skłaniać odpowiednio więcej osób do podjęcia działalności artystycznej.

Zarazem jednak prowadzi to do kształcenia zbyt wielu artystów, którzy szanse na rynkowy sukces mają niewielkie i na ogół z twórczości rezygnują lub wegetują. Ewentualnie starają się godzić twórczość z innego rodzaju zarobkową aktywnością, np. edukacyjną. W sumie – im większa skala komercjalizacji kultury, tym wyraźniejsze dochodowe rozwarstwienie wśród artystów. Nie musi to być automatycznie społecznie szkodliwe, jeśli ograniczenia dla komercjalizacji kultury wyznacza przemyślana polityka publiczna w tej sferze, ukierunkowana na rozwój niekomercyjnych form działalności kulturalnej oraz powszechną edukację kulturalną, stymulującą aktywne uczestnictwo w kulturze. Z jednej więc strony komercjalizacja rynku książki, ale z drugiej – publiczna promocja czytelnictwa.

Jednym ze sposobów identyfikacji przemysłów kreatywnych jest znalezienie ich wspólnych cech ekonomicznych, do których zalicza się (ibidem: 290):

- po stronie podażowej: występowanie monopolu naturalnego/rosnących przychodów skali – wysoki koszt utopiony wyprodukowania „oryginału”, powiązany ze znacznie niższym, a w niektórych przypadkach praktycznie zerowym, kosztem krańcowym dostarczenia kolejnych kopii;
- również po stronie podażowej: to, że oryginalne dzieło jest objęte prawem autorskim lub innym prawem własności intelektualnej – czyli jest to dzieło sztuki, literackie itd. – albo że podlegałoby takiej ochronie przed włączeniem do domeny publicznej (zatem klasyczne dzieła dawnych mistrzów itp. również są uwzględnione);
- to, że zasoby wykorzystywane na poszczególnych etapach procesu produkcyjnego w branży nie są przedmiotem alternatywnego użycia poza takim, które powiązane jest z produkcją towarów i usług kreatywnych;
- po stronie popytowej: istnieją problemy informacyjne związane z jakością i kształtowaniem gustów, ponieważ towary i usługi mają cechę nowości, która sprawia, że odbiór konsumentów jest niepewny, czyli „nikt nic nie wie”;
- jeśli zaangażowane są organy regulacyjne i organizacje przyznające dotacje, to te problemy informacyjne przyjmują postać asymetrii informacji, co stwarza możliwość pogoni za rentą.

Powyższe zestawienie pokazuje, jak ważna dla rozwoju tego sektora gospodarki jest kwestia własności. Ma ona oczywiście znaczenie ogólnogospodarcze. Przy czym w gospodarce rynkowej kluczowe znaczenie ma własność prywatna, ponieważ jest napędem inicjatywy i przedsiębiorczości. Niemniej w gospodarce rynkowej, dla jej funkcjonowania i rozwoju, niezbędne są też inne formy własności. Relacje między nimi zmieniają się, wraz ze zmianą podziału praw własności. Współcześnie głównie za sprawą własności intelektualnej.

Społeczna treść własności i jej formy ulegają zmianie. Wywiera to zasadniczy wpływ na mechanizmy rozwoju, w tym rolę kultury. W nowoczesnej gospodarce z jednej strony otwiera się przestrzeń dla przemysłów kreatywnych i komercjalizacji dóbr kultury. Z drugiej jednak – nabiera charakteru podstawowego zasobu i składnika rozwoju. I m.in. dlatego kwestia ograniczenia komercjalizacji kultury staje się tak ważna. Istotna staje się współobecność w przestrzeni kultury wielu różnych form własności i mikroeksperymentowania z nimi, dzięki czemu mogą wyłonić się różne nowe formy własności hybrydowej. Jedną z nich jest np. *crowdfunding*.

Wspieranie wielości form własności, przy zachowaniu kluczowej roli własności prywatnej, jest niezbędne dla utrzymania wolności jednostki – własność prywatna stanowi jej fundament. Niemniej koncentracja własności, także prywatnej, staje się źródłem przemocy i ograniczenia wolności, rodzi ekonomiczny przymus, który napędza konkurencję, ale wytwarza też monopol, co w dalszej konsekwencji prowadzi do hegemonii politycznej i eliminowania pluralizmu.

Odnosi się to również do własności intelektualnej. Współcześnie koncentracja własności na tym polu staje się szczególnie groźna, o czym dobitnie świadczy przykład Włoch. Hegemonia polityczna wynika coraz bardziej nie z własności materialnej i przemocy fizycznej, ale z własności intelektualnej i przemocy kulturowej. Wspieranie wielości

form własności intelektualnej oraz równoważący siłę różnych grup społecznych podział praw własności intelektualnej jest dzisiaj głównym polem starć o demokrację i wolność – bez nich rozwój zaniknie. Promując różne formy własności intelektualnej, praktycznie blokujemy hegemonię kulturową, nie dopuszczając m.in. do komercjalizacji kultury.

Potrzebne są takie rozwiązania instytucjonalne i techniczne, które uniemożliwią będą stworzenie kolejnych form monopolu władzy na informację i wiedzę. Nie ulega wątpliwości, że dążenie do takiego monopolu będzie nieuchronnie nawracać, od strony czy to kapitału finansowego (ryнку), czy podmiotów władzy politycznej. Takie rozwiązania są więc niezbędne, a jednym z nich jest ograniczenie komercjalizacji kultury i zasobów dziedzictwa kulturowego. Najsilniejszym jednak zabezpieczeniem jest aktywność obywatelska w obronie wolności słowa i swobody komunikacji.

Aktywność ta nie może się sprowadzać tylko do wyrażenia niezadowolenia i protestu. Na dłuższą metę bunt nie wystarczy. Niezbędne jest aktywne wykorzystywanie wszystkich dostępnych form obywatelskiej komunikacji dla wyrażania opinii, formułowania celów wspólnych i współdziałania dla ich osiągania.

Ograniczenie komercjalizacji kultury nie może wynikać tylko z działania państwa i ustanawiania określonych barier formalnoprawnych. Niezbędne są również bariery wynikające ze społecznych postaw i zachowań – m.in. za sprawą znaczenia społecznych więzi opartych na życzliwości i wzajemności. Baczyć trzeba, aby nie były one wypierane przez relacje kontraktowe i czysto ekonomiczne. Kluczową rolę w tym aspekcie odgrywają organizacje społeczne i aktywność wolontariacka.

W tym miejscu dochodzimy do znaczenia systemów aksjologicznych, czyli ideologii jako zespołów tych podstawowych wartości, które tożsamościowo konstytuują określoną grupę społeczną. Ideologia musi jednak także zawierać wizję pożądanego systemu społecznego, w którym urzeczywistniałyby się te wartości. Jest zatem projekcją dobrego systemu społecznego. Współcześnie to, co kiedyś określano jako ideologię, często nazywa się narracją.

Ideologie są formą otwartego deklaruwania wartości. Zawarte w nich idee przemawiają do ludzi bardziej za pomocą obrazów niż zdań. Muszą być zatem jakoś symbolizowane. Wtedy uruchamiają społeczne emocje i wyzwajając wyobraźnię, stają się źródłem silnej motywacji, imperatywu działania. Stają się tworzywem i instrumentem zmiany społecznej (Baczko 1994: 41).

Nie sądzę, aby należało się odżegnywać od ideologii. Ich formułowanie i artykułowanie jest naturalną potrzebą, zwłaszcza grup uznających swoją pozycję społeczną za niesatysfakcjonującą. Zagrożenie rodzi się wówczas, gdy określona ideologia staje się programem politycznym sprawujących władzę. Wówczas stopniowo traci swój aksjonormatywny wyraz, a staje się narzędziem polityczno-kulturowej hegemonii. Ideologia służy wówczas kulturowej homogenizacji społeczeństwa, przymuszania jej do określonego modelu wspólnotowości. Ale to wspólnotowość formowana od góry – hierarchiczna. Wspólnotowość, która ogranicza i blokuje rozwój, podczas gdy wyjściowo ideologia jest projektem wielkiej zmiany społecznej, ma prowadzić do przeobrażenia istniejącego porządku, wprzęgnięta w mechanizm władzy politycznej staje się narzędziem legitymizowania i utrwalania istniejącego porządku. Do tego stopnia, że ogranicza jego adaptacyjność.

Zabezpieczeniem przed tym poważnym zagrożeniem jest demokracja, w szczególności pluralizm polityczny i wolność w sferze kultury, w tym zwłaszcza wolność artystyczna. Znaczenie wolności artystycznej chcę mocno podkreślić, gdyż to (wielcy) artyści są nawigatorami społecznej wyobraźni. Potrafią odkształcić dominującą wyobraźnię rozwojową.

Kultura ma swoje czasoprzestrzenne wyznaczniki. Nie są one jednak twarde, są wyobrażeniowe, a przez to łatwo przekraczalne. Wystarczy uruchomić wyobraźnię i kultura się otwiera, zmierza w nowy wymiar czasoprzestrzeni. Włącza do siebie nowe terytoria, gdzie miesza się z innymi kulturami. Czasami jednak ta zdolność kultury jest ograniczana, a nawet wyłączana. Zwłaszcza wtedy, kiedy kultura staje się składową totalitarnej ideologii. Wówczas jej czasoprzestrzenne wyznaczniki są usztywniane i nie są już tak łatwo przekraczalne. Kultura traci wtedy „żywość”, staje się oficjalna i monadyczna. Komunikacja międzykulturowa zanika. Dominuje w niej wsobność i samoreferencyjność; traci ona swą wyzwolenczą moc. Wzmacnia tożsamość i spistość określonej społeczności, ale staje się też barierą w jej przeobrażaniu się. W skrajnym przypadku wyłącza ją z szerszego obiegu kulturowego i skansenizuje. Pozwala trwać, ale rozwojowo degradowuje.

W kulturze zamkniętej – wsobnej i samoreferencyjnej – zakorzeniają się głównie idee ją domykające. To ją autonomizuje i uspoźnia, ale w konsekwencji kultura kosztuje. Przestaje być źródłem zasilającym nowe perspektywy poznawcze. Krępuje twórczą myśl i wolność artystyczną. Skazuje społeczność na bezalternatywność, co zawsze z czasem jest rozwojowo szkodliwe. Kultura przestaje działać jak wiral, przez co rozumieć niematerialną spiralę, społeczny mechanizm dyskursywnej komunikacji, pobudzający wyobraźnię, modyfikujący narzędzia poznawcze, służący formowaniu nowych perspektyw poznawczych i generujący wiedzę społeczną.

W rozwoju cywilizacji liczy się przede wszystkim ciągłość i linearność. Co nie znaczy, że nie ma w niej rozwojowych skoków, wynikających z wdrażania przełomowych technologii. Źródłem wyłaniania się nowego jest zaś przede wszystkim kultura: jej zawdzięczamy emergencję, czyli niedeterministyczne kształtowanie się nowych form społecznej egzystencji. Jej istotą jest przecież lateralność, co nie podważa tego, że kultura służy także do utrwalania i odtwarzania form tradycyjnych. Przyczynia się zarówno do wyzwiania społecznej zmiany, jak i do społecznej spójności w warunkach dokonującej się i historycznie nieuchronnej zmiany.

Odmienność podstawowego idiomu cywilizacji i kultury zasadza się na tym, że cywilizacja (to, co materialne) jest przede wszystkim obiektowa – przedmiotowa, i jej funkcjonowanie wynika z parametrycznego oddziaływania i dostosowania. Natomiast kultura jest modularna – podmiotowa. I to, co w niej najistotniejsze, jest procesowe i ewolucyjne. Jej funkcjonowanie wynika z nieustannego, choć powolnego, przeobrażania.

Na rozwojową siłę kultury zwraca uwagę Dudek (2013). Według niego sztuka i kultura pomagają w pokonywaniu mentalnych barier innowacyjności poprzez łączenie rozmaitych dziedzin i ułatwianie percepcji nowych możliwości współdziałania na pozór nieprzystających do siebie sfer aktywności ludzkiej, synergicznie prowadząc do wykształcenia się w jednostce zdolności kreatywnych i innowacyjnych, które mogą być wykorzystywane w rozmaitych dziedzinach życia.

Zmiana społeczna zawsze ma swój wymiar kulturowy. Sedno społecznej zmiany tkwi nie w jej dynamice, ale w jej społeczno-strukturalnym, a tym samym kulturowym, wymiarze, zawiera się w relacjach, a nie stanach rzeczy. Zmiana społeczna bez kulturowego przepracowania nie może się dokonać. I w tym sensie kultura jest jednym z napędów rozwoju – współcześnie coraz silniejszym i istotniejszym. Dlatego ideologiczne usztywnienie kultury jest społecznie niekorzystne.

Mamy skłonność widzenia kultury jako narzędzia zmiany społecznej i jej instrumentalnego użycia. Samo w sobie nie jest to niewłaściwe i może w określonych warunkach okazać się nader praktyczne. Istotne jest jednak uświadomienie sobie, że kultura stanowi również fundament funkcjonowania społeczności, jej spoiwo. Z ogólnospołecznego punktu widzenia kluczowe znaczenie ma replikowalność efektywnych rozwiązań lokalnych, możliwa tylko poprzez otwartą i intensywną komunikację społeczno-kulturową.

Kształtowanie wspólnotowości w warunkach ekonomicznego otwarcia (gospodarki rynkowej) może się dokonywać tylko wówczas, gdy kultura jest dynamiczna – żywa i otwarta. Oczywiście pewne składniki kultury są trwałe, określając kulturową tożsamość danej społeczności, inne zaś zmienne, bardziej podatne na adaptację. Problem leży jednak w proporcjach. Kultura otwarta jest zdecydowanie bardziej włączająca, a statyczna – wykluczająca.

Współczesna tożsamość jest wielopoziomowa i ma znacznie szersze odniesienia przestrzenne, a także czasowe. Nakładają się na siebie tożsamościowe odniesienia lokalne, regionalne, narodowe, międzynarodowe i globalne. Nie jest osobliwością ktoś, kto powie o sobie, że jest jednocześnie florentyńczykiem, Toskańczykiem, Włochem, Europejczykiem i obywatelem świata.

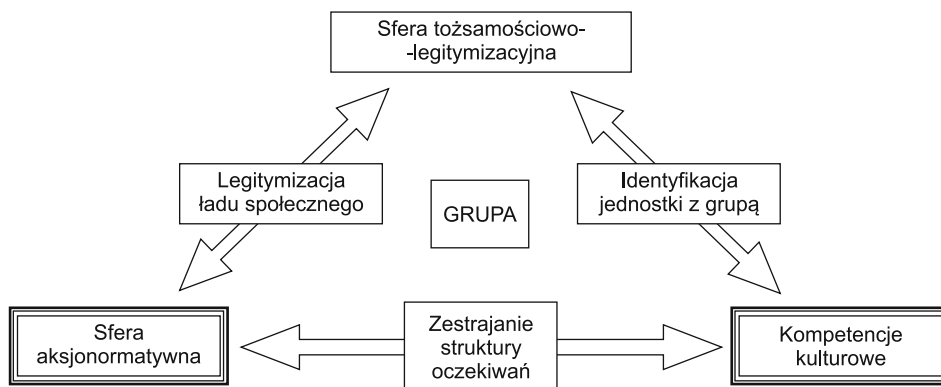
To, co zostało wyżej powiedziane, można ująć jeszcze inaczej, stwierdzając, że barierą komercjalizacji kultury może być sama kultura, w tym przypadku rozumiana jako kulturowy kościół życia społecznego. Andrzej Bukowski (2013: 67) włącza do niego:

- kompetencje kulturowe, czyli wypracowane w obrębie danej grupy dyspozycje jednostek do postrzegania, klasyfikowania i waloryzowania zdarzeń w otaczającym świecie; dyspozycje te są „skrojone” podług obowiązujących w grupie wartości i norm oraz szerszych systemów legitymizacyjnych;
- sferę aksjonormatywną, czyli społecznie wytworzone normy i wartości, regulujące zasady interakcji oraz dystrybucji społecznie pożądaných zasobów (materialnych i niematerialnych, czyli np. statusowych) w danej grupie;
- sferę tożsamościowo-legitymizacyjną, czyli ideologiczno-symboliczne uzasadnienie zwartości i ciągłości historycznej oraz odrębności społecznej danej zbiorowości, podtrzymywaną dzięki kompetencjom kulturowym członków danej grupy i nadającej sens swoistości tych kompetencji.

Zależności między tymi komponentami kulturowego podłoża życia społecznego ujęte zostały przez tego autora w sposób zilustrowany poniżej (ryc. 1).

Tezy Bukowskiego pokazują znaczenie dziedzictwa kulturowego dla rozwoju. Czym ono zatem jest? Tym, co zostało odziedziczone, czyli przejęte po poprzednikach, a nie wytworzone przez nas obecnych – ich generacyjnych następców. To znaczyłoby jednak, że dziedzictwo kulturowe jest niemalże wszystkim. Ale dziedziczyć wszystkiego się nie da. Byłoby to zbyt wielkim obciążeniem, balastem. Chodzi zatem tylko o część

kulturowej schedy – tę, którą my obecni uznajemy za wartościową i którą traktujemy jako rozwojowy zasób, czyli aktywnie włączamy do naszego działania – pożytkujemy. Aby móc się rozwijać, jakąś część kulturowej schedy musimy odrzucić.



Rycina 1. Kulturowe procesy reprodukcji grupy jako całości

Źródło: Bukowski 2013: 67.

Spożytkowanie dziedzictwa nie oznacza jego ochrony i konserwacji. Dzisiaj dominującym podejściem jest zarządzanie dziedzictwem. Na czym ono polega? Ogólnie na dokonaniu rozumnej selekcji, czyli odrzuceniu części owej kulturowej schedy oraz na przyswojeniu i przetworzeniu pozostałej. W każdym przypadku spożytkowanie dziedzictwa jest funkcją interpretacji, czyli krytycznego odniesienia. Bez tego jesteśmy skazani na postawę konserwatorską, która choć jest społecznie pożyteczna i rugowana być nie może, podobnie jak postawa dominująca prowadzi do zastoju.

Dla rozwoju kluczowe jest zatem przetworzenie dziedzictwa kulturowego przez każde kolejne pokolenie. Chodzi tu nie tylko o jego wycenę – rozpoznanie jego znaczenia i wartości. Ważniejsze jest to, aby na bazie najbardziej wartościowych składników dziedzictwa umieć wytworzyć wartość dodaną – nową wartość. Istota sprawy tkwi nie w prostym konsumowaniu dziedzictwa, jego spieniężeniu czy celebrowaniu, ale w twórczym przetworzeniu. Ono wynika z połączenia względem dziedzictwa postawy krytycznej i kreatywnej zarazem.

Przykładem aktywnego podejścia do dziedzictwa kulturowego jest restrukturyzacja Zagłębia Ruhry. W tym przypadku chodziło przede wszystkim o nowe zagospodarowanie dziedzictwa przemysłowego, co konkretnie dotyczy przemysłu wydobywczego i stalowego. Jedna i druga gałąź przemysłu przeżywała w latach sześćdziesiątych XX w. schyłek, a większość przedsiębiorstw tych sektorów była zamykana. Pozytywne działania polegało tu na włączeniu do innych sektorów działalności gospodarczej części zasobów związanych z przemysłem ciężkim, w tym kompetencji dotyczących inżynierii, kreatywności technicznej, pracy zespołowej i szeroko pojętej współpracy, także w zakresie kierowania i zarządzania złożonymi systemami organizacyjnymi. Przełomowe znaczenie miało dla powodzenia tych działań restrukturyzacyjnych otwarcie nowych

uniwersytetów. To komentarz potwierdzający rolę różnych składników współczesnej kultury dla twórczego przetworzenia dziedzictwa. W omawianym przypadku pomocna okazała się szczególnie wiedza generowana przez uniwersytety.

Warto zatem przyjąć, że wiedza społeczna to ważny komponent innowacyjności, która nigdy nie jest zjawiskiem czysto technicznym, ale również społeczno-kulturowym. Kultura jest zatem niezbędna, aby w danej gospodarce móc wydobyć i wytworzyć określone przewagi konkurencyjne, a tym samym pobudzać jej rozwój.

Zawsze przy tym wystąpi pokusa szybkiego zekonomizowania dziedzictwa. Przykładem może być gwałtowne komercjalizowanie historycznych przestrzeni centrów miast – doświadczamy go w Polsce w skali hurtowej. Wszędzie na tkance dziedzictwa rozwijają się gastronomia, hotele, handel (galerie handlowe) i apartamentowce. Rosną też dochody. Ale miasta, które kiedyś przeżyły już taki proces, doświadczają teraz negatywnych tego skutków. Z czasem zagospodarowane tak jednostronnie centra pustoszeją. Dochody maleją. Maleje też wartość ziemi. Kończy się komercyjny boom. Następuje załamanie. To nieunikniony efekt nieprzemysłanej ekonomizacji dziedzictwa i niewszczęcia procesu jego twórczej waloryzacji, czyli takiego przetworzenia, aby możliwe było uzyskanie wartości dodanej.

Dziedzictwo kulturowe przypomina las. W jednym i drugim przypadku możemy wyróżnić wartości egzystencjalne, instrumentalne i ekonomiczne. Te pierwsze są samoistne, nie zależą od żyjących, ale warunkują ich życie. Te drugie bezpośrednio zaspokajają ważne potrzeby, co daje nam satysfakcję. Te trzecie zaś przynoszą dochód, który jest niezbędny, m.in. po to, aby utrzymywać las oraz chronić i rozwijać dziedzictwo.

W obydwu przypadkach, aby utrzymać wartości egzystencjalne, trzeba regulować korzystanie z wartości instrumentalnych, ale nie można ich rugować, bo wtedy społeczna świadomość wartości egzystencjalnych lasu i dziedzictwa słabnie. Jednocześnie trzeba dopuścić do korzystania z wartości ekonomicznych, ale w takim zakresie, by nie naruszyć wartości egzystencjalnych i nie eliminować instrumentalnych. Przy czym jeśli nie da się jakiegoś kompleksu leśnego czy istotnego składnika dziedzictwa utrzymać z generowanych przez nie dochodów, to wtedy ich publiczne finansowanie jest uzasadnione. Tym bardziej jednak nie wolno ich w pełni komercjalizować. Koniecznie trzeba umożliwić obywatelom uregulowane korzystanie z nich, nawet jeśli wiązałoby się to z niewygórowaną opłatą, np. za wejście do parku narodowego. Jeśli przykładowo trzeba dopłacać do opery w danym mieście, to jednak ważne jest, aby obywatele nieuczęszczający regularnie do takiego centrum sztuki, mieli do niej jakiś dostęp, np. w postaci dorocznych spektakularnych koncertów plenerowych, bezpłatnych lub nisko płatnych. Tylko wtedy uznają, że finansowanie przez miasto opery jest uzasadnione.

Roztropne jest zatem wytwarzanie dóbr ekonomicznych, zarówno w przypadku lasu (drewno), jak i dziedzictwa (np. sprzedaż praw do wykonywania muzyki Chopina), ale to nie znaczy, że wolno las czy dziedzictwo skomercjalizować. Jeżeli tak się stanie, nie będą one generować wartości egzystencjalnych i instrumentalnych, a wtedy stopniowo zanikną.

Oczywiście natychmiast rodzi się pytanie, jakiego rozwiązania instytucjonalnego potrzebujemy w rozważanych przypadkach, aby zrównoważone podejście do tych trzech rodzajów wartości i związanych z nimi dóbr było możliwe i podtrzymywane.

Złożoność omawianej kwestii implikuje konieczną złożoność takiego rozwiązania, co szczególnie dotyczy dziedzictwa kulturowego ze względu na jego wielowymiarowość.

W przypadku dziedzictwa potrzebne rozwiązanie musi uwzględniać konieczność uruchamiania wobec niego równolegle kilku procesów – rozpoznawania, ochrony (konserwacji), zarządzania oraz interpretacji. Trudno sobie wyobrazić, aby mogły być one skupione w jednym ręku. Wymagają wielu aktorów, z których jeden może być kluczowy, np. państwowa służba konserwatorska, ale z pewnością nie może być to jedyny podmiot odpowiedzialny za dziedzictwo, bo mielibyśmy wówczas do czynienia z jego hurtowym upaństwowieniem. To zaś, po pierwsze, znacznie ograniczyłoby włączanie dziedzictwa do rozwoju, a po drugie – oznaczało wejście na ścieżkę prowadzącą do władzy totalitarnej.

W praktyce rozwojowe zagospodarowanie dziedzictwa kulturowego wymaga współuczestnictwa wielu różnych aktorów – historyków sztuki, konserwatorów zabytków, muzealników, twórców, menedżerów kultury, odpowiedzialnych polityków, ale również obywateli, prywatnych właścicieli nieruchomości i ruchomości, także przedsiębiorców. I nie jest możliwe, aby istniał jakiś idealny system ich współdziałania, raz na zawsze utrwalony. Musi on być korygowany i dostosowywany do zmieniających się warunków społecznych i gospodarczych. Przykładowo – im bogatsze społeczeństwo, tym bardziej dziedzictwo może być utrzymywane i rozwijane przez osoby prywatne.

Zamiast myśleć o skopiowaniu jakiegoś określonego systemu zarządzania dziedzictwem lub jego kompleksowym zaprojektowaniu, rozsądniej jest chyba systematycznie monitorować i ewaluować system, który istnieje, oraz rozpoznawać jego funkcjonalność i dysfunkcjonalność, aby wzmacniać to, co działa dobrze, a korygować to, co działa niewłaściwie – nie dopuszczając zarazem do tego, by system kostniał i degenerował się. Projektować trzeba nie tyle system, ile mechanizm jego adaptacji i korygowania. Kluczowe jest zwłaszcza podtrzymywanie komunikacji i dyskursu między różnymi interesariuszami systemu. W ten sposób kształtować można ich gotowość i zdolność do współzarządzania. To nie wyklucza sięgania – w razie konieczności – po środki władcze, przypisane określonym podmiotom władzy publicznej. Ich skuteczność wiąże się jednak z ograniczonym stosowaniem. Użycie siły zawsze jest kosztowne, autorytet jest tańszy oraz – co ważniejsze – i tak niezbędny, aby skutecznie sięgnąć po działania władcze.

Bibliografia

- Baczko B. (1994). *Wyobrażenia społeczne: szkice o nadziei i pamięci zbiorowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bukowski A. (2013). Kultura, instytucje, władza: ciągłość i zmiana porządku instytucjonalnego. *Zarządzanie Publiczne*, nr 2–3(24–25), s. 63–74.
- Dudek K. (2013). Pomędzy kulturą a biznesem, w: *Przestrzeń kultury*. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury, s. 94–97.
- James A. (2005). Demystifying the role of culture in innovative regional economies. *Regional Studies*, t. 39(9), s. 1197–1216.
- Towse R. (2011). *Ekonomia kultury. Kompendium*, przeł. H. Dębowski, K.L. Pogorzelski, Ł.M. Skrok. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.

Amerykańskie marzenie a stereotyp wolnej gospodarki

Andrzej Kondratowicz

W zakamarkach rozległych zainteresowań Jubilata znajdziemy tematy, których choć nie podejmuje na co dzień, to powraca do nich od czasu do czasu. Jednym z nich na pewno jest gospodarka Stanów Zjednoczonych. Przypomnijmy, że w latach 1990–1992 Jerzy Wilkin pełnił funkcję Dyrektora Ośrodka Studiów Amerykańskich Uniwersytetu Warszawskiego i problematyka amerykańistyczna niejako *ex officio* leżała w centrum jego zainteresowań. Sam Ośrodek, założony w roku 1976 – w dwusetną rocznicę amerykańskiej Deklaracji Niepodległości – prócz swej pierwotnej funkcji centrum badawczego odgrywał na Uniwersytecie Warszawskim rolę okna na wolny świat i zarazem nosiciela wartości wolnościowych. Kolejni dyrektorzy Ośrodka dbali o ten ostatni aspekt w stopniu co najmniej takim samym, jak o ten pierwszy.

Profesor Jerzy Wilkin objął kierownictwo Ośrodka w momencie, gdy ten drugi aspekt siłą rzeczy przestawał być już tak ważny jak poprzednio, a odzyskana przez nas wolność stała się – w różnych jej przekrojach – z w y k ł y m przedmiotem analizy. Dzięki jego wysiłkom Ośrodek nie tylko nadal odnosił sukcesy naukowe, lecz także rozpoczął regularną działalność dydaktyczną, którą kontynuuje z powodzeniem po dziś dzień. W poniższym tekście chciałbym nawiązać do jednego z aspektów wolności, tj. do wolności gospodarczej, i poddać ją takiej właśnie „zwykłej analizie”. Czyniąc ukłon w stronę wspomnianego etapu kariery Jubilata, w oczywisty sposób skoncentruję się na wolności gospodarki amerykańskiej¹.

Jak wspomnieliśmy, problematyka amerykańistyczna nie znikła zupełnie z pola zainteresowań Jerzego Wilkina. Wystarczy wspomnieć jego wystąpienie na XVII Festiwalu Nauki w Warszawie, 28 września 2013 r., zatytułowane „European dream vs. American dream – czy marzenie europejskie zastępuje amerykańskie?”. Ponieważ miałem zaszczyt być partnerem Jubilata w tej dyskusji, postanowiłem nawiązać do niektórych jej wątków i utrwalić je na piśmie. Na potrzeby spotkania ustaliliśmy wtedy, że profesor Jerzy Wilkin będzie proponentem marzenia europejskiego, ja zaś amerykańskiego – dawało

¹ Głównie USA, jednak w kilku miejscach odniosę się również do wolności gospodarczej Kanady. Zazwyczaj jest ona pomijana w analizach amerykańistycznych – w tym w rozważaniach na temat amerykańskiego marzenia. Uważam jednak, że mit a m e r y k a ŋ s k i e j wolności gospodarczej w jakiejś mierze odnosi się również do niej.

to większe szanse na tak lubiane przez publiczność akcenty polemiczne. Pozostaną przy tej konwencji i poniżej będę kontynuował tę moją amerykańską stronę dyskursu: skoncentruję się na *American dream of freedom*, choć w tle pojawi się europejskie marzenie o wolności – jak podejrzewam, bliższe dzisiaj sercu Jubilata.

Trzecim powodem, dla którego podjąłem tytułowy temat, jest tekst zaprezentowany przez Jerzego Wilkina na IX Kongresie Ekonomistów Polskich w listopadzie 2013 r., zatytułowany „Dlaczego ekonomia straciła duszę?”. Artykuł odbił się szerokim echem i wywołał wiele dyskusji. Po części nawiązuje on do zagadnień wolności i wolności gospodarczej – wolnego człowieka i wolnego rynku. W wielu miejscach Autor pisze też o amerykańskiej ekonomii i konkretnych jej przedstawicielach. Sądziłem, że byłoby nie od rzeczy nawiązać do tych zagadnień w kontekście nie tyle samej nauki ekonomii, ile amerykańskiej gospodarki – amerykańskiego marzenia i amerykańskiej rzeczywistości. Czy duch wolności pozostaje w niej nadal silny, czy też zanika? I choć duch i dusza łatwo nie poddają się racjonalnej analizie, spróbuję rzucić kilka liczb, które pozwolą nam przynajmniej pośrednio wnioskować o aktualnej kondycji tych ulotnych zjawisk po drugiej stronie Atlantyku. Analiza liczbowa nie zastąpi teoretycznych rozważań, ale może pomóc empirycznie zweryfikować niektóre spośród głoszonych tez i poglądów.

Marzenia, mity i stereotypy

W powyższych uwagach wstępnych użyłem pojęcia *a m e r y k a ń s k i e g o m a r z e n i a*, spopularyzowanego na początku lat trzydziestych XX w. przez pisarza i historyka Jamesa Truslowa Adamsa² – przewijało się ono często we wspomnianym wystąpieniu Jubilata na Festiwalu Nauki. Równie często w kontekście społeczeństwa i gospodarki amerykańskiej spotykamy pojęcie *m i t u* czy *m i t ó w*. Wystarczy wspomnieć wydaną w 2005 r. książkę niemieckiego publicysty Olafa Gersemanna *Cowboy Capitalism: European Myths, American Reality*. Jej autor argumentuje, że Europa – a zapewne i cały świat – podtrzymują wiele nieprawdziwych mitów o Ameryce, podczas gdy rzeczywistość wygląda zgoła inaczej. Ameryka nie jest aż tak bezwzględna i nieprospołeczna, jak zarzucają jej Europejczycy, zapatrzeni w swój europejski *m i t* (?) społeczeństwa spójnego, przyjaznego człowiekowi i opartego bardziej na współpracy niż na twardej konkurencji.

Pojęcia *m a r z e n i a* i *m i t u* – i dyskusje o nich – często niosą spory ładunek emocjonalny, a na pewno wprowadzają silny element normatywny. W dalszych rozważaniach użyję zamiast nich pojęcia *s t e r e o t y p u*, rozumianego jako szeroko podzielana, uproszczona reprezentacja otaczającego nas świata, utrwalona wielokrotnym powtarzaniem³. Wydało mi się ono nieco bardziej adekwatne do przeanalizowania amerykańskiej wolności gospodarczej niż dość ulotne i tym samym trudne do weryfikacji *m a r z e n i a*

² Zob. Adams (1980 [1931]). Zainteresowanych historią tego pojęcia odsyłam do współczesnego opracowania pióra Jima Cullena (2003).

³ Pojęcie stereotypu – często używane w socjologii, psychologii czy kognitywistyce – nie należy do standardowego słownika ekonomicznego. Wprowadził je do literatury Walter Lippmann w klasycznej dziś książce *Public Opinion* (1998 [1922]). W oryginalnym dziele nie znajdziemy jednak precyzyjnej definicji stereotypu – co poniekąd wynika z samego charakteru tego tekstu. W przyjętej definicji świadomie pomijam

i m i t y. Stereotypy czasem okazują się prawdziwe, choć zazwyczaj zawierają wiele elementów fałszu⁴. Proporcje fałszu i prawdy mogą się w nich zmieniać – powody są dwa. Po pierwsze, zmianie ulegają same stereotypy. Po drugie, zmienia się rzeczywistość, do której się odnoszą. To, co prawdziwe w przeszłości, może być dziś i jutro nieprawdziwe – i odwrotnie. Słowem, warto co pewien czas weryfikować ich aktualność. Posługiwanie się pojęciem *stereotypu* ma jeszcze i tę zaletę, że jego ewentualne odrzucenie nie wydaje się aktem tak dramatycznym, jak zburzenie *marzenia* czy obalenie *mitu*.

Jak zaznaczyłem, stereotypy odwołują się do powszechnej percepcji – chodzi tu zarówno o percepcję Ameryki od zewnątrz, przez nas Polaków, Europejczyków, uczestników gospodarki globalnej, jak i od wewnątrz – przez samych Amerykanów. Podstawowy, ogólny stereotyp, dzielany wewnątrz i na zewnątrz, to Stany Zjednoczone jako kraj o najwyższym poziomie wolności gospodarczej na świecie⁵. Poniżej spróbuję poddać ten stereotyp weryfikacji, posługując się danymi liczbowymi. Zważywszy na charakter publikacji i jej ograniczoną objętość, nie może tu być mowy o ściślejszej weryfikacji hipotez – raczej będzie to narracja poparta dostępnymi danymi.

Twierdzenie o amerykańskiej wolności gospodarczej

Stereotyp, który chcę poddać weryfikacji, w najbardziej ogólnej formie brzmi: „Stany Zjednoczone są krajem o najwyższym poziomie wolności gospodarczej”. Na potrzeby dalszego wywodu nazwijmy to zdanie *Twierdzeniem o Amerykańskiej Wolności Gospodarczej (TAWG)*. Wprowadzając element porównawczy, można go uzupełnić o *Twierdzenie Pomocnicze (Lemat)* mówiące, iż „poziom wolności gospodarczej w Europie jest generalnie niższy niż w Stanach Zjednoczonych”. Jak zauważyłem wcześniej, pełna weryfikacja prawdziwości TAWG powinna uwzględnić zarówno sytuację bieżącą, jak i stany historyczne oraz – na ile to możliwe – wybiegać w przyszłość. Ograniczona objętość tekstu każe mi się skoncentrować na teraźniejszości wzbogaconej jedynie stosunkowo krótką perspektywą historyczną ostatnich 45 lat. Zweryfikowanie stereotypu amerykańskiej wolności gospodarczej w odniesieniu do całego okresu *postbellum* oraz prognozę kształtowania się jej poziomu w przyszłości muszę odłożyć na inną okazję.

Zanim przejdę do omówienia i interpretacji danych, muszę poświęcić dwa słowa metodologii. Ograniczę się przy tym do niezbędnego minimum. Punktem wyjścia w konstruowaniu syntetycznych (makroekonomicznych) mierników wolności gospodarczej

często podkreślany w innych naukach społecznych pejoratywny wydźwięk stereotypu. Element normatywny w definicji stereotypu nie jest tu do niczego potrzebny.

⁴ Celowo wymieniam ewentualną prawdziwość stereotypu na pierwszym miejscu, chcąc podkreślić, że niekoniecznie jest on w całości nieprawdziwą reprezentacją otaczającego nas świata (choć często tak właśnie się go definiuje). We wstępie do wydania *Public Opinion* z 1998 r. Michael Curtis przywołuje korespondencję Lippmanna, z której wynika, że stereotypy faktycznie oznaczały dla niego: „certain fixed habits of cognition which classify and abstract falsely; they usually, but not always [wyróżnienie moje – A.K.], falsify the picture” (s. xvii–xix).

⁵ Można argumentować, że mit ten jest ważną, jeśli nie najważniejszą częścią szerszego mitu na temat Ameryki, jako kraju klasycznego, wzorcowego kapitalizmu.

jest przyjęcie negatywnej koncepcji wolności w sensie Isaiaha Berlina (1958). Można zatem powtórzyć za Ronaldem Jonesem i Alanem Stockmanem (1992), że to, co staramy się uchwycić, to uszczuplenie wolności gospodarczej – różnica między jej wzorcowym a faktycznym poziomem. W tym miejscu należy bardzo mocno podkreślić, że przedstawiona analiza ma charakter pozytywny – nie zakłada bowiem, że jakiś konkretny (np. maksymalny) poziom wolności gospodarczej jest lepszy od innego czy wręcz pożądany⁶.

Za cztery filary wolności gospodarczej uważa się: (1) prywatny wybór; (2) swobodę wymiany za pośrednictwem rynku; (3) możliwość wejścia na rynek i konkurowania na nim z innymi oraz (4) ochronę osób i ich własności przed innymi członkami społeczeństwa i samym państwem (Gwartney, Lawson, Block 2014a: 1). Często cytowaną definicją wolności gospodarczej jest ta zaproponowana przez Jamesa Gwartneya (Gwartney, Lawson, Block 1996: 12): „Jednostki doświadczają wolności gospodarczej, gdy własność, w której posiadanie weszły bez użycia siły, oszustwa czy kradzieży, jest chroniona przed działaniem innych osób oraz gdy jednostki te mogą swobodnie nią dysponować: używać, wymieniać czy przekazywać innym – o ile działania takie nie naruszają identycznych praw innych jednostek”. Przyjęty miernik (indeks) wolności gospodarczej musi odzwierciedlać stopień, w jakim dane społeczeństwo faktycznie spoczywa na wymienionych czterech jej filarach.

Możliwych sposobów budowy indeksu wolności gospodarczej jest wiele. W literaturze dominują dwa: Indeks Wolności Gospodarczej kompilowany przez kanadyjski Instytut Frasera (dalej: IWG)⁷ oraz Indeks Wolności Gospodarczej liczony i rozpowszechniany przez amerykańską Fundację Heritage we współpracy z Wall Street Journal (dalej: IWG-HF)⁸. Szersze porównanie obu indeksów wykraczałoby poza ramy niniejszego opracowania. Wystarczy wspomnieć, że ten pierwszy uważany jest za wyraźnie lepszy pod względem metodologicznym⁹. Dodatkowo obejmuje on dłuższy okres: dostępne są dane od roku 1970¹⁰. IWG jest preferowany przez świat nauki, podczas gdy IWG-HF cieszy się dużo większą popularnością wśród laików – zapewne ze względu na bardzo dobrą, dedykowaną mu interaktywną witrynę internetową. W dalszej analizie będę się posługiwał IWG¹¹. W stosowanej obecnie przez Fraser Institute formule IWG jest nieważoną średnią arytmetyczną wartości 42 zmiennych pogrupowanych w pięć tzw. obszarów wolności gospodarczej: (1) rozmiary rządu i opodatkowania; (2) ochrona własności prywatnej i państwo prawa; (3) dostęp do dobrego pieniądza; (4) ograniczenia wymiany międzynarodowej; (5) regulowanie rynku kredytowego,

⁶ Oczywiście wyliczenie takiego niewartościującego indeksu wolności gospodarczej umożliwia na kolejnym etapie wykorzystanie go do analizy normatywnej.

⁷ W oryginale *Economic Freedom Index* (EFI).

⁸ W oryginale *Index of Economic Freedom* (IoEF).

⁹ Szeroko na ten temat pisze Kondratowicz (2013).

¹⁰ Jakkolwiek jedynie dla podzbioru 152 krajów, dla których IWG jest wyliczany obecnie. Pełne dane od roku 1980 istnieją dla około 100 krajów. Dodajmy, że dane za okres 1970–2000 są dostępne dla interwałów pięcioletnich, a od 2000 r. – rocznych.

¹¹ Należy dodać, że mimo wspomnianych różnic metodologicznych wyliczone w obu formułach poziomy wolności gospodarczej są bardzo zbliżone (bardzo wysoka dodatnia korelacja obu paneli danych), jakkolwiek wykazują statystycznie istotną różnicę. Zob. Kondratowicz 2013.

rynku pracy i działalności firm. Wartości zmiennych i samego IWG są normalizowane do przedziału $<0; 10>$, gdzie 0 oznacza najniższy, a 10 najwyższy potencjalny poziom wolności gospodarczej.

Obok wspomnianych dwóch indeksów mierzących wolność gospodarczą na poziomie gospodarek narodowych istnieje cała rodzina indeksów wolności gospodarczej wyliczanych dla innych poziomów agregacji. Dla celów niniejszej analizy interesujące mogłyby być indeksy subnarodowe, pokazujące terytorialne zróżnicowanie wolności gospodarczej wewnątrz krajów federacyjnych, takich jak właśnie Stany Zjednoczone i ich sąsiedzi – Kanada i Meksyk¹². Ich budowa siłą rzeczy odbiega od budowy indeksów narodowych, jednak te, które znamy, starają się emulować budowę IWG, a nie IWG-HF. Na koniec warto dodać, że w literaturze pojawiła się właśnie bardzo interesująca próba oszacowania historycznych poziomów WG dla wybranej podgrupy krajów współczesnego OECD (Prados de la Escosura 2014), sięgająca wstecz do roku 1850. Ów historyczny indeks wolności gospodarczej również ma strukturę pochodną od IWG, co ułatwia jego bezpośrednie porównanie z tymże¹³.

Na koniec części wstępnej chciałbym poczynić pewną „amerykanistyczną dygresję”. Warto podkreślić, że sama koncepcja IWG ma w dużej mierze amerykańskie pochodzenie. Wstępny pomysł zmierzenia poziomu wolności gospodarczej dla realnych gospodarek narodowych narodził się w 1984 r. i pochodził od Michaela Walkera z kanadyjskiego Fraser Institute. Walkerowi udało się stworzyć wokół swego Instytutu grupę czy wręcz środowisko ekonomistów zaangażowanych przez kolejne 10 lat w rozwój i instrumentalizację tych pierwotnych koncepcji. Między rokiem 1986 i 1991 odbyło się w USA i Kanadzie sześć poświęconych temu konferencji, w których łącznie wzięło udział 61 naukowców. Konkretny kształt indeksu zaczął się rysować w trakcie czwartego sympozjum w kalifornijskim Sea Ranch w 1990 r. (Gwartney, Lawson, Block 1996: 1–6). I jakkolwiek Walker jest Kanadyjczykiem, to zdecydowana większość uczestników to ekonomiści z USA – Amerykanie bądź aktywni uczestnicy amerykańskiego życia ekonomicznego, w tym trzech noblistów¹⁴. Bez wahania można zatem nazwać IWG dzieckiem amerykańskiej ekonomii.

¹² Nie mówiąc już o możliwych porównaniach z wewnętrznym zróżnicowaniem wolności gospodarczej kilku ważnych gospodarek spoza Ameryki Północnej – takich jak Niemcy, Chiny czy Indie.

¹³ Ograniczona objętość niniejszego tekstu każe odłożyć na inną okazję zarówno analizę przestrzennego zróżnicowania wolności gospodarczej na kontynencie północnoamerykańskim, jak i niezmiernie ciekawą analizę historycznego kształtowania się wolności gospodarczej USA od roku 1850.

¹⁴ Najważniejsze nazwiska to: Armen Alchian, Gary Becker, Walter Block, Stephen Easton, Milton i Rose Friedman, Herbert Grubel, Arnold Harberger, Ronald Jones, Douglass North, Svetozar Pejovich, Alvin Rabushka, Gerald Scully, Alan Stockman, Gordon Tullock, Alan Walters oraz James Gwartney i Robert Lawson. Ci dwaj ostatni przejęli *gros* prac nad indeksem od pierwszego jego wydania w 1996 r. i do dnia dzisiejszego pozostają głównymi autorami jego kolejnych, dorocznych edycji. Czytelnika może też zainteresować polski ślad: w pracach grupy uczestniczył Henryk Kierzkowski z genewskiego IHEID (L'Institut de hautes études internationales et du développement). Więcej na ten temat w Kondratowicz 2013.

Weryfikacja TAWG

Najbardziej aktualne wielkości IWG, obejmujące 152 kraje świata, odnoszą się do roku 2012 (Gwartney, Lawson, Hall, 2014a, 2014b). W tabeli 1 przedstawiam garść danych opisujących pozycję USA względem innych krajów bądź ich grup oraz światowego maksimum¹⁵, mierzoną tzw. niekorygowanym¹⁶ Indekssem Wolności Gospodarczej (IWG).

Jak widać w tabeli 1, jakkolwiek Stany Zjednoczone z IWG równym 7,81 zmieściły się w tuzinie najbardziej wolnych gospodarczo krajów świata, to ich dystans do teoretycznego maksimum wyniósł 2,19 punktu, a do lidera rankingu (Hongkongu) – ponad 1 punkt w skali <0; 10>. Wartość IWG dla USA była nieznacznie niższa niż dla sąsiadującej geograficznie Kanady (8,00), choć wyraźnie przewyższała drugiego sąsiada, czyli Meksyk (6,75). Z kolei porównanie z krajami europejskimi (w tym „starej” i „nowej” Unii) wypada dla Stanów korzystnie: jedynie pozaunijna Szwajcaria (8,19) i Finlandia (7,84) miały wyższy poziom IWG, Wielka Brytania zaś – taki sam. Wartości mediany dla „starej” i „nowej” Unii były o niecałe pół punktu niższe (UE-15 – 7,45 i UE-28 – 7,40)¹⁷. Z racji znacznego zagęszczenia rozkładu IWG wokół tych wartości dystans między USA a UE zaznacza się nieco wyraźniej w ich pozycjach rankingowych (przesunięcie o 27 pozycji, czyli o 18 procentyli na rzecz USA) niż w samych wartościach.

Konkludując, widzimy wyraźnie, że Stany Zjednoczone w obecnej chwili nie przewodzą światu pod względem poziomu wolności gospodarczej, choć pozostają w czołówce, a konkretnie w górnym decylnym kraju uwzględnionych w rankingu. Równocześnie mierzony poziom WG jest – poza niewielkimi wyjątkami – wyższy w USA niż w Europie, choć w stosunku do średniej 28 krajów UE dystans ten jest w kategoriach wartości IWG zaskakująco niewielki.

Powyższe konkluzje są ważne dla ogólnego poziomu wolności gospodarczej, co nie oznacza, że muszą się sprawdzać w stosunku do wszystkich jej mierzonych indeksem aspektów i subaspektów. Nie ma tu miejsca na szczegółową analizę wartości ogółu 42 zmiennych składających się na IWG, warto jednak poświęcić nieco uwagi pięciu wymienionym wcześniej obszarom wolności gospodarczej. Odpowiednie dane pokazujące uszczuplenie amerykańskiej i kanadyjskiej wolności gospodarczej w stosunku do faktycznego i potencjalnego maksimum światowego (równego 10) przedstawione zostały w tabeli 2 i na rycinie 1.

¹⁵ W procesie normalizacji wartości zmiennych podstawowych IWG do przedziału <0; 10> za wartości maksymalne i minimalne przyjmuje się faktyczne maksima i minima danych zmiennych z roku 1990, a nie teoretycznie osiągalne 10 i 0 (Gwartney, Lawson, Hall 2014b: 231–244).

¹⁶ Indeks niekorygowany używany jest do analiz przekrojowych; do analiz szeregów czasowych stosowany jest indeks liczony metodą nawiązania łańcuchowego (IWG-Ł).

¹⁷ W tabeli 1 podaję także wartości średnich arytmetycznych (UE-15 – 7,43 i UE-28 – 7,39). Jak widać, wartości mediany i średniej arytmetycznej są dla pokazanych w tabeli grup krajów (z wyjątkiem wartości dla całego świata) bardzo zbliżone. W opracowaniach na temat wolności gospodarczej bardzo często spotykamy się z wyliczaniem średnich arytmetycznych dla grup krajów, jednak charakter danych IWG (część jest ze skal porządkowych, choć zwykle typu Likerta) skłania nas do preferowania mediany.

Tabela 1. Wolność gospodarcza USA na tle w wybranych (grup) krajów w 2012 r.: poziomy IWG, rangi, percentyle oraz dystans do maksimum IWG¹⁸

Kraj/grupa krajów „i” ¹⁸	Wartość IWG _i	Ranga (pośród 152)	Percentyl	IWG _{maks} – IWG _i
(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = 10 – (2)
Lider rankingu (Hongkong)	8,98	1	100	1,02
Maksimum Europy (Szwajcaria)	8,19	4	98	1,81
Kraj sąsiadujący I (Kanada)	8,00	7	95	2,00
Maksimum UE (Finlandia)	7,84	10	93	2,16
Stany Zjednoczone	7,81	12	92	2,19
Kraj sąsiadujący II (Meksyk)	6,75	91	40	3,25
Minimum UE (Słowenia)	6,57	105	31	3,43
Minimum Europy (Ukraina)	6,27	122	20	3,73
Średnia/mediana dla G7	7,56 / 7,60	27 / 23	82 / 85	2,44 / 2,40
Średnia/mediana dla starej Unii (UE-15)	7,43 / 7,45	37 / 34	76 / 78	2,57 / 2,55
Średnia/mediana dla UE-28	7,39 / 7,40	40 / 39	74 / 74	2,61 / 2,60
Średnia/mediana dla świata (W152)	6,85 / 6,99	86 / 76	43 / 50	3,15 / 3,01

* UE-28 – „nowa” Unia Europejska; UE-15 – „stara” Unia Europejska z przedednia polskiej akcesji w 2004 r.; średnie są nieważonymi średnimi arytmetycznymi. Rangi i percentyle dla median i średnich grupowych (zaznaczone na szaro) oznaczają hipotetyczne wartości dla sztucznego kraju o danej wartości IWG.

Źródło: obliczone na podstawie bazy danych Gwartney, Lawson, Hall 2014a.

W kategoriach bezwzględnego poziomu wolności gospodarczej Stany Zjednoczone notują najlepszy wynik w dziedzinie „dostępu do dobrego pieniądza” (obszar 3): zarówno pod względem dystansu do hipotetycznego, jak i faktycznego maksimum (odpowiednio 0,68 i 0,52). Paradoksalnie nie przekłada się to na dobre miejsce rankingowe (42.), mediana dla świata jest bowiem w tym obszarze wyjątkowo wysoka (8,39), a dyspersja – najniższa (rozstęp równy 5,11). W pozostałych obszarach dystans USA do faktycznego światowego maksimum jest większy i waha się od 0,96 dla obszaru 5 („regulacje rynku kredytowego, pracy i działalności firm”) do 2,42 dla obszaru 1 („rozmiary rządu i opodatkowania”).

Miejsca rankingowe dla pięciu obszarów to: 60., 28., 42., 40. i 21. Co ciekawe, na tle świata jest to stosunkowo dobrze zrównoważony zestaw wartości dla obszarów, czego wynikiem jest 12. miejsce USA w światowym rankingu wolności gospodarczej ogółem. Owo zrównoważenie jest bardzo dobrze widoczne na rycinie 1, przedstawiającej wykres radarowy obszarów wolności gospodarczej dla USA w 2012 r. na tle maksimum i minimum światowego. Widzimy jednak, że ze zdezagregowanej perspektywy poszczególnych obszarów wolności gospodarczej pozycja Stanów Zjednoczonych jest

¹⁸ Percentyl wskazuje, ile gospodarek ma IWG nie wyższe niż wartość dla danego kraju: 92% dla USA oznacza, że 8% gospodarek ma IWG wyższy niż USA.

znacznie gorsza; dystans dzielący je od czołówki światowej jest na tyle znaczący, że o żadnym przywództwie światowym w ogóle nie może być mowy.

Tabela 2. Wartości IWG i jego pięciu obszarów dla USA i Kanady¹⁹ (i odpowiadające im rankingi) na tle wartości maksymalnych i minimalnych, rozstępu i mediana dla świata oraz dystans między wartościami dla USA a faktycznym i potencjalnym maksimum światowym, 2012 r.

Kraj	Obszar 1	Obszar 2	Obszar 3	Obszar 4	Obszar 5	IWG*
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
USA [‡]	6,96 (60)	7,02 (28)	9,32 (42)	7,71 (40)	8,06 (21)	7,81 (12)
Kanada [‡]	6,66 (75)	7,99 (12)	9,38 (38)	7,67 (45)	8,32 (10)	8,00 (7)
Maksimum światowe [†]	9,38	8,90	9,84	9,36	9,02	8,98
Dystans USA do hipotetycznego maksimum światowego = 10	3,04	2,98	0,68	2,29	1,94	2,19
Dystans USA do faktycznego maksimum światowego	2,42	1,88	0,52	1,65	0,96	1,17
Mediana	6,65	5,44	8,39	7,09	7,13	6,99
Minimum światowe ^{††}	3,23	2,20	4,73	2,58	3,90	3,89
Rozstęp światowy (faktyczne maksimum minus faktyczne minimum)	6,15	6,70	5,11	6,78	5,12	5,09
[†] Kraje maksimum:	Hongkong	Finlandia	Japonia	Hongkong	Hongkong	Hongkong
^{††} Kraje minimum:	Algieria	Wenezuela	Wenezuela	Iran	Zimbabwe	Wenezuela

[‡]) W nawiasach podano pozycje rankingowe (rangi).

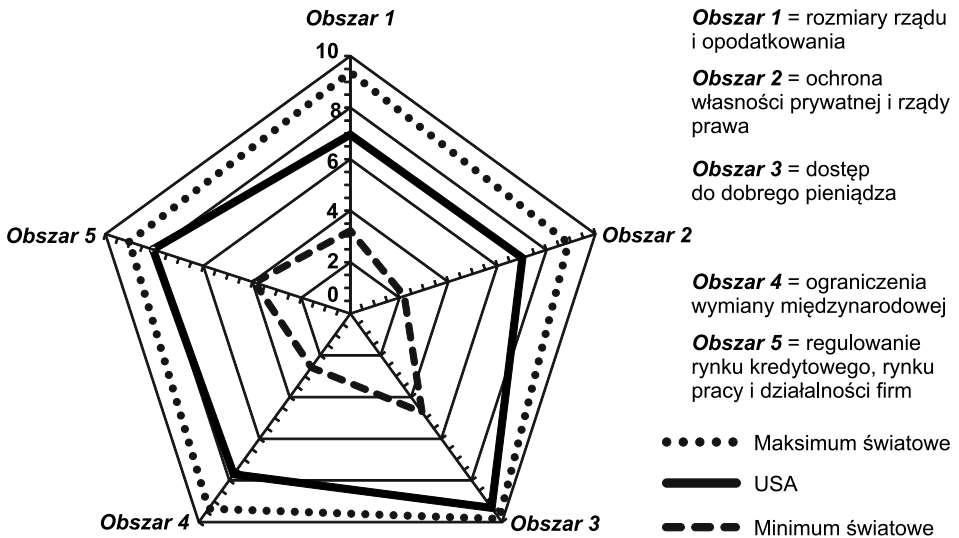
^{*}) Podane w kolumnie (7) wartości IWG dla konkretnych krajów – USA i Kanady – są nieważonymi średnimi arytmetycznymi ich pięciu Obszarów WG. W przypadku maksimum i minimum światowego w kolumnie (7) podano faktyczne wartości IWG dla Hongkongu i Wenezueli. Hipotetyczny kraj, którego IWG byłoby nieważoną średnią arytmetyczną pokazanych w kolumnach (2)–(6) maksymalnych wartości obszarów 1–5, miałby IWG = 9,30, dla wartości minimalnych zaś IWG = 3,33.

Źródło: obliczone na podstawie bazy danych Gwartney, Lawson, Hall 2014a.

Twierdzenie 1 mówiło jednak o współczesnej pozycji USA, co niekoniecznie należy rozumieć jako odniesienie do najnowszych jednorocznych wartości IWG. Zinterpretujmy zatem ową współczesność maksymalnie szeroko i spójrzmy na kształtowanie się amerykańskiej wolności gospodarczej w ciągu kilku ostatnich dekad.

¹⁹ Z powodów przedstawionych w przypisie 1, tu i w kilku innych miejscach podaję dla porównania dane dotyczące Kanady.

Posłużymy się tu adekwatną do analizy szeregów czasowych tzw. łańcuchową wersją indeksu (IWG-Ł). Odpowiednie dane są przedstawione na rycinie 2.



Rycina 1. Graficzna reprezentacja poziomu wolności gospodarczej w jej pięciu obszarach w USA w 2012 r. na tle faktycznych i potencjalnych wartości maksymalnych i minimalnych dla świata

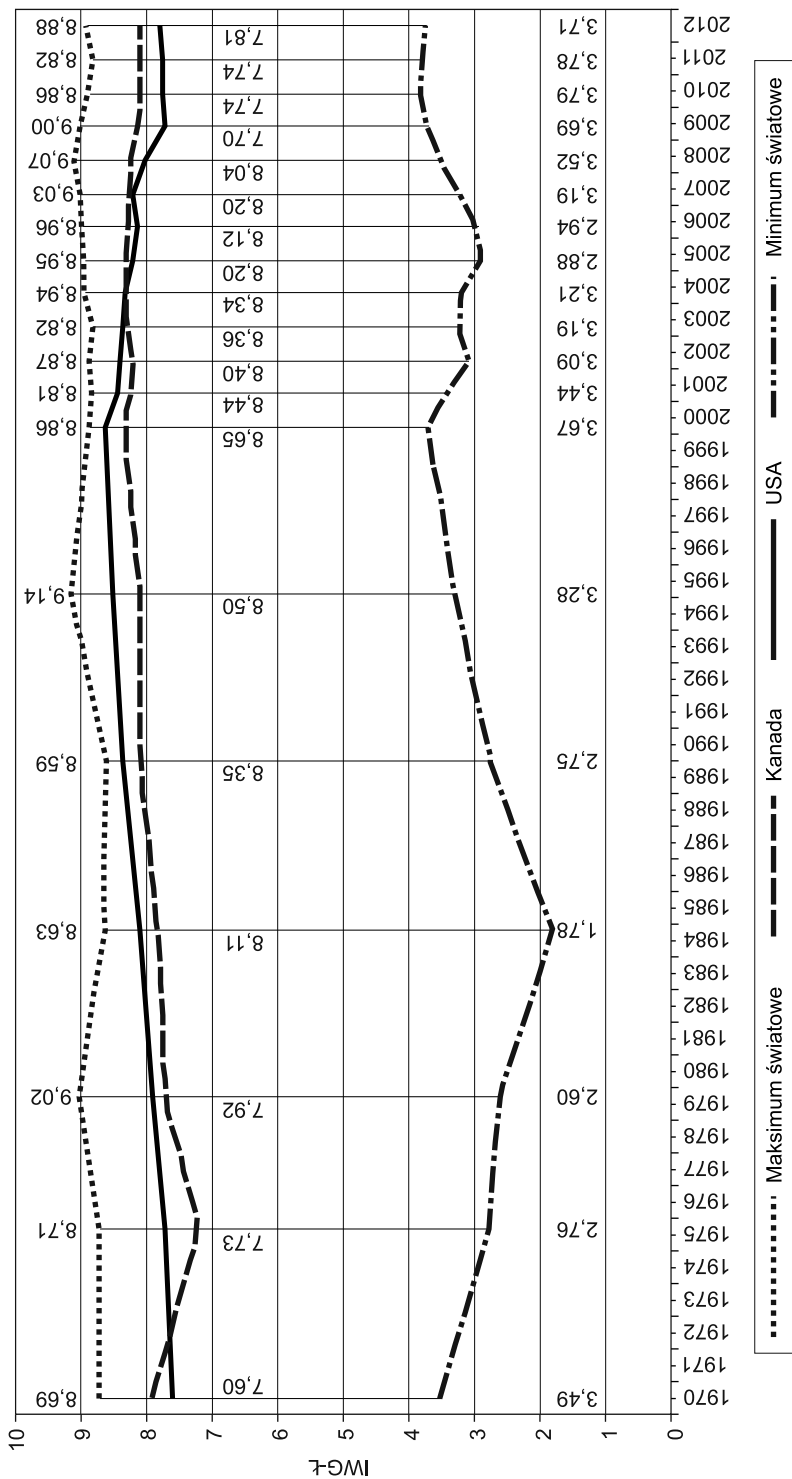
*) IWG w zakresie <0; 10>, rosnąco od początku układu na zewnątrz.

Źródło: na podstawie danych z tabeli 2.

Jak widać na wykresie, w całym okresie analizy (43 lata) Stany Zjednoczone – podobnie jak Kanada – pozostawały wyraźnie poniżej światowego maksimum. Zarówno na początku, jak i na końcu tego okresu dystans ów przewyższał jeden punkt. Najmniejszy dystans notujemy w latach 1990 i 2000, kiedy światowe maksimum ulegało pewnemu załamaniu. Od roku 2000, a więc na długo przed rządową reakcją na kryzys finansowy, poziom wolności gospodarczej w USA zaczął się wyraźnie obniżać, podczas gdy światowe maksimum utrzymywało się na prawie niezmiennym poziomie. W tym samym czasie kanadyjski poziom wolności gospodarczej zaczął przewyższać amerykański. Widać to na rycinie 3, gdzie porównuję pozycje rankingowe USA i Kanady²⁰.

Oczywiście sprawy trzeba widzieć w odpowiednich proporcjach: ryciny 2 i 3 pokazują wyraźnie, że USA przez cały ten okres pozostawały w ścisłej czołówce świata. Nie zapominajmy jednak, że celem analizy jest weryfikacja twierdzenia o amerykańskiej

²⁰ Rycina 3 – podobnie jak zamieszczone dalej ryciny 4 i 5 – obrazuje wielkości mierzone metodą nawiązania łańcuchowego (IWG-Ł), stąd niewielkie różnice w rangach w stosunku do tych pokazanych w tabeli 2 (niekorygowany IWG). Rangi mierzone IWG-Ł są dla USA w ostatnich kilku latach nieco korzystniejsze niż te mierzone indeksem niekorygowanym (IWG).

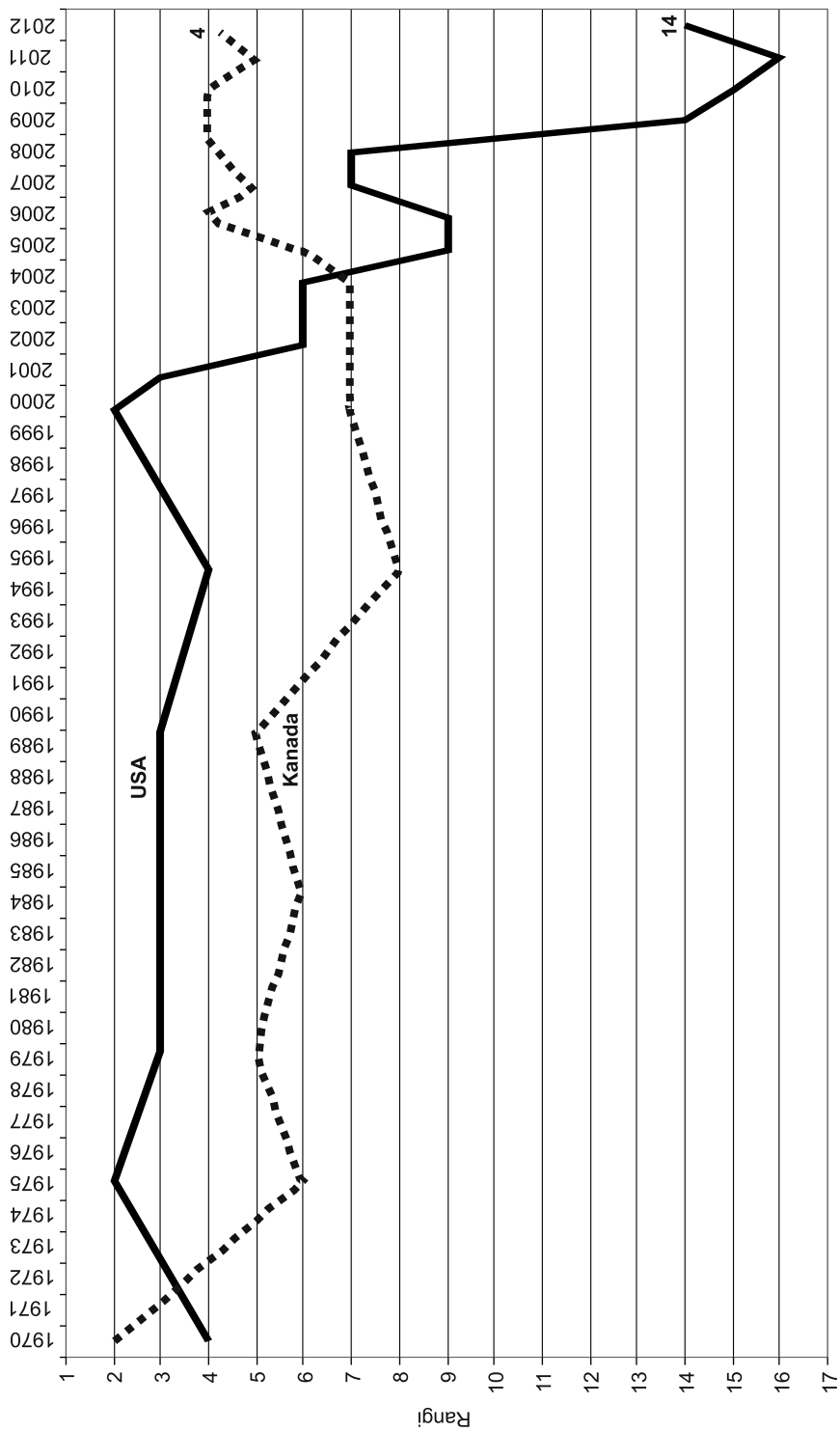


Rycina 2. Wartości IWG-Ł (łańcuchowej wersji indeksu) dla USA i Kanady* na tle maksimum i minimum dla świata, 1970–2012**

*) Dla przejrzystości na rycinie pominięto etykiety z wartościami dla Kanady.

**) Kreski pionowe oznaczają punkty pomiaru (w latach 1970–2000 co pięć lat; potem co rok).

Źródło: obliczone na podstawie bazy danych Gwartney, Lawson, Hall 2014a.



Rycina 3. Rangi IWG-L dla USA i Kanady, 1970–2012

Źródło: obliczone na podstawie bazy danych Gwartney, Lawson, Hall 2014a.

dominacji – stąd być może nieco nadmiernie krytyczna ocena poziomu wolności gospodarczej w USA.

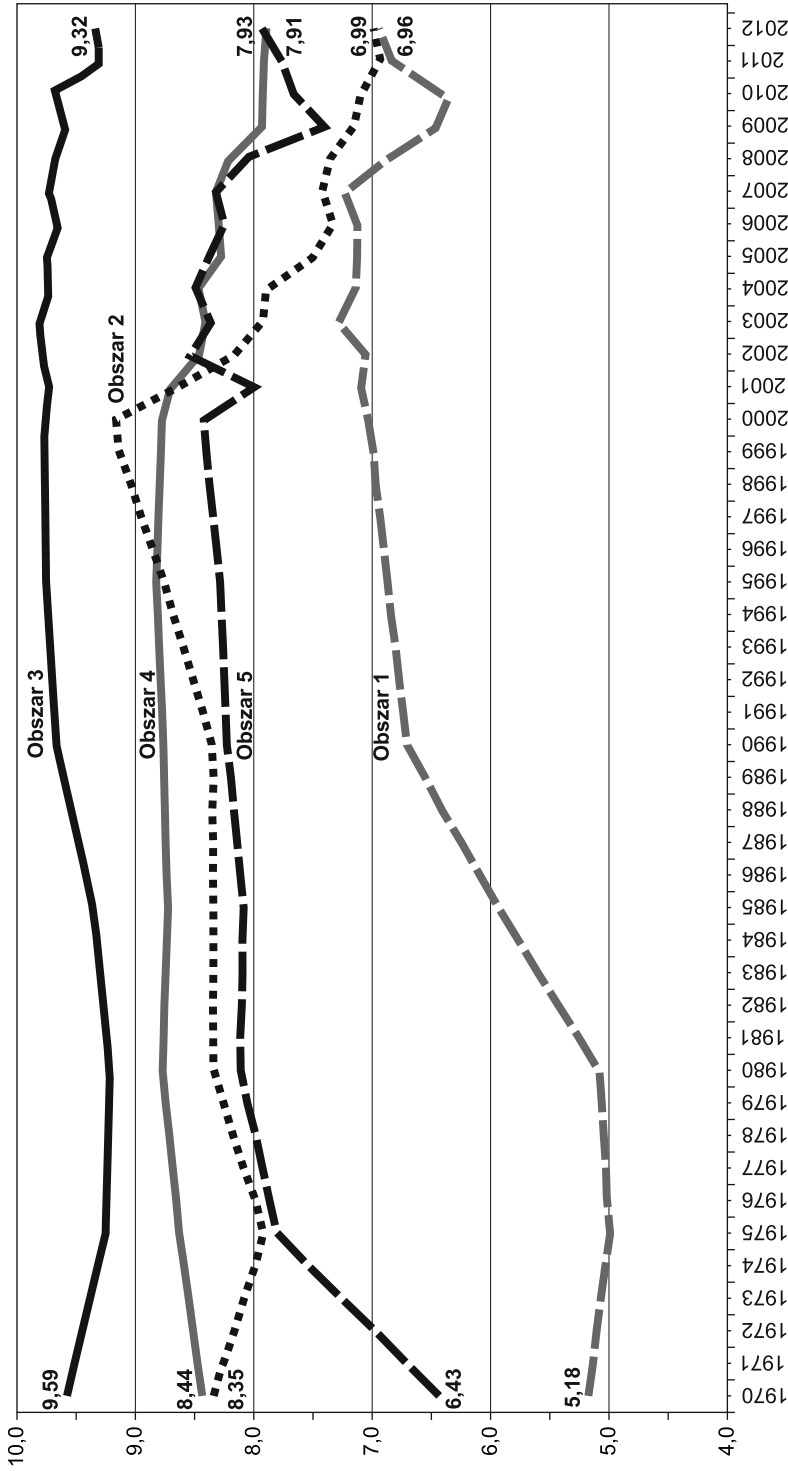
Podobnie jak poprzednio, warto spojrzeć na to, co działo się w poszczególnych obszarach wolności gospodarczej w ciągu ostatnich czterech dekad: obrazuje to rycina 4. Jak widać, znaczne różnice między poziomami amerykańskiej wolności gospodarczej w pięciu jej obszarach nie są cechą charakterystyczną ostatnich lat. Przeciwnie, na początku okresu pomiarowego były one jeszcze większe. Rozstęp między IWG-Ł dla pięciu obszarów wynosił aż 4,41 w 1970 r., w porównaniu z 2,36 w roku 2012.

Tak jak w przypadku wielu rozwiniętych (bogatych) gospodarek zachodnich, również w USA na wielkość rozstępu w znacznej mierze wpływa niska wartość IWG-Ł dla obszaru 1, oddająca duże rozmiary rządu i względnie wysoki poziom opodatkowania (szczególnie widoczne w USA w latach 1970–1990). Niemniej nawet po wyeliminowaniu z analizy obszaru 1, w 1970 r. rozstęp dla pozostałych czterech wyniósł 3,16 w porównaniu z 2,36 w roku 2012. Lata 1975–2000 to okres konwergencji, jednak później wartości dla poszczególnych obszarów znowu zaczynają się rozchodzić. Szczególnie dramatyczny jest (monotoniczny) spadek notowany od roku 2000 w obszarze 2²¹ oraz nieco łagodniejszy, choć też znaczny, w obszarze 4. Spadek w obszarze 3 jest zdecydowanie mniejszy, przy bezwzględnie wysokim poziomie wolności gospodarczej. W obszarach 1 i 5 zauważamy wyraźny krótkookresowy spadek związany z kryzysem, po którym nastąpił szybki powrót tendencji wzrostowej.

Ponieważ naszym celem jest zbadanie pozycji USA na świecie, konieczne jest odniesienie powyższych trendów charakteryzujących gospodarkę amerykańską do sytuacji światowej. Na kolejnych panelach ryciny 5 zaprezentowana jest zmieniająca się w czasie różnica w wolności gospodarczej między USA a maksimum światowym w pięciu obszarach. Jedynym obszarem wolności gospodarczej, w którym USA dominowały w 1970 r. (i praktycznie w dalszym ciągu do roku 1990), był obszar 2. Po 1990 r. jego wartość w USA zaczęła się zwiększać, jednak maksimum światowe rosło jeszcze szybciej. Trendy te zaczęły się rozchodzić w roku 2000, po którym wartość dla USA spadła o ponad 2 punkty, podczas gdy maksimum światowe, pomijając krótkookresowe wahania, pozostawało na niezmiennym poziomie.

W pozostałych czterech obszarach – mimo różnic w przebiegu – możemy zaobserwować jedną cechę wspólną: USA pozostają przez cały czas poniżej poziomu światowego maksimum. W obszarze 1 olbrzymi, pięciopunktowy dystans na wejściu zmniejszył się do 2 punktów około roku 1990 i taki pozostał. W obszarach 3, 4 i 5 dystans stopniowo malał, jednak po roku 2000 znów zaczął rosnąć. O ile w obszarze 3 różnice są niewielkie, a poziom wysoki, o tyle w obszarach 4 i 5 różnice przekraczają 1 punkt. Ogólny wniosek jest taki, że jakkolwiek to wiek XXI przyniósł gospodarce USA wyraźne zwiększenie dystansu do maksimum światowego w czterech z pięciu obszarów wolności gospodarczej

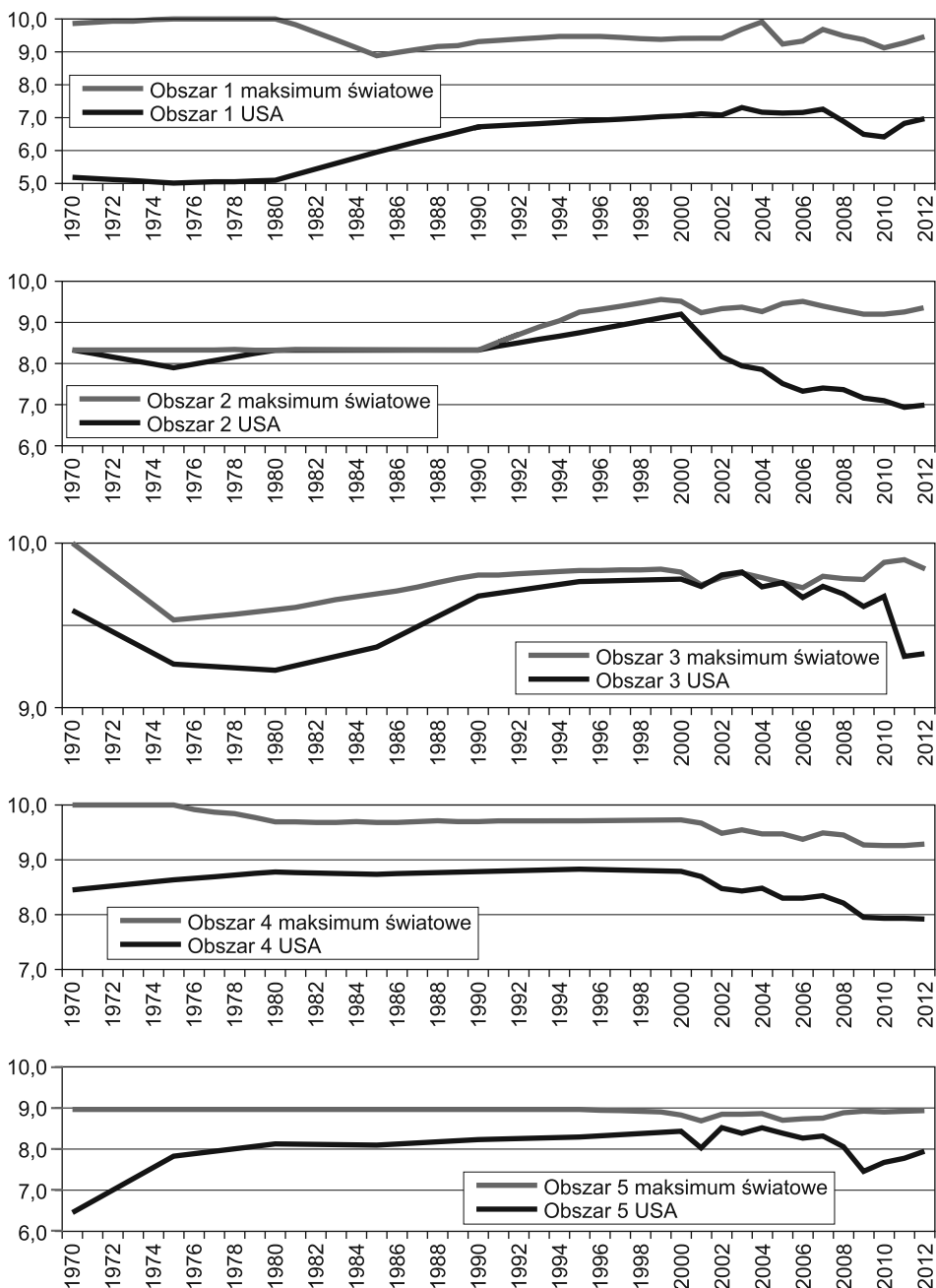
²¹ Niestety, z braku miejsca nie mogę zmierzyć się tu z fascynującym zagadnieniem dotyczącym przyczyn, a tym bardziej rozległych skutków owego wzrostu regulacji gospodarki amerykańskiej. Zauważmy, że dość powszechne jest szukanie przyczyn amerykańskiego kryzysu finansowego lat 2007–2009 (Wielkiej Recesji) w niewystarczającej regulacji, podczas gdy – jak widzimy – od roku 2000 w USA ogólny jej poziom mierzony IWG znacząco rósł! Krótkie wprowadzenie do tych zagadnień można znaleźć w Lemieux 2014.



Rycina 4. Zmiany poziomu wolności gospodarczej w jej pięciu obszarach w USA w okresie 1970–2012 mierzone metodą nawiązania łańcuchowego*

*) Na osi pionowej odłożono wartości IWG-Ł. $\epsilon < 0$; $10 >$. Faktyczne punkty pomiaru w okresie 1970–2000 co pięć lat, potem co rok. Zaznaczono wartości IWG-Ł dla początku i końca okresu.

Źródło: obliczone na podstawie bazy danych Gwartney, Lawson, Hall 2014a.



Rycina 5. Zmiany dystansu USA do faktycznego maksimum światowego w latach 1970–2012 w pięciu obszarach wolności gospodarczej*

*) Na osiach pionowych odłożono wartości IWG-Ł \in $<0; 10>$. Faktyczne punkty pomiaru w okresie 1970–2000 co pięć lat, potem co rok.

Źródło: obliczone na podstawie bazy danych Gwartney, Lawson, Hall 2014a.

(i stabilizację w obszarze 1), to poza dostępem do dobrego pieniądza USA nie mogą się pochwalić dużo lepszą pozycją w ciągu całego badanego okresu, umownie nazwanego tu „współczesnością”. Podtrzymujemy zatem poprzednią konkluzję o konieczności odrzucenia TAWG.

Podsumowanie

Moim celem była weryfikacja powszechnie podzielanego stereotypu, zgodnie z którym Stany Zjednoczone są krajem o najwyższym poziomie wolności gospodarczej. Na potrzeby tej pracy nazwałem go Twierdzeniem o Amerykańskiej Wolności Gospodarczej. Dodatkowo zaproponowałem Lemat odnoszący się do porównania wolności gospodarczej USA–Europa. Weryfikację prawdziwości stereotypu przeprowadziłem w odniesieniu do teraźniejszości i nieodległej przeszłości. W tym celu posłużyłem się wartościami Indeksu Wolności Gospodarczej (IWG) obliczanego przez Instytut Frasera dla około 150 krajów świata, dostępnymi w wersji niekorygowanej i łańcuchowej dla lat 1970–2012 – w tym także wartościami jego komponentów na różnych poziomach agregacji.

Stwierdziłem, że Stany Zjednoczone w obecnej chwili nie przewodzą światu pod względem poziomu wolności gospodarczej mierzonej IWG, choć pozostają w czołówce, a konkretnie w górnym decylnym kraju uwzględnionych w rankingu: TAWG należy odrzucić. Analiza przeprowadzona na niższym stopniu agregacji (pięć obszarów wolności gospodarczej) także podtrzymać tę konkluzję. Równocześnie mierzony poziom wolności gospodarczej jest – poza niewielkimi wyjątkami – wyższy w USA niż w Europie, choć w stosunku do średniej 28 krajów UE dystans ten jest w kategoriach wartości IWG zaskakująco niewielki. Skłania to do przyjęcia – choć z zastrzeżeniami – Lematu mówiącego, że mierzony poziom wolności gospodarczej jest wyższy w USA niż w Europie.

Jak widzimy, precyzyjnie rzecz ujmując, stereotyp USA jako kraju o najwyższym poziomie wolności gospodarczej nie jest prawdziwy. Wspomniana wcześniej analiza historycznych poziomów wolności gospodarczej (Prados de la Escosura 2014) pokazuje, że w pewnych okresach swej historii Stany Zjednoczone były niekwestionowanym liderem wolności gospodarczej (1935–1970), a w innych (druga połowa XIX w. i cały wiek XX) pozostawały w ścisłej światowej czołówce. Z mojej analizy jednoznacznie wynika, że przestało to być prawdą w wieku XXI, choć ostatnie dwa lata, dla których dysponujemy danymi, pokazują szanse powrotu USA do pierwszej dziesiątki rankingu światowego w najbliższej przyszłości.

Cokolwiek by mówić, duch amerykańskiej wolności gospodarczej wydaje się przeżywać pewien kryzys. Na jak długo – tego nie wiemy. Może to niepokoić nie tylko ekonomistów, wolność gospodarcza jest bowiem częścią wolności szeroko rozumianej, a według wielu myślicieli stanowi też jej warunek. Bieżąca sytuacja polityczna na świecie wydaje się wskazywać na potrzebę amerykańskiego przywództwa, opartego na ideałach wolności. Analiza przeprowadzona w tym tekście pokazuje, że wiele krajów naszego kontynentu – a może wręcz Europa jako całość – nie wypada źle pod względem wolności gospodarczej. Tym samym mogą one wspierać USA w roli gwaranta

wolności. W końcu istotne jest nie to, kto jest pierwszy, a kto drugi w rankingu, lecz ile tej wolności – gospodarczej, politycznej i swobód obywatelskich – mamy.

Bibliografia

- Adams J. (1980 [1931]). *Epic of America*. Westport: Greenwood Press.
- Berlin I. (1958). *Two Concepts of Liberty*. Oxford: Oxford University Press [tłumaczenie polskie: Berlin I. (1991). Dwie koncepcje wolności, w: idem, *Dwie koncepcje wolności i inne eseje*, przeł. H. Bartoszewicz et al. Warszawa: Respublica].
- Cullen J. (2003). *The American Dream: A Short History of an Idea that Shaped a Nation*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Easton S., Walker M. (red.) (1992). *Rating Global Economic Freedom*. Vancouver: The Fraser Institute.
- Gersemann O. (2005). *Cowboy Capitalism: European Myths, American Reality*. Washington DC: Cato Institute.
- Gwartney J., Lawson R., Block W. (1996). *Economic Freedom of the World: 1975–1995*. Vancouver: The Fraser Institute.
- Gwartney J., Lawson R., Hall J. (2012). 2012 Economic Freedom dataset, w: *Economic Freedom of the World: 2012 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute, http://www.freetheworld.com/datasets_efw.html [dostęp: 26.08.2012].
- Gwartney J., Lawson R., Hall J. (2014a). 2014 Economic Freedom dataset, w: *Economic Freedom of the World: 2014 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute, http://www.freetheworld.com/datasets_efw.html [dostęp: 01.02.2015].
- Gwartney J., Lawson R., Hall J. (2014b). *Economic Freedom of the World: 2014 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute.
- Jones R., Stockman A. (1992). On the concept of economic freedom, w: S. Easton, M. Walker (red.), *Rating Global Economic Freedom*. Vancouver: The Fraser Institute, s. 11–46.
- Kondratowicz A. (2013). *Wolność gospodarcza: pomiar, percepcja, zmiany instytucjonalne*. Warszawa: Towarzystwo Ekonomistów Polskich.
- Lemieux P. (2014). A slow-motion collapse. *Regulation*, t. 37(4), s. 12–15. Washington DC: Cato Institute.
- Lippmann W. (1998 [1922]). *Public Opinion*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Prados de la Escosura L. (2014). *Economic Freedom in the Long Run: Evidence from OECD Countries (1850–2007)*. Working Papers in Economic History WP 14-02. Madrid: Carlos III University of Madrid. Figuerola Institute of Social Sciences History, <http://hdl.handle.net/10016/16> [dostęp: 28.02.2015].
- Wilkin J. (2014). Dlaczego ekonomia straciła duszę? *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, nr 1(64), s. 15–20.

Istota regulowania rynku pracy

Jacek Lewkowicz

Debata publiczna na temat rynku pracy w Polsce często dotyczy problematyki bezrobocia, aktywności związków zawodowych, płacy minimalnej, sztywności umów o pracę czy zasadności zawierania umów cywilnoprawnych. Zgodnie z intuicją zainteresowane grupy starają się ekspozować swoje interesy. Pracodawcy często postulują redukcję ograniczeń obecnych w aktualnym stanie przepisów prawa pracy i zrównanie praw ze stroną związkową podczas prowadzenia sporów zbiorowych. Pracownicy zaś dowodzą konieczności uwzględnienia wielu praw pracowniczych w ustawodawstwie. Tym samym legislator stoi przed dużym wyzwaniem implementowania oczekiwanych społecznie norm i realizowania postulowanych zasad przy jednoczesnym dążeniu do osiągnięcia wysokiego poziomu elastyczności rynku pracy. Pożądane jest prawo spełniające swoje zadania w długiej perspektywie, a nie tworzone *ad hoc*. Regulacje rynku pracy niejednokrotnie są wprowadzane zgoła dla innych celów niż efektywność ekonomiczna, jak chociażby dla ochrony pewnych grup pracowników, zgodnie z mechanizmami demokratycznej polityki.

Mechanizm regulowania rynku pracy napotyka na kilka kluczowych problemów w ujęciu ekonomicznym. Niniejszy rozdział zawęży się do badania czterech z nich. Przede wszystkim właściwego uzasadnienia i analizy wymaga sama przyczyna ustanawiania instytucji formalnych rynku pracy. Kierując się bowiem kategoriami ekonomicznymi, należy w pierwszej kolejności zbadać, które elementy funkcjonowania rynku pracy powinny być regulowane. Kolejną wiodącą kwestią jest wybór miernika efektywności rynku pracy, aby móc precyzyjnie określić pożądane efekty regulacji i sposoby ich osiągnięcia. Istnieje literatura prezentująca rozwiązania alternatywne wobec instytucji obligatoryjnych – instytucje przyjmowane fakultatywnie oraz tzw. metaregulacje. Ważne jest również otoczenie systemu instytucjonalnego, które może wpływać na percepcję i przestrzeganie prawa.

Przedstawiciele teorii ekonomii regulacji uzasadniają konieczność interwencji w wolny rynek jego zawodnością – występowaniem asymetrii informacji, niedoskonałej konkurencji, efektów zewnętrznych oraz niedoboru podaży dóbr publicznych (zob. Ricketts 2006). Po wyborze obszaru regulacji konieczna jest decyzja dotycząca jej stopnia. W zależności od kontekstu właściwe jest zastosowanie kryterium efektywności Pareto, Kaldora–Hicksa, redukcji kosztów transakcyjnych lub innego, które rzeczywiście jest zbliżone konstrukcją do danych potrzeb społecznych (zob. Golecki 2011). Pewnego

rodzaju alternatywą wobec obligatoryjnych do implementowania przepisów regulujących rynek pracy są konstrukcje fakultatywne (zob. Ayres 2005). Przykład stanowią tu zarówno prawa o charakterze indywidualnym (dodatkowe licencje, certyfikaty umiejętności, inwestycje w kapitał ludzki), jak i zbiorowym (układy zbiorowe). Interesującym zagadnieniem jest zapewnienie w niektórych obszarach dobrowolnie przyjmowanych, lecz prawnie uregulowanych instytucji, które mogą pozytywnie oddziaływać na rynek pracy, m.in. poprzez sygnalizowanie kompetencji lub atrakcyjnej polityki firmy wobec zasobów ludzkich. Rozwiązaniem łączącym kryteria ekonomiczne, społeczne i polityczne jest m.in. tworzenie metaregulacji. Ostatni z wątków poruszonych w tekście stanowi tematyka otoczenia regulacji (zob. Haines 2011). Osiągnięcie niektórych celów związanych z rynkiem pracy nie opiera się tylko na instytucjach formalnych, lecz jest powiązane z wieloma innymi czynnikami, takimi jak koniunktura gospodarcza bądź rozwój społeczeństwa obywatelskiego czy oczekiwania różnych grup interesu.

Niniejszy rozdział zawiera przegląd literatury oraz próbę zastosowania rozważań z zakresu ekonomii regulacji do problematyki rynku pracy. Atrakcyjne wydaje się przede wszystkim odniesienie narzędzi badawczych dedykowanych asymetrii informacji do regulowania stosunków pracy między stronami oraz kwestia doboru odpowiedniego kryterium efektywności zmian regulacyjnych przy niedoskonałościach otoczenia rynku pracy.

Dlaczego należy regulować?

Przejawem zawodności rynku, która stanowi argument za interwencjami w swobodne jego działanie poprzez regulacje, jest niedoskonała informacja. Asymetria informacji powoduje zaburzenia w relacjach ekonomicznych zarówno w skali mikro (suboptymalne decyzje), jak i makro (nieoptymalna alokacja zasobów) (zob. Greenwald, Stiglitz 1986). Zagadnienie asymetrii informacji jest charakterystyczne dla relacji agencji, która występuje między pryncypałem zlecającym agentowi zadanie do wykonania, jednocześnie przenosząc na niego uprawnienia decyzyjne w danym zakresie. Cechuje się ona rozbieżnością celów pryncypała i agenta, ich różnym podejściem do ryzyka oraz właśnie asymetrią informacji. Rozbieżności w dostępie pryncypała i agenta do informacji mogą prowadzić do konfliktu interesów i nadużyć. Według przykładowej systematyki typów konfliktu interesów można mieć do czynienia z ukrywaniem: informacji (*hidden information*), działania (*hidden action*) lub zamierzeń (*hidden intention*) (zob. Mesjasz 1998). Relacja agencji ma jednak szczególny charakter na tle całego rynku pracy. Dotyczy ona bowiem oportunisty menedżera, na rzecz którego właściciele przedsiębiorstwa przenieśli kompetencje do zarządzania organizacją. W przypadku pracowników zatrudnionych na niekierowniczych stanowiskach również łatwo sobie wyobrazić problemy wywołane asymetrią informacji. Takimi kwestiami są weryfikacja kompetencji i umiejętności deklarowanych przez pracownika, nadzór nad przykładaniem należytej staranności do wykonywanej pracy, lojalność wobec pracodawcy w relacjach z kontrahentami lub zachowanie tajemnicy przedsiębiorstwa. Przedsiębiorca z kolei dysponuje większą wiedzą o rzeczywistych warunkach pracy oraz polityce zatrudnienia, awansów zawodowych i wynagradzania.

Różne aktywności mogą prowadzić do redukcji niepożądanych konsekwencji asymetrii informacji. Strony kontraktu pracowniczego mogą bezpośrednio starać się zabezpieczyć swoje interesy. Pierwsza grupa działań skupiona jest wokół kontroli wiarygodności współpracownika (zob. Alchian, Demsetz 1972). Generują one m.in. koszty nadzoru nad pracą zatrudnionych, mierzenia atrybutów wykonywanych przez nich produktów lub usług, a wcześniej weryfikacji posiadanych umiejętności. Pracownicy z kolei mogą próbować uzyskać dostęp do opinii o danym pracodawcy i jego relatywnej pozycji na tle innych przedsiębiorstw danej branży. W zależności od specyfiki stanowiska koszty pozyskania takich informacji mogą okazać się bardzo wysokie. Inną metodą redukcji przewidywanych negatywnych skutków asymetrii informacji jest wytworzenie odpowiedniej struktury bodźców. Kolejnym przykładem wywodzącym się z teorii agencji jest oferowanie odpowiedniej liczby udziałów we własności przedsiębiorstwa dla osiągnięcia większej zbieżności celów menedżerskich i właścicielskich (zob. Jensen, Meckling 1976).

Druga grupa działań służących redukcji asymetrii informacji jest związana z aktywnością regulacyjną ustawodawcy. Wytworzenie systemu instytucji formalnych, których naruszenie stanowi podstawę do ich egzekucji przez uprawnione organy, może powodować obniżenie kosztów transakcyjnych. Jako takie wymienia się najczęściej koszty fizycznego przemieszczania dóbr, koszty przepływów kapitałowych, a także koszty wymiany praw własności. Przez koszty transakcyjne rozumie się również wszystkie wydatki poza tymi ponoszonymi na produkcję w ścisłym rozumieniu (zob. Masten, Williamson 1995). Bardziej szczegółowe wyodrębnienie kategorii kosztów transakcyjnych wydaje się wskazane dla badań nad regulowaniem rynku pracy za pomocą przepisów prawnych. Istnieje podział wyróżniający trzy rodzaje kosztów transakcyjnych: (1) koszty mierzenia atrybutów dóbr i produktywności czynników produkcji; (2) koszty organizacji wymiany oraz (3) koszty wprost odnoszące się do wymiany (zob. Hardt 2008). Przykładem kosztów mierzenia są wydatki na pomiar atrybutów wytwarzanych dóbr lub usług, środki przeznaczane na kontrolę jakości, jak również koszty oceny produktywności zaangażowanych czynników produkcji i nadzór nad ich pracą. Na koszty organizacji wymiany składają się koszty zawarcia kontraktu, jego renegotjacji i egzekwowania praw z niego wynikających. Ostatnia grupa kosztów transakcyjnych, czyli wprost odnoszących się do wymiany, obejmuje wydatki na pozyskanie informacji o rynku, podatki i inne opłaty. Czynniki powiązane z kosztami transakcyjnymi i determinującymi sposób organizacji transakcji są częstotliwość wymiany, stopień idiosynkratyczności aktywów oraz poziom niepewności rynkowej. niesprawności działania wolnego rynku w zakresie transakcji można traktować jako problemy kontraktowe i optymalizować poprzez minimalizację poziomu kosztów transakcyjnych (zob. Williamson 1979).

Istnienie przepisów prawnych nakładających obowiązek spełnienia określonych wymogów informacyjnych i przewidujących sankcje za jego niedopełnienie jest uzasadnione ekonomiczne, ponieważ przynosi lepsze rezultaty wobec ich braku (zob. Braman 2004). Uczestnicy rynku pracy, zdając sobie sprawę z potencjalnych skutków naruszenia prawa, dążą do maksymalizacji swojej użyteczności. Powszechnie obowiązujące regulacje w zakresie redukcji skutków asymetrii informacji między

pracownikiem a pracodawcą powinny się przyczyniać do obniżenia kosztów nadzoru i pozyskiwania informacji o drugiej stronie kontraktu.

Kolejną sytuacją, w której teoria ekonomii regulacji dopuszcza uzasadnioną interwencję ustawodawcy w rynek, jest ograniczanie negatywnych efektów zewnętrznych, tj. kosztów spowodowanych działalnością danego podmiotu, przenoszonych na innych bez względu na ich wolę. Część kosztów wynikających z działalności jednostki ponoszą zatem osoby niepartycypujące w jej zyskach i niebędące stroną transakcji. Negatywne efekty zewnętrzne, ze względu na generowanie społecznych kosztów produkcji i bezpowrotnej straty społecznej, mogą powodować nieefektywną alokację zasobów (zob. Dahlman 1979). Rozważenia wymaga odniesienie tego zagadnienia do sprawnego funkcjonowania rynku pracy.

Zagadnienie negatywnych efektów zewnętrznych na rynku pracy jest silnie powiązane z opisaną już asymetrią informacji. Ich przejawy najtrafniej można przytoczyć, rozpatrując je w ramach kontraktów zawieranych przez pracownika i pracodawcę. Niewywiązanie się z zawartej umowy o pracę w istocie może negatywnie wpływać nie tylko na jej strony. Przykładowo w wyniku niewypłacenia wynagrodzenia za pracę, mimo jego przysługiwania, cierpią osoby pozostające na utrzymaniu zainteresowanego pracownika. Naruszenie kontraktu przez pracownika może natomiast spowodować niespełnienie zobowiązań firmy wobec innych klientów, a w konsekwencji zaburzyć nawet funkcjonowanie określonej gałęzi gospodarki. Interesującą kwestią jest możliwość generowania negatywnych efektów zewnętrznych w sytuacji prawidłowego wykonywania kontraktu. Można wyobrazić sobie kontrakt, który w przypadku braku odpowiednich regulacji ważnych *erga omnes* naruszałby prawa własności osób trzecich, kiedy pracownik zbierałby plony z cudzej działki. Ten przykład dotyczy bezpośredniego naruszania interesu ludzi, którzy nie są objęci kontraktem.

Istnieje jednak również kategoria negatywnych efektów zewnętrznych wynikających z wykonywania umowy o pracę i formalnie nienaruszających obowiązującego prawa. Pracownik mógłby zajmować się na rzecz pracodawcy produkcją pewnego dobra, którego pożądane przez nabywców właściwości utrzymywały się przez relatywnie krótki czas lub zauważenie defektów było utrudnione i osiągalne właściwie tylko przez specjalistów. Wadliwy samochód mógłby spowodować groźny wypadek lub opóźnienie skutkujące stratami pasażerów. Gdyby nie odpowiednie wymogi prawne, klienci przedsiębiorstwa, chcąc dokonać zakupu dobra o rzeczywiście właściwych parametrach, musieliby polegać na reputacji sprzedającego albo dokonywać kapitałochłonnej weryfikacji atrybutów produktu. Po raz kolejny należy się odwołać do pojęcia kosztów transakcyjnych, lecz ponoszonych przez kontrahentów firmy w szerokim ujęciu, a nie tylko przez pracownika i pracodawcę. Zapobiegać podobnym nadużyciom mają przepisy prawne narzucające spełnianie wymogów technicznych, bezpieczeństwa, informacyjnych oraz gwarancji w przypadku ich złamania. Tym samym zauważalny i pożądany jest wpływ na rynek pracy instytucji prawnych spoza gałęzi prawa pracy.

Następną spośród najczęściej wymienianych zawodności rynku jest występowanie dóbr publicznych. Niekonkurencyjne i niewykluczalne dobra publiczne są oferowane ze względu na ich szczególne znaczenie, takie jak chociażby polityka obrony narodowej czy polityka społeczna. Organy powołane do zapewnienia takich dóbr to m.in. wojsko,

policja, straż miejska, straż pożarna. Dobra publiczne zaspokajają zarówno indywidualne, jak i zbiorowe potrzeby społeczeństwa i są finansowane odpowiednio ze środków publicznych lub funduszy zainteresowanych organizacji. Gdyby nie interwencja państwa, podaż dóbr publicznych miałaby zbyt niski poziom (zob. Clarke 1971).

W części rynku pracy związanej z zapewnieniem dóbr publicznych panuje niedoskonała konkurencja. Ustalone wynagrodzenie, stabilność zatrudnienia, pakiety zabezpieczenia społecznego muszą być na tyle atrakcyjne, by zachęcać do podejmowania pracy w takich sektorach. Z uwagi na ogólnopaństwowy zasięg oddziaływania dóbr publicznych i potrzebę zabezpieczenia różnego rodzaju interesów społeczeństwa potrzebne jest stabilne prawo regulujące stosunki pracy w związku z podażą dóbr publicznych.

Ostatnim przykładem zawodności rynku, który stanowi motywację interwencji regulacyjnych, jest niedoskonała konkurencja. Konkurencja panująca na rynku pracy może mieć niedoskonały charakter zarówno po stronie popytu, jak i podaży siły roboczej (zob. Manning 2003). W realiach rynkowych mogą istnieć problemy wynikające z dostosowania wykształcenia i umiejętności do wymagań stawianych pracownikom przez pracodawców. Posiadacze specyficznych kompetencji oraz ich grupy mogą wywierać realny wpływ na kształtowanie się warunków płacowych, traktowanych jako główny czynnik dostosowań na rynku pracy. Związki zawodowe również silnie oddziałują na podaż pracy, chociaż zagadnienie ich istnienia i zasadności funkcjonowania wymagałoby osobnej refleksji ze względu na swoją złożoność. Istnieć może również niedoskonała konkurencja po stronie popytu na pracę. Kiedy w danej branży działa monopolista, w swej istocie jest on również monopolistą w zakresie zatrudnienia osób z danym specyficznym wykształceniem. Niekoniecznie niedoskonała konkurencja po stronie popytu na pracę musi wynikać z unikalnego profilu działalności.

Jak regulować?

Po wskazaniu obszarów rynku pracy, których regulowanie jest zasadne z perspektywy ekonomicznej, należy się zastanowić nad kształtem właściwej interwencji rynkowej ustawodawcy. Celem narzucania obowiązujących i egzekwowalnych instytucji prawnych jest poprawa efektywności rynku według wybranego kryterium. Prawnicze rozumienie efektywności ogranicza się do weryfikacji, czy instytucja prawna realizuje założony przez ustawodawcę cel. Ekonomiczna analiza prawa i ekonomia w ogólności przyjmuje inne postrzeganie zagadnienia efektywności. Efektywność uważana jest za jedno z kluczowych pojęć ekonomii (zob. Samuelson, Nordhaus 1999). Rynek można ocenić jako efektywny, kiedy zapewnia konsumentom najbardziej pożądane zestawy dóbr i usług przy określonych zasobach oraz technologii. Wśród różnych wyznaczników efektywności często wymienia się kryterium Vilfreda Pareto, efektywność w rozumieniu Nicholasa Kaldora i Johna Hicksa, postulat minimalizacji poziomu kosztów transakcyjnych czy podejście Richarda Posnera.

Optimum w sensie Pareto oznacza, że nie można poprawić sytuacji żadnej osoby bez jednoczesnego pogorszenia innej (zob. Pareto 1906). Uznaje się, że sytuacja jest korzystniejsza w rozumieniu Pareto, jeżeli położenie przynajmniej jednej osoby będzie lepsze od tego w wariantcie alternatywnym. Gdyby jednak nastąpił podział nadwyżki

zasobów nierówny dla niektórych osób, wtedy podmioty, których sytuacja się polepszyła, byłyby w stanie zrekompensować pogorszenie poszkodowanym (zob. Varian 2002). Efektywność ekonomiczna w rozumieniu Pareto może być osiągnięta tylko w warunkach konkurencji doskonałej. Wiąże się to z kwestiami siły rynkowej podmiotów obecnych na rynku (ich wpływu na cenę), brakiem asymetrii informacji czy homogenicznością dóbr. Biorąc pod uwagę charakterystyki rynku pracy, silnie zależnego od specyfiki branżowej, trudno o spełnienie założeń niezbędnych do osiągnięcia efektywności Pareto. Rozpatrywanie efektywności instytucji rynku pracy w kontekście kryterium Pareto jest o tyle problematyczne, że skupia się na indywidualnych zmianach osiąganego poziomu użyteczności przy jednoczesnym szerokim zasięgu oddziaływania przepisów prawa pracy.

Nieco szersza perspektywa efektywności jest reprezentowana przez kryterium Kaldora–Hicksa. Zgodnie z nim poprawa efektywności następuje, kiedy suma korzyści osób w wyniku zmian rekompensuje straty ponoszone przez poszkodowanych. Polepszenie sytuacji w sensie Pareto zawsze implikuje poprawę w sensie Kaldora–Hicksa, której jest szczególnym przypadkiem. Podejście Kaldora–Hicksa bywa także określane mianem analizy kosztów i korzyści. Rozumowanie to zakłada wyłącznie zagregowaną przewagę odnoszonych korzyści, a nie rzeczywiste transfery na rzecz poszkodowanych podmiotów (zob. Kaldor 1939; Hicks 1939).

Większa efektywność może być utożsamiana także z redukcją kosztów transakcyjnych, wspomnianych w poprzednim podrozdziale. Rozważania o efektywności rynku pracy pod kątem kosztów transakcyjnych wymagają traktowania pracownika i pracodawcy, a także ich zrzeczeń, jako stron kontraktujących. W istocie zastosowanie aparatu badawczego ekonomii kosztów transakcyjnych do relacji pracowniczej między pracownikiem a pracodawcą jest możliwe. Pracodawca niewątpliwie ponosi koszty weryfikowania jakości pracy wykonywanej przez zatrudnionych. Dodatkowo, przyjmując pewne założenia z doktryny prawa pracy, jako pracownika traktuje się osobę wykonującą pracę na rzecz i pod kierownictwem pracodawcy oraz za ustalonym wynagrodzeniem. Koszty związane z organizacją wymiany w przypadku stosunku pracowniczego objawiają się w postaci ustaleń zapisów w umowie o pracę – brak standardowo przyjętych regulacji rodziłby konieczność każdorazowego ustalania kolejnych zobowiązań umownych między pracownikiem i pracodawcą. Taka sytuacja sprzyjałaby nadużywaniu zarówno przewagi informacyjnej o wymaganych konsekwencjach lub realnych warunkach pracy, jak i większej siły ekonomicznej przy danej elastyczności rynku pracy. W dalszej kolejności pewne problemy mogą wynikać z potrzeby weryfikacji zapisów w umowie, m.in. z powodu zmiany zakresu obowiązków, wynagrodzenia czy awansu. Fundamentalnym bodźcem do przestrzegania kontraktu jest egzekwowalność postanowień umownych i istnienie konsekwencji ich złamania. Brak możliwości domagania się prawidłowego wykonania zobowiązań wynikających z kontraktu powodowałby w praktyce fasadowość instytucji kontraktu.

Według Posnera miarą efektywności jest stopień maksymalizacji bogactwa społecznego. Autor ten przyjmuje, że na skutek efektywnej alokacji dobra i uprawnienia trafiłyby do osób, które są gotowe i mogą zapłacić za nie najwięcej. Byłoby to egzekwowane przez mechanizm nakazu zapłaty takiej ceny granicznej (zob. Posner 1979). Kierowanie się

celem maksymalizacji efektywności w ujęciu Posnera w odniesieniu do rynku pracy oznaczałoby w zasadzie rezygnację z odmiennego traktowania uczestników różnych sfer rynku pracy, co może być niezbyt atrakcyjne w obliczu jego zróżnicowania.

Analizując różne kryteria efektywności ekonomicznej instytucji formalnych, należy mieć na uwadze również pozaekonomiczne znaczenie rozwiązań prawnych. O ile dla rozważań nad poprawą efektywności rynku pracy kluczowe znaczenie ma ostateczna alokacja zasobów, którą można uzyskać m.in. dzięki odpowiednim regulacjom prawnym, o tyle w rzeczywistości bardzo istotna może być również pewność prawa czy poczucie sprawiedliwości.

Kluczowe dla sprawnego funkcjonowania rynku pracy jest nie tylko istnienie właściwie skonstruowanych instytucji formalnych, lecz także ich przestrzeganie oraz wykształcony kapitał społeczny. Jakkolwiek coraz częściej podkreśla się rolę instytucji w dynamice wzrostu gospodarczego (zob. North 1990, 1991), uwagę należy zwrócić również na czynniki, które ograniczają wpływ instytucji formalnych. Istotne uwarunkowanie funkcjonowania instytucji formalnych rynku pracy stanowi jego otoczenie kulturowe (zob. Algan, Cahuc 2006). Wśród elementów otoczenia kulturowego szczególnie oddziałujących na rynek pracy trzeba wymienić kształtowanie postaw obywatelskich, m.in. wobec zachowań oportunistycznych (zob. Boeri, van Ours 2011). Inną sferą wskazywaną jako determinanta sprawnego działania instytucji formalnych jest konkurencja panująca na rynkach produktów (zob. Saint-Paul 2000). Przykładowym zjawiskiem związanym ze wspomnianą konkurencją jest relatywnie silniejsza ochrona zatrudnienia w sektorach osiągających większe nadwyżki (zob. Boeri, van Ours 2011).

Ograniczenia oddziaływania instytucji formalnych rynku pracy wydają się wyrażniejsze dzięki przytoczeniu ryzyk towarzyszących regulacjom – aktuarialnego, socjokulturalnego oraz politycznego (zob. Haines 2011). Przez ryzyko aktuarialne można rozumieć wystąpienie partykularnego zdarzenia, które wpływa na zachowania uczestników rynku pracy. Przykładem może być czynnik powodujący szokowy spadek podaży siły roboczej (m.in. zmiany technologiczne bądź katastrofy naturalne). Jakkolwiek aby podkreślić znaczenie otoczenia instytucji dla ich sprawności, wyróżnione zostały trzy kategorie towarzyszących im ryzyk, należy zaznaczyć brak wyraźnych granic między nimi i silne współzależności. Wspomniane ryzyka powodują zaburzenia koniecznych, adekwatnych i efektywnych regulacji (ibidem). Ryzyko socjokulturalne dotyczy percepcji regulacji przez społeczeństwo. Stopień gotowości do przestrzegania implementowanych instytucji oraz ich postrzeganie w dużym stopniu warunkują sprawność działania prawa w praktyce. Ostatnim wymienionym typem ryzyka jest ryzyko polityczne. Kluczowe decyzje dla rynku pracy mogą wynikać m.in. z chęci posiadania coraz szerszego elektoratu oraz kierowania się interesem przede wszystkim określonych grup (*rent-seeking*). Zauważalna jest zatem konieczność podejmowania analizy funkcjonowania instytucji przy uwzględnieniu ich szeroko rozumianego otoczenia. Sama polityka regulacji rynku pracy musi być prowadzona w kontekście pozostałych czynników determinujących jego elastyczność.

Zamiast prób określenia jednolitej polityki regulacyjnej dla całego rynku pracy odpowiedniejsze wydaje się wskazanie ogólnych tendencji czy celów pożądaných do osiągnięcia, np. wspieranie aktywizacji zawodowej osób młodych ze względu na wybraną

zawodność rynku. W dalszej kolejności regulator może dokonać zmian na podstawie odpowiednich kryteriów, takich jak minimalizacja kosztów transakcyjnych zawierania umów o pracę przez osoby o określonych cechach. Co więcej, katalog kryteriów efektywności, które mogą zostać zaaplikowane w polityce regulacyjnej rynku pracy, nie jest zamknięty – podobnie jak lista zawodności rynku. O ile jest to uzasadnione z perspektywy ekonomii, o tyle przy wyborze zarówno obszaru regulacji, jak i jej metody można przyjąć nowe założenia, jeżeli będą one lepiej przystawać do ogólnej polityki rządu.

Rola fakultatywnych instytucji rynku pracy

Opisane w poprzednich sekcjach instytucje formalne rynku pracy, których obecność wynika z występowania zawodności rynku i z potrzeby poprawy efektywności rynku pracy według wybranych kryteriów, mają co do zasady charakter obligatoryjny (zob. Ayres 2005). Swego rodzaju uzupełnieniem mogą być dobrowolnie przyjmowane instytucje rynku pracy. Dostosowanie się do takich instytucji wymaga pewnych nakładów w szerokim rozumieniu, aczkolwiek stanowi sygnał dla potencjalnych współpracowników obecnych na rynku pracy. Zainteresowane osoby dobrowolnie zatem przyjmowałyby pewne instytucje formalne, licząc na opłacalność takiego przedsięwzięcia w perspektywie średniego i długiego okresu, dzięki uzyskaniu pewnego rodzaju gwarancji reputacji lub umiejętności (zob. Craswell 1989). Przykładem takiego fakultatywnego rozwiązania jest certyfikat potwierdzający posiadanie konkretnych kompetencji.

Fakultatywne instytucje rynku pracy mogą być również wprowadzane przez państwo. Przyczyną, dla której państwo mogłoby zaangażować się w tworzenie systemu fakultatywnych instytucji rynku pracy, jest wzrost ich znaczenia i pewności dzięki autorytetowi ustawodawcy. Konieczne jest jednak rozważenie sensowności takiego pomysłu instytucjonalnego i jego konkurencyjności względem analogicznych instytucji oferowanych przez podmioty prywatne.

W odróżnieniu od typowych regulacji same zawodności rynku nie dają już wystarczająco klarownych podstaw do wyboru odpowiedniego obszaru dla aplikowania instytucji fakultatywnych rynku pracy. Obecność zawodności rynku pracy powoduje konieczność interwencji państwa, m.in. w formie odpowiedniej regulacji. Aby działanie takie odniosło skutek, odpowiednie instytucje muszą stać się obligatoryjne w zastosowaniu do wszystkich. Jak zatem można uzasadnić wdrażanie dobrowolnych w przyjęciu instytucji rynku pracy?

Jedną z możliwości jest wdrażanie instytucji fakultatywnych równoległe do istniejących już i oferowanych przez podmioty prywatne. Problem stanowiłby tutaj jednak sens wypierania przyjętych już i uznanych instytucji, które zdążyły zapracować na swoją renomę. Inny kierunek umotywowania takiego działania to wprowadzanie wspomnianych instytucji w obszarach strategicznych dla państwa lub szybko się rozwijających. Wobec rynku pracy związanego ze szczególnie ważnymi gałęziami gospodarki mogą zostać postawione specyficzne wymagania, odnoszące się m.in. do jego transparentności i elastyczności. Analogicznie można sobie wyobrazić funkcjonowanie dobrowolnych instytucji w sferach silnie związanych z zaufaniem społecznym, np. w sektorze usług prawnych. Jak już wcześniej wskazano, działania podejmowane na rynku pracy mogą

generować określone efekty zewnętrzne. Redukcji społecznych kosztów negatywnych efektów zewnętrznych mogą służyć właśnie fakultatywne instytucje rynku pracy. Tytułem przykładu można przytoczyć certyfikaty kompetencji pracowniczych czy zaświadczenia o jakości procesów biznesowych w danym przedsiębiorstwie. Kolejną potencjalną sferą wdrażania instytucji fakultatywnych są obszary szybko się rozwijające. Mając na względzie nie tylko dynamiczny, lecz także stabilny i bezpieczny dla uczestników rynku pracy jego rozwój, państwo może uzasadniać swoją aktywność regulacyjną chęcią zapewnienia odpowiedniego otoczenia instytucjonalnego przedsiębiorczości.

Możliwością zastosowania dobrowolnie przyjmowanych instytucji rynku pracy, których utworzenie i zarządzanie leżałoby w gestii państwa, jest również deregulacja. Polityka regulacyjna dostosowywana przy wykorzystaniu kryteriów ekonomicznych oznacza nie tylko aplikowanie nowych instytucji formalnych, lecz także rezygnację z nich, kiedy ich utrzymywanie nie jest uzasadnione. Odejście od przyjętych wcześniej regulacji, analogicznie do ich nakładania, może nastąpić szokowo lub stopniowo. Zaletą stopniowego pozbawiania mocy wybranych instytucji są płynność w polityce regulacyjnej oraz większe szanse na utrwalenie się instytucji nieformalnych. Ponadto oferowanie instytucji fakultatywnych mogłoby w takiej sytuacji być relatywnie mało kosztowne, dzięki możliwości bazowania na likwidowanych instytucjach obligatoryjnych. Tym samym w naturalny sposób następować może konwersja reguł obligatoryjnych na fakultatywne przy zachowaniu ich realnych właściwości. Natomiast szokowa rezygnacja z obowiązujących dotychczas instytucji sprzyja szybszemu zacieraniu się ich wpływu i dostosowaniu się do zmian.

Problemy związane z ustanawianiem fakultatywnych instytucji rynku pracy, zarządzanych przez państwo, dotyczą nie tylko wyboru obszaru regulacji, lecz także przyjmowanego kryterium efektywności. Podobnie jak w przypadku instytucji obligatoryjnych, ze względu na zróżnicowanie potrzeb poszczególnych gałęzi prawa pracy regulowanie rynku pracy może i wręcz powinno następować z uwzględnieniem najbardziej przystających do danego kontekstu kryteriów optymalizacji. Ponownie zatem trudno mówić o jednolitych kryteriach poprawy efektywności wielu sfer rynku pracy.

Metaregulacje

Kolejną formą regulacji rynku pracy jest koncepcja metaregulacji. W porównaniu z instytucjami obligatoryjnymi i fakultatywnymi można stwierdzić, że ustanawianie metaregulacji najbardziej przystaje do realizacji idei państwa sieciowego oraz silnej partycypacji społecznej w inicjatywach publicznych (zob. Izdebski 2012). Dodatkowo metaregulacje bywają traktowane jako emanacja społecznej odpowiedzialności rządu, m.in. dzięki wymiarowi zasadności ekonomicznej i etycznej.

W ramach nakładania metaregulacji kluczowa jest współpraca partnerów społecznych i rządu w tworzeniu prawa. Struktury składające się na sieciowy charakter państwa nawiązują zatem partnerstwo nie tylko między sobą, lecz także z rządem. W odróżnieniu od tradycyjnej interwencji ustawodawcy w system prawny metaregulowanie cechuje się brakiem dominowania strony rządowej w trakcie przyjmowania nowych rozwiązań (zob. Coglianesi, Mendelson 2010). Metaregulacje powstają w procesie ścisłej współpracy

państwa z organizacjami społecznymi, przedsiębiorstwami, ludźmi mającymi interes prawny i faktyczny dotyczący zmian oraz pozostałymi zainteresowanymi (zob. Shearing, Wood 2003). W rezultacie tej formy regulacji mogą być przyjmowane instytucje spełniające cele różnorodnych grup zaangażowanych w konsultacje, jak również realizujące założenia pożądane w danym segmencie rynku pracy (zob. Morgan 2003).

Potencjalnym problemem związanym z metaregulacjami jest przyjęcie odpowiedniego zakresu podmiotowego grup zaangażowanych w opracowywanie zestawu regulacji. W dalszej kolejności można napotkać na pewnego rodzaju sprzeczność założeń przyjętych z teorii ekonomii regulacji i procesów typowych dla metaregulacji. O ile podstawą do interwencji ustawodawczej w przypadku ekonomii regulacji są zawodności rynku i następnie ich redukcja na bazie przyjętego kryterium efektywności ekonomicznej, o tyle metaregulowanie niejako w swej istocie zakłada opracowywanie instytucji poprzez konsensus różnych interesariuszy. Tym samym istnieje ryzyko realizacji celów innych niż te zmierzające do poprawy kondycji rynku pracy. Dodatkowo pewne kłopoty mogłoby powodować egzekwowanie przestrzegania instytucji przyjętych w ramach metaregulacji. Grupy pominięte lub marginalizowane mogłyby podważać autorytet ustawodawstwa określanego w drodze podejmowanych konsultacji.

O ile zatem metaregulacje wydają się atrakcyjne pod względem aktywności społecznej, rozwoju kapitału społecznego, tworzenia ram instytucjonalnych jak najbliższej obywateli i realizacji założeń zasady pomocniczości państwa, o tyle główny problem stanowi ich spójność z możliwością wykorzystania aparatu badawczego ekonomii regulacji. Ważną kwestią jest również praktyka regulowania. Jeżeli bowiem istnieje ryzyko, że w praktyce rząd realizuje przede wszystkim aspiracje polityczne, gdzie głównym celem długookresowym jest utrzymanie się przy władzy, okazać się może, że to właśnie metaregulacje stanowią optymalne rozwiązanie dla społeczeństwa w ogólności.

Podsumowanie

Syntetyzując podniesione w tekście kwestie odnoszące się do problematyki regulowania rynku pracy, należy stwierdzić, że jest to tematyka bardzo złożona, która cechuje się głęboką zależnością od kontekstu danej sytuacji, stanowiącej potencjalny obszar aktywności regulacyjnej.

Pierwszym problemem wymagającym analizy jest dostrzeżenie właściwej przyczyny regulowania rynku pracy. Dorobek ekonomii regulacji wskazuje na potrzebę interwencji w wolny rynek w momencie, kiedy okazuje się on zawodny. W kontekście zawodności rynku podaje się przykłady konsekwencji występowania asymetrii informacji, efektów zewnętrznych, niedoboru podaży dóbr publicznych, niedoskonałej konkurencji lub braku istnienia niektórych rynków. Na rynku pracy mogą występować wymienione wyżej zawodności rynku, przy czym szczególne znaczenie wydają się mieć asymetria informacji oraz niedoskonała konkurencja. Warto odnotować fakt, że chociaż wszystkie ze wskazanych zawodności mogą zaistnieć na rynku pracy, niektóre z nich mają dosyć subtelny charakter (np. negatywne efekty zewnętrzne).

Następnym krokiem zmierzającym do spełnienia istoty regulowania rynku pracy jest podjęcie decyzji co do przyjętego kryterium poprawy jego funkcjonowania. Sama

dyskusja w literaturze nad efektywnością ekonomiczną zwraca uwagę na ewentualne trudności w tym zakresie. Różnorodność i specyficzny charakter poszczególnych elementów rynku pracy sprawiają, że nie jest możliwe określenie jednego kryterium poprawy efektywności instytucji formalnych obowiązujących na rynku pracy. W zależności od konkretnego przypadku właściwe może być przyjęcie celu poprawy w rozumieniu Pareto, Kaldora–Hicksa bądź Posnera, lub minimalizacji poziomu kosztów transakcyjnych. Trudno zatem mówić o całkowicie jednolitej polityce regulacyjnej rynku pracy.

Innym istotnym wątkiem poruszonym w tekście jest oferowanie przez ustawodawcę systemu fakultatywnych instytucji rynku pracy. Podstawowym celem takiego systemu może być wytworzenie struktury pozytywnie oddziałującej na reputację uczestników rynku pracy i redukującej w praktyce koszty transakcyjne zawarcia i wykonywania kontraktu pracowniczego. Niemniej w odróżnieniu od obligatoryjnych regulacji, w przypadku dobrowolnie przyjmowanych instytucji, koordynowanych przez państwo, trudniej o precyzyjne wskazanie obszaru regulowania oraz konstrukcji instytucji. W zestawieniu z instytucjami oferowanymi przez podmioty prywatne te państwowe powinny odznaczać się pewnością, stabilnością i niezachwianą reputacją. Instytucje wywodzące się z przedsięwzięć prywatnych, a nawet obywatelskich, mogą cechować się w pewnych przypadkach dążeniem do partykularnych interesów i potrzebą poświęcenia czasu na wypracowanie swego rodzaju marki. Zasadniczym problemem odnośnie do idei takich instytucji pozostających w gestii państwa jest zidentyfikowanie właściwego zakresu regulacji. Co do reguły występowanie zawodności rynku stanowi przesłankę do nakładania obowiązujących i egzekwowlanych regulacji. Pytanie dotyczy zatem właściwego umotywowania wdrażania oraz utrzymania instytucji fakultatywnych. Z jednej strony brakuje wystarczającego uargumentowania z zakresu ekonomii regulacji. Z drugiej natomiast nieprawidłowe wydaje się wkraczanie w obszary aktywności instytucjonalnej podmiotów niepublicznych i wypieranie istniejących instytucji. Pod uwagę należy brać nie tylko koszty generowane przez taki potencjalny system, lecz także unikanie jego fasadowości.

Pewną alternatywną koncepcją interwencji ustawodawcy na rynku pracy jest rozwijanie tzw. metaregulacji. Podstawową ich cechą jest wprowadzanie zmian przy ścisłej współpracy rządu z interesariuszami, przez co istnieje duża szansa na tworzenie regulacji spełniających oczekiwania różnych grup społecznych. Konsekwencji wymaga proces wyboru grup zaangażowanych w opracowywanie tego typu regulacji, pogodzenie rozbieżnych niekiedy celów poszczególnych grup oraz egzekwowanie postanowień przyjmowanych w ramach metaregulacji.

Niejednoznaczna w ocenie jest sama idea interwencji na rynku pracy w drodze szeroko zakrojonych regulacji. Ryzyka towarzyszące otoczeniu instytucji formalnych powodują, że sama polityka regulacyjna może okazać się niewystarczająca do osiągnięcia zakładanych celów. Istotny jest bowiem fakt, że do realizacji niektórych spośród nich konieczne są nie tylko właściwe regulacje, lecz także ich odbiór i poszanowanie wśród społeczeństwa. Na funkcjonowanie prawa oddziałują także decyzje polityczne oraz nieprzewidywane zdarzenia ważne dla rynku pracy. Poprawnie skonstruowane instytucje formalne muszą charakteryzować się wykonalnością i odpowiednim stopniem abstrakcji.

Główne wnioski płynące z niniejszego tekstu sprowadzają się do stwierdzenia możliwości stosowania procedur i narzędzi wypracowanych w ramach teorii ekonomii regulacji i ekonomii instytucjonalnej do interwencji regulacyjnych na rynku pracy. Przede wszystkim należy kierować się kryteriami ekonomicznymi podczas wyboru konkretnego obszaru rynku pracy, który wymaga regulowania (zawodności rynku pracy). Po wtóre, przy nakładaniu regulacji konieczne jest podjęcie decyzji co do przyjętego wskaźnika poprawy efektywności rynku pracy. Ważnym elementem polityki regulacji może być także opracowanie mechanizmu rozliczania i ewaluacji przyjmowanych rozwiązań prawnych. Warto zwrócić uwagę na fakt, że ze względu na złożoność różnych elementów rynku pracy jego całościowa poprawa wymaga niejako oddzielnego rozpatrywania rozmaitych problemów, często przy odmiennych założeniach co do kryterium poprawy efektywności.

Bibliografia

- Alchian A.A., Demsetz H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, t. 62(5), s. 777–795.
- Algan Y., Cahuc P. (2006). Civic attitudes and the design of labor market institutions: Which countries can implement the Danish flexicurity model? *CEPR Discussion Paper*, nr 5489.
- Ayres I. (2005). *Optional Law: The Structure of Legal Entitlements*. Chicago: University of Chicago Press.
- Boeri T., Ours J. van (2011). *Ekonomia niedoskonałych rynków pracy*, przeł. P. Lewandowski et al. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Braman S. (2004). *The Emergent Global Information Policy Regime*. Houndsmills: Palgrave Macmillan.
- Clarke E.H. (1971). Multipart pricing of public goods. *Public Choice*, t. 11(1), s. 17–33.
- Coglianesi C., Mendelson E. (2010). Meta-regulation and self-regulation. *University of Penn Law School Public Law Research Paper*, nr 12-11.
- Craswell R. (1989). Contract law, default rules, and the philosophy of promising. *Michigan Law Review*, t. 88(3), s. 489–529.
- Dahlman C.J. (1979). The problem of externality. *Journal of Law and Economics*, t. 22(1), s. 141–162.
- Golecki M.J. (2011). *Między pewnością a efektywnością: marginalizm instytucjonalny wobec prawotwórczego stosowania prawa*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Greenwald B.C., Stiglitz J.E. (1986). Externalities in economies with imperfect information and incomplete markets. *The Quarterly Journal of Economics*, t. 101(2), s. 229–264.
- Haines F. (2011). *The Paradox of Regulation. What Regulation Can Achieve and What it Cannot*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Hardt Ł. (2008). *Rozwój ekonomii kosztów transakcyjnych. Od koncepcji do operacjonalizacji*. Warszawa: Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych.
- Hicks J.R. (1939). The foundations of welfare economics. *Economic Journal*, t. 49, s. 696–712.
- Izdebski H. (2012). *Doktryny polityczno-prawne*. Warszawa: LexisNexis.
- Jensen M., Meckling W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, t. 3(4), s. 305–360.
- Kaldor N. (1939). Welfare propositions and interpersonal comparison of utility. *Economic Journal*, t. 49(195), s. 549–552.

- Manning A. (2003). *Monopsony in Motion: Imperfect Competition in Labor Markets*. Princeton: Princeton University Press.
- Masten S.E., Williamson O.E. (1995). *Transaction Costs Economics*, t. I: *Theory and Concepts*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Mesjasz Cz. (1998). Kontrakty i relacje przedstawicielstwa w nadzorze nad przedsiębiorstwem. *Organizacja i Kierowanie*, nr 4, s. 55–68.
- Morgan B. (2003). The economization of politics: Meta-regulation as a form of nonjudicial legality. *Social Legal Studies*, t. 12(4), s. 489–523.
- North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North D.C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, t. 5(1), s. 97–112.
- Pareto V. (1906). *Manuale di Economia Politica con una Introduzione Alla Scienza Sociale*. Milano: Piccola Biblioteca Scientifica.
- Posner R.A. (1979). Utilitarianism, economics, and legal theory. *The Journal of Legal Studies*, t. 8, s. 103–140.
- Ricketts M. (2006). Economic regulation: Principles, history and methods, w: M. Crew, D. Parker (red.), *International Handbook on Economic Regulation*. Cheltenham: Edward Elgar, s. 34–62.
- Saint-Paul G. (2000). *The Political Economy of Labor Market Institutions*. Oxford: Oxford University Press.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (1998). *Ekonomia*, przeł. J. Kochanowicz et al. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Shearing C., Wood J. (2003). Nodal governance, democracy, and the new „Denizens”. *Journal of Law and Society*, t. 30, s. 400–419.
- Varian H.R. (2002). *Mikroekonomia: kurs średni – ujęcie nowoczesne*, przeł. S.R. Domański. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Williamson O.E. (1979). Transaction cost economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, t. 22(2), s. 233–261.

Porozumienie Transatlantyckie: nadzieja ekonomiczna starej Europy?

Jan Jakub Michałek¹

Od końca lat czterdziestych XX w., z inicjatywy Stanów Zjednoczonych, funkcjonował GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), a potem Światowa Organizacja Handlu (World Trade Organization, WTO), których celem była stopniowa liberalizacja handlu w skali światowej. Od połowy lat pięćdziesiątych rozwija się Europejska Wspólnota Gospodarcza, a od lat siedemdziesiątych nasilają się procesy integracji regionalnej zarówno w Europie, jak i w innych regionach świata. Od połowy lat osiemdziesiątych z kolei toczy się dyskusja ekonomiczna² na temat tego, czy regionalizacja wspiera globalizację, czy prowadzi do fragmentaryzacji gospodarki światowej.

W 2013 r. rozpoczęły się negocjacje między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Umowy o transatlantyckim partnerstwie handlowym i inwestycyjnym (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP). Umowa ta ma stworzyć strefę wolnego handlu i obejmować inne aspekty szeroko rozumianej bilateralnej polityki handlowej. Celem tego rozdziału jest próba odpowiedzi na pytanie, czy przysła umowa kończy erę globalizacji i będzie prowadzić do dalszej segmentacji gospodarki światowej. Kiedy mogą zakończyć się negocjacje i jakie są główne, najtrudniejsze ich obszary? Czy przysła umowa może zapobiec zmniejszeniu roli UE w gospodarce światowej i stworzyć nowe, globalne standardy techniczne? Jakie skutki ekonomiczne może umowa przynieść Polsce i całej Unii Europejskiej?

Kontekst polityczny negocjacji TTIP

Od 2001 r. toczy się Runda Doha WTO. Jej celem jest dalsza liberalizacja handlu towarami i usługami w skali całego świata oraz wypracowanie nowych reguł dotyczących np. ochrony prawa własności intelektualnej, rozstrzygania sporów, ułatwień

¹ Autor pragnie podziękować przedstawicielstwu UE w Polsce za zaproszenie do wzięcia udziału w wyjeździe studyjnym do Brukseli, dla interesariuszy TTIP, w dniach 2–3 grudnia 2014 r. Wszystkie poglądy wyrażone w tym tekście mają charakter osobisty i nie odzwierciedlają poglądów negocjatorów porozumienia TTIP.

² Zob. np. Krugman 1991a, 1991b, a z nowszych pozycji w literaturze polskiej Śledziwska 2012.

handlowych czy zakupów rządowych³. Runda Doha miała się zakończyć w ciągu czterech lat, ale pozostaje praktycznie zablokowana od lipca 2008 r.⁴, a dotychczasowy postęp negocjacji jest bardzo skromny. Szczególnie trudne są negocjacje w sektorze rolnym, ale w innych dziedzinach postęp jest również znikomy. Na Konferencji Ministerialnej WTO w Bali w grudniu 2013 r. udało się jedynie osiągnąć porozumienie w sprawie ułatwień handlowych (*Trade facilitation*)⁵. Było ono stosunkowo niekontrowersyjne i obejmuje głównie zasady upraszczające procedury administracyjne, zwłaszcza na granicach, wymagane dla prowadzenia handlu międzynarodowego⁶.

Wielu ekonomistów i polityków uważa, że osiągnięcie końcowego porozumienia w Rundzie Doha, obejmującego wszystkie obszary negocjacyjne, jest prawie niemożliwe (zob. np. Bhandari 2012; Martin, Messerlin 2007). Po pierwsze, wynika to ze zbyt rozbudowanej agendy, która jest zgodna z szerokim zakresem kompetencji WTO. Zakres ten został bardzo rozszerzony w 1993 r., po zakończeniu Rundy Urugwajskiej negocjacji wielostronnych GATT. Formuła dotychczas stosowana, według której końcowy pakiet musi obejmować wszystkie dziedziny negocjacji, wydaje się obecnie nierealistyczna. Drugim powodem trudności jest bardzo wyraźne zwiększenie liczby głównych aktorów negocjacji wielostronnych. W poprzednich rundach GATT negocjowały głównie Stany Zjednoczone z EWG, a inne kraje tylko akceptowały porozumienie. Na początku XXI w. do grupy kluczowych negocjatorów dołączyły takie kraje jak Japonia, Brazylia, Korea Południowa, Chiny, Republika Południowej Afryki, Indie czy Rosja oraz grupa reprezentująca łącznie najważniejsze kraje rozwijające się. W efekcie osiągnięcie postępu w negocjacjach WTO jest bardzo trudne, a końcowe porozumienie – mało prawdopodobne. W 2015 r. nie ma przesłanek do tego, by sądzić, że Runda Doha może skończyć się w bliskiej perspektywie. Dlatego główne podmioty gospodarki światowej coraz większą wagę przywiązują do porozumień bilateralnych zawieranych ze swymi najważniejszymi partnerami.

EWG, Wspólnoty Europejskie, a w końcu Unia Europejska już od dawna zawierały dwustronne porozumienia handlowe z poszczególnymi krajami (np. Turcją czy Izraelem) i całymi grupami państw (np. krajami Afryki Karaibów i Pacyfiku – *The African, Caribbean and Pacific Group of States*, ACP), Basenu Morza Śródziemnego czy krajami Europy Środkowej i Wschodniej). Z kolei Stany Zjednoczone, które przez wiele lat promowały liberalizację wielostronną, z czasem zaczęły również zawierać bilateralne i multilateralne porozumienia z głównymi partnerami handlowymi (z Kanadą, Meksykiem, krajami Ameryki Południowej, a ostatnio z krajami azjatyckimi). Wiele wskazuje na to, że dla USA równie ważne, a może nawet ważniejsze, jest tzw. Porozumienie Transpacyficzne, negocjowane już w 2005 r. z 11 krajami⁷. Być może

³ Negocjacje tego wielostronnego porozumienia były prowadzone w ramach WTO, ale poza Rundą.

⁴ Główny spór między Chinami, Indiami i USA dotyczył wówczas specjalnych klauzul bezpieczeństwa w handlu rolnym.

⁵ WT/MIN(13)/36, WT/L/911, 11 December 2013.

⁶ Według OECD (2013) porozumienie to ma szczególne znaczenie dla krajów rozwijających się, a jego pełne wdrożenie może zredukować koszty handlu nawet o 10%.

⁷ Porozumienie Transpacyficzne (*Trans-Pacific Partnership*, TPP) jest negocjowane przez Stany Zjednoczone z 11 krajami (Australią, Brunią Darussalamą, Chile, Japonią, Kanadą, Malezją, Meksykiem,

również dodatkowe kraje oraz Chiny, będące największym eksporterem do Stanów Zjednoczonych, z czasem dołączą do tego porozumienia.

Dla Unii Europejskiej negocjowane porozumienie TTIP ma głównie charakter ekonomiczny, ale i polityczny. Tradycyjny transatlantyczny sojusz polityczny, którego wyrazem militarnym jest NATO, uległ w ostatnim dziesięcioleciu pewnemu osłabieniu. Złożyło się na to kilka czynników związanych z operacjami Stanów Zjednoczonych i sojuszników w Iraku i Afganistanie, aferami podsłuchowymi dotyczącymi polityków europejskich czy praktykami przesłuchań jeńców przez CIA w krajach sojuszniczych. Zarazem jednak konflikt na Ukrainie i walka z Państwem Islamskim stwarzają potrzebę wzmocnienia transatlantycznych więzi ekonomicznych i politycznych.

Trwające negocjacje TTIP mają także nowy kontekst polityczny w Europie, która potrzebuje sukcesu. Rok 2014 nie był dobry dla Unii Europejskiej. Przedłużający się kryzys w strefie euro nie zakończył się i obejmuje również duże kraje: Hiszpanię, Włochy i Francję. Ruchy separatystyczne ulegają wzmocnieniu, co pokazały wybory do Parlamentu Europejskiego. Skład nowo powołanej Komisji budzi zastrzeżenia. Eurosceptycy kwestionują efektywność Unii i domagają się ukrócenia biurokracji i zwiększania przejrzystości działania instytucji unijnych.

Członkowie Parlamentu Europejskiego są obecnie regularnie informowani o negocjacjach TTIP, co jest konieczne w świetle zmian, które zostały dokonane w traktacie lizbońskim. Wzrasta aktywność interesariuszy, głównie z różnych organizacji pozarządowych i lobbystów, domagających się pełnej informacji i przejrzystości negocjacji. Dotyczy to nie tylko organizacji reprezentujących producentów, lecz także grup nacisku reprezentujących różne partie polityczne, organizacje pozarządowe (*non-governmental organizations*, NGO) i konsumentów. Organizacje te domagają się przejrzystości celu, zakresu i postępów prowadzonych negocjacji TTIP. Warto zauważyć, że najbardziej radykalne NGO chcą uzyskać dostęp do wszystkich dokumentów negocjacyjnych.

Pod wpływem presji ze strony różnych grup interesariuszy Rada UE zgodziła się upublicznić, w październiku 2014 r., mandat negocjacyjny⁸. Dzięki temu znane są cele negocjacyjne Unii Europejskiej. Z kolei na początku stycznia 2015 r. Komisja udostępniła także materiały dotyczące 24 rozdziałów negocjacyjnych⁹. Poza tym rozpowszechniono ekspertyzę (zob. CEPR 2013) wykonaną na zlecenie Komisji Europejskiej, pokazującą potencjalne konsekwencje ekonomiczne w ramach równowagi ogólnej i dla wybranych sektorów gospodarki UE. Prowadzone są także konsultacje publiczne na temat niektórych aspektów TTIP – w 2014 r. dotyczyły one ISDS (*investor-to-state dispute settlement* – mechanizm rozstrzygania sporów na linii inwestor–państwo) oraz skutków dla małych i średnich przedsiębiorstw – i organizuje się debaty poświęcone TTIP z różnymi grupami społecznymi. Ponadto negocjatorzy Komisji regularnie zdają relację z wyników poszczególnych rund negocjacyjnych, a europosłowie znają negocjowane teksty. Dzięki temu

Nową Zelandią, Peru, Singapurem i Wietnamem). Inne kraje zainteresowane tym porozumieniem to: Filipiny, Laos, Indonezja, Kolumbia i Tajwan. Potencjalnymi kandydatami są także: Bangladesz, Indie i Kambodża. Chiny początkowo nie były zainteresowane TTP, ale obecnie przyciąga ono coraz większą ich uwagę.

⁸ Council of the European Union (2014), <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/pl/pdf> [dostęp: 15.01.2015].

⁹ Factsheets: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230> [dostęp: 15.01.2015].

interesariusze mają wgląd w toczone negocjacje i mogą formułować na bieżąco opinie. Ta niespotykana dotychczas przejrzystość negocjacji powoduje, że ich wynik powinien być powszechnie akceptowalny. Powoduje to jednak również to, że negocjatorzy są prawdopodobnie w trudniejszej sytuacji, będąc pod stałym nadzorem opinii publicznej.

Umowa TTIP ma zawierać wyłącznie postanowienia dotyczące handlu i obszarów z nim związanych, ale jej szeroki zakres wykracza znacznie poza standardową umowę o wolnym handlu towarami, przewidzianą w systemie GATT/WTO. Planowano wstępnie, że negocjacje nad umową powinny się zakończyć się po dwóch latach. Okres taki wydaje się jednak niezbyt realistyczny i jest mało prawdopodobne, by dobiegły one końca w 2015 r. Podobne negocjacje handlowe z Kanadą trwały prawie pięć lat¹⁰. Dodatkowym utrudnieniem może być przejęcie jesienią 2014 r. kontroli nad Senatem Stanów Zjednoczonych przez Republikanów, podczas gdy prezydent Barack Obama jest z Partii Demokratycznej¹¹. Zakończenie negocjacji powinno jednak nastąpić możliwie wcześniej, dopóki obowiązuje amerykański mandat negocjacyjny, w ramach tzw. szybkiej ścieżki (*fast track*).

Główne obszary negocjacji

W preambule do mandatu negocjacyjnego UE stwierdzono, że przyszłe porozumienie powinno mieć szeroki zakres, być oparte na wspólnych wartościach (takich jak ochrona praw człowieka i wolności obywatelskich, demokracja i praworządność), być zgodne z zasadami WTO oraz obejmować: (1) zagadnienia związane z dostępem do rynku; (2) kwestie regulacyjne związane z barierami technicznymi i pozataryfowymi w handlu oraz (3) zasady w handlu bilateralnym. Autorzy mandatu wyrazili też przekonanie, że zawarcie porozumienia przyczyni się do zrównoważonego wzrostu, będzie sprzyjać ochronie środowiska oraz promować przestrzeganie odpowiednich warunków pracy, zapisanych w Deklaracji Międzynarodowej Organizacji Pracy (International Labour Organization, ILO) z 1998 r. (zob. Mandat Negocjacyjny UE 2014).

Do głównych celów zapisanych w mandacie UE należy całkowita eliminacja cła w handlu bilateralnym. Osiągnięcie tego celu w przypadku dóbr nierolniczych nie powinno być trudne, ponieważ poziom protekcji jest niski zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Unii Europejskiej i nie przekracza zazwyczaj 3,5%. Jedynym wyjątkiem są wyższe cła unijne na produkty przemysłu samochodowego (8,0%), odzież i tekstylia (8,0%) oraz przetworzoną żywność (14,4%) (zob. CEPR 2013: 14). Znacznie większy poziom protekcji występuje w przypadku produktów rolnych. Wysokie cła unijne stosowane są na produkty mleczarskie (57,6%), cukier i wyroby z cukru (24,3%), produkty zwierzęce (24,3%) oraz napoje i tytoń (21,8%). Co ciekawe, wbrew dość powszechnych przekonaniom cła w Stanach Zjednoczonych są również dość wysokie i wynoszą np. 19,2% na produkty mleczarskie, 16,9% na cukier i wyroby z cukru oraz

¹⁰ Negocjacje te zaczęły się w 2009 r., a zakończyły we wrześniu 2014 r.

¹¹ Komisja Europejska prowadzi negocjacje z władzą wykonawczą, więc uzyskanie większości w Kongresie przez Republikanów nie powinno opóźnić negocjacji TTIP. Republikanie są bardziej prorynkowi niż Demokraci.

16,3% na napoje i tytoń (zob. Grueff, Tangermann 2013: 7). Artykuły rolnicze nie zostały wprawdzie wyodrębnione w mandacie unijnym, ale stanowią niewątpliwie jeden z trudniejszych obszarów negocjacyjnych.

Trudność negocjacji rolnych wynika nie tylko z wysokiego poziomu stawek celnych, ale przede wszystkim z wysokiego poziomu ochrony pozataryfowej, stosowanej w rolnictwie. Szczególne znaczenie mają tutaj środki sanitarne i fitosanitarne (*sanitary and phyto-sanitary*, SPS), służące w zasadzie ochronie życia i zdrowia konsumentów, ale mające niekiedy charakter protekcjonistyczny. Problem ten został oddzielnie opisany w mandacie UE w punkcie dotyczącym środków sanitarnych i fitosanitarnych.

Po stronie Unii do najuciążliwszych barier handlowych zalicza się np. wyższe niż amerykańskie normy sanitarne i fitosanitarne, wymogi dotyczące oznakowania towarów, opłaty techniczne związane z cleniem towarów, wymogi odnośnie do traktowania i oznakowania towarów biotechnologii, maksymalne dopuszczalne limity dotyczące mykotoksyn dla wielu produktów (m.in. zbóż, owoców i orzechów) czy wymogi oznakowania „organicznych” towarów. Szacunkowy ekwiwalent taryfowy tych różnych barier w sektorze rolnym Unii wynosi 56,8% (zob. ECORYS 2009: 85–86).

Z kolei w Stanach Zjednoczonych występują inne bariery pozataryfowe. Na przykład Amerykanie stosują preferencyjne subsydia i regulacje podatkowe wobec własnych farmerów, restrykcje dotyczące rejestrowania znaków handlowych, odmienne od światowych standardy sanitarne i fitosanitarne (SPS) oraz specjalne wymogi związane z terroryzmem (*Customs and Trade Partnership Against Terrorism*, C-TPAT). Z kolei Inicjatywa Bezpieczeństwa Kontenerowego przyczynia się do wydłużenia czasu dostaw morskich, a wymogi dotyczące podwójnej certyfikacji przez instytucje unijne (*Authorized Economic Operator*, AEO) podnoszą koszty eksportowania towarów, podobnie jak nieakceptowanie znaku *Made in EU*. Szacunkowy ekwiwalent taryfowy tych różnych barier w amerykańskim sektorze rolnym jest jeszcze wyższy i wynosi 73,3% (ibidem: 82, 86).

W mandacie Unii zapisano, że bazą dla negocjacji są zasady zawarte w Porozumieniu SPS Światowej Organizacji Handlu (zob. *SPS Agreement*), w którym podstawą do ustalenia norm sanitarnych i fitosanitarnych powinny być dowody naukowe, oparte na analizie ryzyka. Nowe porozumienie TTIP powinno stworzyć mechanizm współpracy, bazujący na zasadzie przejrzystości, i umożliwić znalezienie ekwiwalentnej ochrony konsumentów i zwierząt. W szczególności postuluje się określenie zasad dotyczących uznawania ekwiwalentności oraz uznawania regionów wolnych od chorób zwierząt i roślin.

Należy podkreślić, że eliminacja barier pozataryfowych w rolnictwie jest bardzo trudna. Znoszenie barier w postaci nieuzasadnionych norm sanitarnych i fitosanitarnych wymaga albo ustalenia wspólnych standardów, których osiągnięcie będzie trudnym kompromisem, albo tego, by Stany Zjednoczone zaakceptowały na ogół bardziej restrykcyjne normy unijne, których musieliby przestrzegać farmerzy amerykańscy¹². Z kolei eliminacja podwójnej certyfikacji dóbr wymagałaby albo ustalenia ekwiwalentności procedur certyfikacji unijnej i amerykańskiej, albo opracowania

¹² Według deklaracji strony negocjatorów UE na pewno nie zgodzi się na złagodzenie standardów SPS.

i wdrożenia nowych, kompromisowych procedur. Równie trudne mogą być negocjacje dotyczące wymogów oznakowania towarów, gdyż strona amerykańska uważa, że żywność genetycznie modyfikowana czy mięso produkowane przy użyciu hormonów wzrostu mogą być dopuszczone do sprzedaży, jeśli będą odpowiednio oznakowane, a UE wypowiada się przeciwko dopuszczaniu takiej żywności do obrotu rynkowego¹³.

Jest interesujące, że w mandacie UE nie ma mowy o przepisach regulujących żywność modyfikowaną genetycznie (*genetically modified*, GM). Tymczasem występują duże różnice w procedurze wydawania pozwoleń na uprawę nowych odmian GM. W Stanach Zjednoczonych takie same przepisy regulują badania poprzedzające wydanie zezwolenia na uprawę wszelkich nowych odmian (GM i tradycyjnych). Natomiast w UE uznano, że uprawa odmian GM stanowi znacznie większe zagrożenie dla środowiska naturalnego i dlatego badania nowych odmian GM są tam bardziej skrupulatne niż w USA. W efekcie UE w ciągu 20 lat zezwoliła jedynie na uprawę jednej odmiany kukurydzy GM i jednej odmiany ziemniaków GM (zob. Rowiński 2014)¹⁴. Negocjacje są trudne również dlatego, że lobby rolnicze jest bardzo silne zarówno w Unii Europejskiej, jak i w Stanach Zjednoczonych, a standardy sanitarne służą ochronie konsumentów, ale są także kształtowane pod wpływem presji lokalnych lobbystów.

Przegląd literatury pokazuje, że standardy i regulacje techniczne (*technical barriers to trade*, TBT) dotyczące produktów przemysłowych (nierolniczych) są również tworzone pod wpływem presji lokalnych producentów i mogą stanowić istotną barierę w handlu międzynarodowym¹⁵. Bariery te są szczególnie ważne w tych sektorach gospodarki, w których występują regulacje unijne tzw. starego podejścia, szczegółowo opisujące charakterystyki techniczne wytwarzanych produktów¹⁶. W mandacie negocjacyjnym UE zapisano, że celem negocjacji jest utworzenie mechanizmu umożliwiającego dialog na temat TBT w celu osiągnięcia większej przejrzystości i zbieżności w podejściu do regulacji. Podstawą negocjacji jest istniejące Porozumienie TBT Światowej Organizacji Handlu¹⁷, a kraje powinny zmierzać do akceptacji standardów międzynarodowych, aby ułatwić handel bilateralny.

W mandacie unijnym wyróżniono priorytetowe sektory dla handlu transatlantyckiego, takie jak: przemysł samochodowy, chemiczny, farmaceutyczny i inne „przemysły” związane z ochroną zdrowia, w których powinno się negocjować zasady wzajemnego uznawania lub harmonizacji regulacji czy standardów¹⁸. Warto zauważyć, że najwyższe

¹³ UE przegrała z USA spór we WTO dotyczący dopuszczenia do obrotu mięsa produkowanego przy użyciu hormonów wzrostu, a mimo to zakazała importu takiego mięsa ze Stanów Zjednoczonych i naraziła się na amerykańskie środki odwetowe, zaakceptowane przez WTO.

¹⁴ W styczniu 2015 r. Parlament Europejski odblokował moratorium i przyjął regulację, na mocy której nawet jeśli na szczeblu UE uprawy roślin GM będą dozwolone, państwa członkowskie, aby zapobiec kontaminacji, mają prawo wprowadzania zakazu ich upraw na swoim terytorium oraz w ramach strefy buforowej.

¹⁵ Stosunkowo pełny przegląd literatury znajduje się w Swann 2010a.

¹⁶ Sektory te tworzy np. przemysł motoryzacyjny czy chemiczny (zob. Hagemeyer, Michałek 2007).

¹⁷ *TBT Agreement*. W Porozumieniu tym rozróżnia się regulacje (rządowe) o charakterze obowiązkowym i standardy, tworzone najczęściej przez producentów, które nie są obowiązkowe.

¹⁸ Na przykład samochody przed dopuszczeniem do obrotu muszą przejść tzw. testy wypadkowe (*crash-test*), które w UE i USA mają nieco inny charakter, ale służą temu samemu. Ustalenie wspólnych

ekwiwalenty taryfowe barier pozataryfowych występują w przemyśle samochodowym Unii (25,5%) i Stanów Zjednoczonych (26,8%), innych środków transportowych (odpowiednio 18,8 i 19,8%) oraz w przemyśle chemicznym (odpowiednio 13,6 i 19,9%) (zob. CEPR 2013: 10, tab. 2).

Dodatkowo w mandacie UE postuluje się podjęcie działań na rzecz „zbieżności regulacyjnej” (*regulatory coherence*). Ma ona służyć zwiększeniu przejrzystości, prowadzeniu regularnych konsultacji, ale i długookresowemu ustalaniu efektywnych kosztowo, wspólnych regulacji czy standardów. Zapisy te traktowane są przez stronę unijną jako dążenie do wypracowania wspólnych standardów, które ze względu na wagę obu regionów w handlu międzynarodowym mogą stać się standardami światowymi¹⁹. Powstaje jednak pytanie, czy Stany Zjednoczone są rzeczywiście zainteresowane ustalaniem wspólnych standardów z Unią²⁰, a nie np. narzucaniem własnych, bardziej protekcyjnych, lub ustalaniem wspólnych np. z krajami Porozumienia Transpacyficznego.

Kolejnym ważnym obszarem negocjacji jest polityka energetyczna i surowcowa. W mandacie UE zapisano, że głównym celem negocjacji jest utworzenie przejrzystego, otwartego i przewidywalnego rynku energetycznego oraz zapewnienie trwałego i nieograniczonego dostępu do surowców. Obszar ten ma szczególne znaczenie ze względów ekologicznych oraz uzależnienia Europy Środkowej i Wschodniej od dostaw gazu i ropy z Rosji. Wśród szczegółowych celów tych negocjacji wymienia się zniesienie ograniczeń w amerykańskim eksporcie gazu i ropy do Europy, co przyczyniłoby się do trwałego obniżenia cen i zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego Starego Kontynentu. Na razie Stany Zjednoczone nie są jeszcze gotowe to zniesienia tych ograniczeń, a podjęcie eksportu wymagałoby przebudowy tamtejszej infrastruktury portowej. Być może uda się jednak uzyskać zgodę amerykańską. Warto zauważyć, że samo podjęcie eksploatacji gazu łupkowego w USA zmniejszyło drastycznie import amerykański i przyczyniło się do wyraźnego obniżenia cen energii na rynku światowym.

Inny ważny cel to ustalenie ogólnych reguł handlu i inwestycji w sektorze energetycznym. Mają one zmierzać do stopniowego otwarcia dostępu do infrastruktury energetycznej i surowców naturalnych, ustalenia zasad polityki cenowej oraz zasad eksploatacji zasobów morskich (*off shore*). Strona unijna podkreśla, że liberalizacja handlu i inwestycji energetycznych nie powinna podważać polityki ekologicznej Unii. Oznacza to np., że firmy amerykańskie mogą podjąć eksploatację gazu łupkowego w Polsce tylko wtedy, gdy będzie to zgodne z ustawodawstwem polskim i z unijnymi standardami ekologicznymi.

Ostatnim ważnym celem jest liberalizacja handlu w sektorze energii odnawialnych. Istniejące bariery wynikają z wymogu obowiązkowych dostaw lokalnych producentów, wymogów transferów technologii i praw własności intelektualnej czy braku dostępu do sieci energetycznych. Unia ma nadzieję, że również w tej dziedzinie uda się wypracować

zasad tych testów obniżyłoby koszty dostępu do rynku partnera.

¹⁹ W rozmowach z negocjatorami można usłyszeć hasło: *EU as a „standards’ setter”*. Należy dodać, że ustalenie wspólnych regulacji ułatwiałoby krajom trzecim równoczesny eksport do UE i Stanów Zjednoczonych.

²⁰ Znaczenie ustalania wspólnych standardów zostało umieszczone na pierwszym miejscu (po zatrudnieniu) we wspólnej deklaracji organizacji zrzeszających producentów europejskich; zob. *Common Declaration on the Transatlantic...* 2014.

wspólne zasady i standardy, które zostaną potem przyjęte przez inne ważne kraje gospodarki światowej.

Kolejny istotny obszar negocjacji wiąże się z ochroną praw własności intelektualnej w handlu międzynarodowym towarami i usługami, zwłaszcza w celu promowania innowacji²¹. Współpraca w tej dziedzinie istnieje od wielu lat, a obie strony porozumienia TTIP są liderami światowymi, chociaż systemy ochrony niektórych praw własności bardzo się różnią. Unia będzie np. dążyła do uznawania w Stanach Zjednoczonych i zwiększenia ochrony europejskich oznaczeń geograficznych²² oraz niedyskryminacji pod względem tantiem europejskich muzyków na rynku amerykańskim, jak również ustalania lepszych mechanizmów rozwiązywania konfliktów. Strona unijna ma nadzieję, że wypracowane zasady i standardy ochrony praw własności intelektualnej zostaną zaakceptowane również przez inne państwa.

Kolejny obszar negocjacyjny wymieniony w mandacie dotyczy zakupów publicznych. Nowe porozumienie TTIP powinno być ambitne i stanowić uzupełnienie zawartego w 2012 r. plurilateralnego porozumienia o zakupach rządowych w ramach WTO²³. Zgodnie z mandatem porozumienie TTIP o zakupach publicznych powinno być ambitniejsze pod względem zasięgu podmiotowego, pułapów kontraktów objętych zamówieniami, a w szczególności zakupów ze środków publicznych.

Inny ważny obszar negocjacji, wykraczający poza tradycyjne ramy porozumienia o wolnym handlu, to liberalizacja i ochrona wzajemna zagranicznych inwestycji. Należy przypomnieć, że UE jest największym inwestorem zagranicznym w Stanach Zjednoczonych, a wartość amerykańskich inwestycji w UE jest również najwyższa w porównaniu z innymi jej partnerami. Dotychczas wiele krajów europejskich (w tym również Polska) zawarło ze Stanami Zjednoczonymi porozumienia bilateralne, w których poziom ochrony wzajemnych inwestycji jest zróżnicowany i niekiedy asymetryczny. Polska i osiem innych krajów UE podpisały z USA bilateralne umowy o współpracy handlowo-inwestycyjnej, w których uregulowano system rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem. Umowy te zostały wynegocjowane indywidualnie na początku lat dziewięćdziesiątych XX w., a partnerzy rozpoczynający transformację systemową zostali potraktowani dość rygorystycznie. TTIP zastąpiłby te porozumienia, co oznaczałoby, że Polska zyskałaby bardziej przyjazny i przejrzysty system rozstrzygania sporów (*investment protection and investor-to-state dispute settlement, ISDS*).

Nowe porozumienie TTIP w tej dziedzinie ma obejmować wszystkie rodzaje inwestycji (portfelowe i bezpośrednie) i dotyczyć wszelkich aspektów własnościowych oraz zapewniać najwyższe standardy ochrony własności. Nowe zasady mają być oparte na zasadzie niedyskryminacji (klauzula największego uprzywilejowania – *most favoured nation clause*, MFN, i Klauzula Narodowa), zakazie stosowania nierozsądnych

²¹ Podstawę do negocjacji stanowi Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*) WTO.

²² Obecnie uznawanie europejskich znaków geograficznych (np. Bordeaux, Chianti czy Champagne) jest bardzo trudne w Stanach Zjednoczonych, gdzie istnieją już lokalne znaki handlowe, w których stosuje się nazwy utożsamiane w Europie z regionami geograficznymi.

²³ Porozumienie o Zakupach Publicznych WTO weszło w życie w 2014 r. Jego stronami jest 15 krajów, w tym UE liczona jako jeden członek oraz Stany Zjednoczone. Zob. GPA.

arbitralnych metod dyskryminacji, ochronie przeciwko bezpośredniej i pośredniej ekspropriacji oraz pełnej ochronie inwestorów i inwestycji.

Dodatkowo ma być zawarte porozumienie na temat specjalnego systemu rozstrzygania sporów, w którym strony (inwestorzy) mogą występować przeciwko krajom (ISDS). Budzi to obawy niektórych środowisk w Polsce, że ISDS może prowadzić do bardzo kosztownych odszkodowań wypłacanych z budżetu państwa na rzecz firm zagranicznych.

Ostatnią dziedziną negocjacji wyróżnioną w mandacie unijnym są specjalne postanowienia na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), które powinny być zawarte w porozumieniu TTIP. Nie wymieniono tu jednak żadnych szczegółowych celów czy zasad. Z badań empirycznych wynika wyraźnie, że MŚP zazwyczaj nie są eksporterami, zwłaszcza na odległe rynki. Eksporterami są głównie duże firmy mogące ponieść wysokie koszty stałego wejścia na rynki zagraniczne²⁴. Negocjatorzy unijni uważają, że np. zniesienie barier technicznych w handlu (typu: kosztowna podwójna certyfikacja produktów) powinno zwiększyć szanse eksportowe MŚP, których nie stać obecnie na poniesienie takich kosztów.

Szacunkowe wyniki handlowe i dobrobytowe przyszłego porozumienia TTIP

Stany Zjednoczone są dla Unii Europejskiej największym rynkiem zbytu towarów (około 17,3% eksportu zewnętrznego) przed Szwajcarią, Chinami, Rosją i Turcją. Natomiast Stany Zjednoczone są trzecim najważniejszym zewnętrznym dostawcą Unii (z udziałem około 11,1%) po Chinach i Rosji. Główną pozycję w eksporcie UE do Stanów stanowią produkty przemysłu motoryzacyjnego (104,5 mld euro przy imporcie równym 70,8 mld euro) oraz przemysłu chemicznego (eksport UE 61,8 mld euro, a import 40,1 mld euro) (zob. CEPR 2013: 9).

Jeszcze silniejsze jest wzajemne powiązanie inwestycyjne obu transatlantycznych partnerów. W 2010 r. inwestycje UE w Stanach Zjednoczonych wynosiły 1195 mld dolarów, co stanowiło prawie jedną trzecią wszystkich inwestycji zagranicznych Unii. Zbliżone były rozmiary inwestycji amerykańskich w UE w tym okresie (około 1200 mld dolarów), co powoduje, że mamy do czynienia z ogromnym, podobnym wzajemnym uzależnieniem inwestycyjnym.

W 2013 r. Centre for Economic Policy Research (CEPR 2013) na zlecenie Komisji Europejskiej opracował analizę wpływu umowy UE–USA na handel i PKB w krajach partnerskich. W pracy tej wykorzystano policzalny model równowagi ogólnej (*Global Trade Analysis Project*, GTAP) pozwalający na symulację skutków liberalizacji handlu i niektórych innych zmian wynikających z przyszłego porozumienia w różnych wariantach dla wyróżnionych w modelu krajów i sektorów gospodarek.

²⁴ Z badań empirycznych na poziomie firm wynika, że jedynie około 20% z nich jest eksporterami, a reszta dostarcza produkty na rynki krajowe. Wśród firm z dużych krajów UE-15 *gros* eksportu płynie na rynki krajów UE-15 (zob. np. EFIGE 2010). Podobne wnioski dotyczące zaangażowania eksportowego firm wynikają z analizy firm w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (zob. Cieślak, Michałek, Michałek 2014).

Kluczowe znaczenie mają dwa scenariusze kompleksowych negocjacji obejmujących liberalizację cel i barier pozataryfowych, współpracę inwestycyjną i usługową oraz zamówienia publiczne. W scenariuszu kompleksowym, ale mniej ambitnym założono prawie całkowitą eliminację wzajemnych cel (98%), 10-procentową redukcję kosztów związanych z barierami pozataryfowymi w handlu towarami i usługami oraz 25-procentową redukcję barier pozataryfowych przy zakupach publicznych. Natomiast w scenariuszu ambitnym przyjęto, że wszystkie cła zostaną zniesione, koszty związane z barierami pozataryfowymi w handlu towarami – obniżone o 25%, a te związane z zakupami publicznymi – zredukowane o 50%. Autorzy kładą więc duży nacisk na analizę skutków eliminacji barier pozataryfowych w handlu towarami i przy zakupach publicznych.

Sumaryczne zestawienie wyników analizowanych scenariuszy liberalizacji porozumienia TTIP zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Zmiany wielkości PKB i handlu krajów partnerskich wyrażone w miliardach euro; porównanie stanu obecnego do roku 2027 z liberalizacją ze stanem bez porozumienia

Scenariusz/ zmienne	Jedynie liberalizacja celna	Ograniczone porozumienie ws. usług	Ograniczone porozumienie ws. zakupów publicznych	Liberalizacja kompleksowa mniej ambitna	Liberalizacja kompleksowa ambitna
Zmiany PKB UE	23,7	5,3	6,4	68,3	119,2
Zmiany PKB USA	9,4	7,4	1,9	49,5	94,9
Eksport UE do USA	43,8	4,6	7,0	107,8	187,0
Eksport USA do UE	53,8	2,9	3,4	100,9	159,1
Całkowity eksport UE	43,7	5,8	7,1	125,2	220,0
Całkowity eksport USA	57,3	5,5	5,9	142,1	239,6

Źródło: CEPR 2013: 3.

Szacowany przyrost eksportu UE do USA w przypadku liberalizacji jedynie cel wynosi 43,8 mld euro, ale w przypadku scenariusza kompleksowego wzrasta do 107,8 mld euro, a w scenariuszu ambitnym do 187 mld euro. Podobnie amerykański eksport do Unii wzrasta jedynie 53,8 mld euro przy liberalizacji samych cel, ale rośnie wyraźnie do 100,9 mld euro w wariantcie kompleksowym i do 159,1 mld euro w wariantcie ambitnym. Z danych zawartych w tabeli 1 wynika również, że liberalizacja, która obejmowałaby wyłącznie handel usługami czy dotyczyła wyłącznie zakupów publicznych, odgrywałaby relatywnie niewielką rolę. Pokazuje to również, jak duże znaczenie ma kompleksowe liberalizowanie barier pozataryfowych w handlu towarami i usługami oraz przy zakupach publicznych.

Autorzy analizują także dodatkowe efekty handlowe (*spill-overs*) dla krajów trzecich. Bezpośrednie efekty wiążą się z tym, że kraje eksportujące do obu regionów ponosiłyby w wyniku liberalizacji niższe koszty transakcyjne, bo nie musiałyby oddzielnie dopasowywać produktów do wymogów rynku europejskiego i amerykańskiego. Oznaczałoby to potencjalny przyrost importu z państw trzecich. Natomiast efekty pośrednie mogą powstać w przypadku, gdy inne kraje (i producenci) zaakceptowałyby wspólne transatlantyczne standardy jako własne (zob. CEPR 2013: 28–29)²⁵. Wówczas obniżyłyby się koszty eksportu UE i USA do państw trzecich.

I tak, w przypadku liberalizacji jedynie ceł dwustronnych łączny eksport UE i Stanów Zjednoczonych do krajów trzecich prawie nie wzrośnie. Natomiast w przypadku kompleksowej liberalizacji, obejmującej również tworzenie wspólnych standardów, autorzy szacują, że wzrośnie także eksport obu partnerów do państw trzecich. Na przykład w wariantcie kompleksowym ambitnym łączny wzrost eksportu UE ma wynosić 220 mld euro, a więc eksport do państw trzecich ma się zwiększyć o 33 (220–187) mld euro. Szacunkowy przyrost eksportu Stanów Zjednoczonych do państw trzecich ma być jeszcze większy i wynieść nawet 81 (239,6–159,1) mld euro.

W analizie sektorowej w perspektywie UE można oczekiwać wzrostu handlu dwustronnego w przemyśle motoryzacyjnym, przetworzonej żywności, chemikaliach, innych maszynach, produktach transportu wodnego i powietrznego, usługach finansowych, ubezpieczeniowych i biznesowych oraz budownictwie. W scenariuszu ambitnej kompleksowej liberalizacji średni wzrost eksportu wyniesie 5,1%, a największy wzrost unijnego eksportu przewiduje się w przemyśle samochodowym (o 41,8%, tj. 45,7 mld euro), metalurgicznym (12,7%, tj. 9,9 mld euro), przetworzonej żywności (9,4%), chemicznym (9,3%) oraz innego sprzętu transportowego (6,1%). Warto zauważyć, że szacowany przyrost przywozu będzie w UE miał bardzo podobną strukturę; tzn. nastąpi głównie wzrost importu w przemyśle samochodowym, przetworzonej żywności i innego sprzętu transportowego (zob. CEPR 2013: 64, tab. 29). Oznacza to, że odnotowany zostanie przede wszystkim przyrost handlu wewnątrzgałęziowego, zgodnego z teorią handlu Paula Krugmana (1979, 1980).

Zgodnie ze standardową i nową teorią handlu przyrost wymiany, dzięki lepszemu wykorzystaniu czynników produkcji, zwiększa dobrobyt krajów zawierających porozumienie. W przypadku scenariusza kompleksowego (mniej ambitnego) w perspektywie roku 2027 szacowany wzrost PKB UE wyniesie 68 mld, a w USA 49 mld euro (co stanowi odpowiednio 0,27% PKB UE i 0,21% PKB USA). Natomiast realizacja ambitnego scenariusza negocjacji, zakładającego znaczny postęp w liberalizacji barier pozataryfowych, może prowadzić do wzrostu PKB UE do 119 mld euro, a w Stanach Zjednoczonych do 95 mld euro, co stanowiłoby odpowiednio 0,48% PKB UE i 0,39% PKB Stanów Zjednoczonych (zob. CEPR 2013: 46, tab. 16). W scenariuszach częściowych przyrosty PKB są znacznie mniejsze, proporcjonalne do zmian wielkości handlu. I tak, przyrosty PKB w optymalnych scenariuszach są wyraźne, ale nie przekraczają 0,5% PKB w najbardziej ambitnych scenariuszach negocjacji²⁶.

²⁵ Te dodatkowe efekty (*spillovers*) mogą zredukować koszty transakcyjne o kolejne 0,5%.

²⁶ Oznacza to jednak, że w przypadku średniego gospodarstwa europejskiego wzrost wynosi 545 euro, a amerykańskiego – 655 euro (zob. CEPR 2013: 48).

Jakie jest znaczenie porozumienia TTIP dla Polski? Dane zagregowane dotyczące handlu Polski ze Stanami Zjednoczonymi przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Wartość eksportu i importu Polski do Stanów Zjednoczonych w 2012 r. w milionach dolarów

Grupy towarowe	Eksport	Import
Żywność i zwierzęta	228,099	183,611
Napoje i tytoń	58,182	81,823
Surowce niejadalne	21,683	229,418
Paliwa mineralne, smary	156,261	187,358
Oleje, tłuszcze	0,185	2,490
Chemikalia i produkty pokrewne	191,255	745,618
Towary przemysłowe niesklasyfikowane	424,187	465,333
Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	1 902,850	2 466,280
Różne wyroby przemysłowe	614,974	600,369
Towary niesklasyfikowane	5,855	33,430
Suma	3 603,531	4 995,730

Źródło danych: baza danych WITS.

Dane z tabeli 2 pokazują, że w 2012 r. rozmiary handlu Polski ze Stanami Zjednoczonymi są niezbyt duże. Jest to zgodne ze standardowym modelem grawitacyjnym handlu międzynarodowego²⁷. Całkowity eksport Polski wynosił około 3,6 mld dolarów, a import – prawie 5,0 mld dolarów. Stanowiło to odpowiednio 2,0% wartości polskiego eksportu oraz 2,6% wartości importu. Głównymi towarami eksportowanymi przez Polskę były maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy oraz inne wyroby przemysłowe. Eksport artykułów rolnych wynosił około 228 mln dolarów, a chemikaliów – około 191 mln dolarów. W imporcie dominowały podobne artykuły przemysłowe oraz chemikalia.

Według symulacji przy użyciu modelu GTAP przeprowadzonej dla Polski (zob. Hagemeyer 2015) szacowany całkowity przyrost polskiego eksportu nastąpi głównie w sektorze odzieżowym (+4,7%) oraz włókienniczym (2,4%) i maszynowym (1,4%). Natomiast relatywnie niewielki spadek może mieć miejsce w przypadku polskiego eksportu produktów przemysłu maszyn elektrycznych (4,1%), motoryzacyjnego (1,5%) i chemicznego (0,8%). Według tego szacunku dobrobyt Polski po zawarciu ambitnego porozumienia TTIP może wzrosnąć o około 0,2% PKB. Jest to wielkość wyraźnie mniejsza w porównaniu ze średnią dla wszystkich krajów Unii Europejskiej. To zrozumiałe, ponieważ powiązanie handlowe polskiej gospodarki ze Stanami Zjednoczonymi jest wyraźnie mniejsze w porównaniu z krajami UE-15, typu Wielka Brytania, Niemcy, kraje skandynawskie czy Francja. Większe mogą być prawdopodobnie skutki dla

²⁷ W modelu grawitacyjnym wartość wymiany jest zależna dodatkowo od wielkości PKB partnerów, a ujemnie od odległości, która w tym przypadku jest znaczna.

przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, gdzie USA zajmują ważną pozycję na polskim rynku.

Podsumowanie

Zawarcie nowego porozumienia TTIP będzie kolejnym ważnym krokiem na drodze wzmocnienia partnerstwa transatlantycznego i próbą utrzymania dominacji gospodarczej „cywilizacji świata zachodniego” w gospodarce światowej. Porozumienie to prawdopodobnie przypieczętuje jednak koniec ery negocjacji globalnych, prowadzonych w ramach GATT, a potem WTO. Trudność w osiągnięciu szerokiego porozumienia między wszystkimi członkami WTO dodatkowo zachęca główne potęgi gospodarcze do zawierania bilateralnych, szerokich porozumień gospodarczych z głównymi partnerami handlowymi. Politykę taką od wielu lat prowadziła Unia Europejska, podpisując porozumienia handlowe z krajami sąsiadującymi, byłymi koloniami, a ostatnio z niektórymi partnerami w Azji, Ameryce Południowej i Północnej (Kanada). Politykę taką coraz intensywniej prowadzą również Stany Zjednoczone, o czym świadczy porozumienie NAFTA (*North American Free Trade Agreement* – Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu) i negocjowane Porozumienie Transpacyficzne (TPP) z krajami azjatyckimi. Na tej podstawie można by sądzić, że idea regionalizacji i segmentacji gospodarki światowej coraz wyraźniej dominuje nad ideą globalizacji.

Zarazem jednak Unia Europejska ma nadzieję, że porozumienie TTIP stworzy nowy model „głębokich” porozumień dwustronnych, daleko wykraczających poza tradycyjną strefę wolnego handlu. Negocjatorzy unijni wyrażają również nadzieję, że zawarcie porozumienia TTIP może, np. poprzez stworzenie wspólnych standardów technicznych, zachęcać do kontynuowania i zakończenia Rundy Doha²⁸.

Trzeba jednak pamiętać, że eliminacja barier pozataryfowych zarówno w handlu rolnym, jak i przemysłowym należy na pewno do najtrudniejszych obszarów negocjacji. Szczególną wagę, jak można sądzić, negocjatorzy przypisują eliminacji barier technicznych w handlu. Celem porozumienia jest nie tylko wzajemne uznawanie certyfikatów, norm i pozwoleń, lecz także tworzenie wspólnych standardów i regulacji ułatwiających handel, zwłaszcza w takich dziedzinach jak przemysł motoryzacyjny czy farmaceutyczny. Unia wyraża nadzieję, że w długim okresie umożliwi to stworzenie europejsko-amerykańskich standardów, które dzięki pozycji handlowej obu stron będą obowiązywać globalnie, co przyczyni się do wzrostu unijnego eksportu i importu. Gdyby więc ta koncepcja się zmaterializowała, to porozumienie TTIP mogłoby się przyczynić do pogłębienia globalizacji i wzmocnienia pozycji Unii Europejskiej w gospodarce światowej. Warto zauważyć, że ten typ rozumowania został przyjęty w opracowywaniu analizy CEPR (2013), w której symulowano skutki pozataryfowe porozumienia TTIP.

Innym, trudnym obszarem negocjacji jest liberalizacja handlu rolnego. Eliminacja barier pozataryfowych i wypracowanie wspólnych standardów sanitarnych

²⁸ Taki pogląd wyrażał np. Denis Redonnet ze Strategy Division, Directorate General for Trade Komisji Europejskiej, w czasie konferencji nt. TTIP zorganizowanej przez Wydział Nauk Ekonomicznych UW w dniu 27 marca 2015 r.

i fitosanitarnych, bez trudnych wzajemnych kompromisów, będą niełatwe, tym bardziej że występują tu dodatkowe problemy związane np. z żywnością modyfikowaną genetycznie czy stosowaniem hormonów w produkcji wołowiny. Trudne są również negocjacje w sektorze energetycznym. W tym przypadku stworzenie wspólnych reguł handlu stanowi problem ze względu na tradycyjną „autarkiczną” politykę handlową Stanów Zjednoczonych i skomplikowany kontekst polityczny. Ostatnią trudną dziedziną negocjacji, z uwagi na wysoką aktywność organizacji pozarządowych, jest liberalizacja i ochrona wzajemna zagranicznych inwestycji, połączona z negocjacjami na temat systemu rozstrzygania sporów.

Analizując symulowane przez CEPR (2013) skutki negocjowanego porozumienia, należy stwierdzić, że są one niezbyt wielkie. Nawet najbardziej ambitny wariant liberalizacji oznacza przyrost PKB mniej więcej o 0,5% dla krajów unijnych i jeszcze mniej w przypadku Polski. Nie oznacza to jednak, że można lekceważyć toczące się negocjacje czy ich nie doceniać.

W niektórych dziedzinach na razie nie możemy prawidłowo w pełni ocenić konsekwencji negocjowanego porozumienia TTIP. Taka sytuacja występuje np. w przypadku negocjacji dotyczących polityki energetycznej, zakresu harmonizacji standardów czy zmian dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zarazem jednak negocjacje TTIP wzbudzają obawy organizacji pozarządowych i grup społecznych. Obawy te wiążą się z obniżeniem europejskich standardów żywnościowych czy wyłączeniem firm wielonarodowych spod narodowej jurysdykcji (zob. Niklewicz 2015). Niespotykana dotychczas przejrzystość negocjacji nie ułatwia wprawdzie pracy negocjatorom, ale daje większe gwarancje różnym grupom społecznym, że ich obawy i postulaty będą wzięte po uwagę.

Bibliografia

- Bhandari S. (2012). Doha Round negotiations: Problems, potential outcomes, and possible implications. *Trade, Law & Development*, t. 4(2), s. 353–384.
- CEPR (2013). Centre for Economic Policy Research: *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment*. Final Project Report March 2013 Prepared under implementing Framework Contract TRADE10/A2/A16, Joseph Francois (project leader). London: Centre for Economic Policy Research.
- CEPR Poland (2013). Centre for Economic Policy Research: *Estimating the Economic Impact on Poland of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement between the European Union and the United States*, Final Project Report, http://www.mg.gov.pl/files/Poland_EUUS_report_June%202013.pdf [dostęp: 15.01.2015].
- Cieślak A., Michałek J.J., Michałek A. (2014). The influence of firm characteristics and export performance in Central and Eastern Europe: Comparison of Visegrad, Baltic and Caucasus States. *Entrepreneurial Business and Economic Review*, t. 2(1), s. 8–18.
- Common Declaration on the Transatlantic Trade and Investment Partnership – Business* (2014). Round table 16 December 2014 – EESC.
- Council of the European Union (2014). Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America, Document: ST 11103/13 RESTREINT UE/EU RESTRICTED, Brussels, 9 October 2014 (OR. en) 11103/13 DCL 1.

- ECORYS (2009). Non-tariff measures in EU–US trade and investment – An economic analysis reference. OJ 2007/S 180-219493, Final Report.
- EFIGE (2010). European Firms in a Global Economy: *The Global Operations of European Firms. The second EFIGE Policy Report*. Brussels: Bruegel.
- GPA (Government Procurement Agreement). WTO, http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gp_gpa_e.htm [dostęp: 15.01.2015].
- Grueff J., Tangermann S. (2013). Achieving a successful outcome for agriculture in the EU–U.S. International Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement. Food & Agricultural Trade Policy Council. Discussion Paper, luty.
- Hagemeyer J. (2015). *Liberalization of Trade Flows under TTIP from a Small Country Perspective. The Case of Poland*. Working Paper nr 17(165). University of Warsaw, Faculty of Economic Sciences
- Hagemeyer J., Michałek J.J. (2007). *Normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym. Ich znaczenie w integracji Polski z Unią Europejską*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur (IBRKiK) (2013). Analiza wpływu i efektów umowy o SWH UE z USA na gospodarkę Polską, http://www.mg.gov.pl/files/upload/20622/IBRKK%20analiza%20UE_USA%20TTIP-%20lipiec%202013.pdf [dostęp: 15.01.2015].
- Krugman P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, t. 9(4), s. 469–479.
- Krugman P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *American Economic Review*, t. 70(5), s. 950–959.
- Krugman P. (1991a). Is bilateralism bad?, w: E. Helpman, A. Razin (red.), *International Trade and Trade Policy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Krugman P. (1991b). *The Move to Free Trade Zones*, Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Policy Implications of Trade and Currency Zones.
- Mandat Negocjacyjny UE (2014). Council of the European Union, Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America, 11103/13 DCL 1, WTO 139, SERVICES 26, FDI 17 USA, 18 Brussels, 9 października.
- Martin W., Messerlin P. (2007). Why is it so difficult? Trade liberalization under the Doha Agenda. *Oxford Review of Economic Policy*, t. 23(3), s. 347–366.
- Niklewicz K. (2015). TTIP to szansa a nie pułapka. *Gazeta Wyborcza* z 10 stycznia.
- OECD (2011). *Trade Facilitation Indicators: The Impact on Trade Costs*. OECD Trade Policy Paper, nr 118.
- Rowiński J. (2014). *Umowa o transatlantycznym partnerstwie handlowym i inwestycyjnym. Problemy gospodarki żywnościowej*. Opracowanie sfinansowane ze środków Programu Wieloletniego „Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej”, wykonywanego w latach 2011–2014 przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- SPS Agreement: The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*, http://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm [dostęp: 15.01.2015].
- Swann G.P. (2010a). *International Standards and Trade: A Review of the Empirical Literature*. OECD Trade Policy Working Papers, nr 97, OECD Publishing.
- Swann G.P. (2010b). *The Economics of Standardization: An Update, Innovative Economics Limited*. Report for the UK Department of Business, Innovation and Skills (BIS), Complete Draft.
- Śledziewska K. (2012). *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

TBT Agreement: Agreement on Technical Barriers to Trade, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt_e.htm [dostęp: 15.01.2015].

Wpływ transatlantycznej umowy o handlu i inwestycjach (TTIP) na gospodarkę Polski na podstawie raportu Centre for Economic Policy Research: materiał Ministerstwa Gospodarki (MG), <http://www.mg.gov.pl/files/MATERIA%C5%81%20ANALITYCZNY-%20ZA%C5%81%C4%84CZNIK%20DO%20ANALIZY%20CEPR%20DLA%20POLSKI.pdf> [dostęp: 15.01.2015].

Jakie nierówności Polacy akceptują jako sprawiedliwe?

Witold Morawski

Stawiam sobie trzy cele w tym tekście. Po pierwsze, przedstawić tło historyczno-teoretyczne problematyki sprawiedliwości społecznej, tło bliższe i dalsze. Cieszy się ta problematyka zmiennym szczęściem. Od końca lat siedemdziesiątych XX w. znalazła się w niełasce decydentów politycznych, ale też ludzi nauki, choć ostatnio zainteresowanie tych ostatnich ponownie rośnie ze względu na spektakularnie nierówności ekonomiczno-społeczne obserwowane na świecie. Obraz sytuacji jest w sumie następujący: *homo hierarchicus* pozostaje na piedestale, a egalitaryści są w rozsypce, potępiani jako populiści rzekomo chcący hamować efektywność ekonomiczną. Czasem okrasza się im życie „nominacjami” do rzekomo prestiżowych społeczności sieciowych, ale jak dotychczas sieci nie likwidują najważniejszych asymetrii w relacjach społecznych.

Nie ma żadnej pewności, że problematyka sprawiedliwości społecznej powróci jako strategicznie ważna dla systemu instytucjonalnego państwa. Wystarczy popatrzeć na kryzys, jaki przeżywa *welfare state*, emblematyczna instytucja. Wiemy też na szczęście, że od ponad 200 lat przybywa rozwiązań podminowujących hierarchie. Choć egalitaryści są nadal słabsi od hierarchistów, dążenie do równości raczej potężnieje. Dostrzegali to dawno, na podstawie doświadczeń amerykańskich, francuski liberał i arystokrata Alexis de Tocqueville, pisząc: „Stopniowy rozwój równości jest dziełem opatrnościowym. Jest powszechny, trwały i nieustannie wymyka się ludzkiej władzy. Służą mu wszystkie wydarzenia i wszyscy ludzie. Czyż byłoby rzeczą rozsądną wyobrazić sobie, że jedno pokolenie może powstrzymać ruch społeczny, sięgający tak odległej przeszłości? Sądzić, że demokracja, obaliwszy feudalizm i zwyciężywszy królów, ugnie się przed mieszczanami i bogaczami? Zatrzyma się teraz, gdy stała się tak silna, a jej przeciwnicy tak słabi” (Tocqueville 1976: 25). Proszę zwrócić uwagę na przymiotnik „opatrnościowy” w powyższym tekście.

Nie ma większego sensu, aby popierać hierarchistów czy egalitarystów, jeśli chce się być realistą bądź pragmatykiem. Oczywiście nie można lekceważyć opinii społecznej, a ta popiera łączne rozpatrywanie kwestii równości i nierówności. Czasem robi to ze względu na chęć zmniejszenia ostro oddzielonych od siebie obozów ideologicznych, ale głównie z uwagi na swoje poczucie sprawiedliwości społecznej. Zawiera się to, mówiąc najogólniej, w dwóch tezach. Z jednej strony ludzie popierają idee i praktyki przestrzegania

formalnej równości szans, co wyraża się zapewnianiem im równego formalnie „wejścia” do środka systemu bądź to z puli uprawnień obywatela (określonego państwa), bądź to z pozycji praw człowieka (definiowanych uniwersalnie). Z drugiej strony ludzie popierają idee i praktyki merytokracji (w środku systemu), które polegają na uprawnionych oczekiwaniach co do proporcjonalności „wypłat” (zarobków, stanowisk, poważania itd.) w stosunku do „wkładów” (wysiłku, inteligencji i umiejętności, wykształcenia itd.). Chodzi o faktyczną równość „wypłat” za równe „wkłady”, ale jak wiadomo, i „wkłady”, i „wypłaty” są różne, dlatego wynik wyrażać się musi nierównościami.

Takie rozwiązanie legitymizuje system, który w efekcie opiera się na dwóch filarach: (1) formalnej równości szans, co określa się jako realizację filozofii libertariańskiej; (2) faktycznej równości – nierówności, która ma właściwie większościowe poparcie społeczne. Budowanie takiego systemu wygląda na łączenie wody z ogniem, bo jak inaczej określić formalną równość szans i faktyczne nierówności wypłat. I taki system udało się wypracować na Zachodzie. Usprawiedliwione nierówności są jego cechą główną.

Po drugie, staram się empirycznie odpowiedzieć na pytanie, czy w Polsce mamy taki system. Udzielam odpowiedzi, korzystając z opinii zaczerpniętych z badań sondażowych na temat zasad sprawiedliwości społecznej, w których uczestniczyłem wspólnie z Bogdanem Cichomskim z Instytutu Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego w latach 1988, 1991, 1997, a następnie wspólnie z Krzysztofem Zagórskim z Akademii Leona Koźmińskiego w 2012 r. Były to badania percepcji świata społecznego przez jednostki (i grupy społeczne), czyli dysponuję rodzajem miękkiej wiedzy (w opozycji do tzw. wiedzy obiektywnej), ale wiemy, że jej waga jest nie do przecenienia w badaniu nastrojów społecznych w czasie gwałtownej zmiany społecznej, jaką jest/była transformacja. Wiele marzeń sprzed 1989 r. zostało zrealizowanych, ale równie wiele powoduje zgorzknienie i krytykę systemu. Niepewność jest w Polsce wszechobecna. Nie potrafiły oddalić jej takie okoliczności, jak np. znalezienie się w Unii Europejskiej. Aspiracje rosną szybciej niż możliwości ich zaspokojenia.

Po trzecie, zwrócę uwagę na kilka kontekstów instytucjonalnych problematyki sprawiedliwości społecznej w Polsce, ale niestety w wielkim skrócie.

Tło historyczno-teoretyczne: bliższe i dalsze

Ostatnie 30 lat jest na świecie czasem szybkiego wzrostu nierówności jakby w reakcji na to, co działo się w poprzednich 40 latach bezpośrednio po wojnie. Wówczas to szybko malały nierówności, a możliwe było to dzięki szybkiemu wzrostowi ekonomicznemu i stałej interwencji państwa w cykl koniunkturalny (zarządzanie popytem). Budowano system nazwany „zakorzenionym liberalizmem” (socjal-liberalizmem), zabezpieczającym tzw. wolności pozytywne od czasu wielkiego kryzysu lat trzydziestych XX w. Przedstawiając wstecznie tę sekwencję w kategoriach instytucjonalnych, można zauważyć, że rosnące obecnie nierówności są dziełem neoliberalnego kapitalizmu, podczas gdy czas ich zmniejszania – za pomocą *welfare state* – przypadł na demokratyczny kapitalizm, który zastąpił kapitalizm leseferystyczny, umacniający trendy nierówności od połowy XIX wieku.

Istnieje dobra dokumentacja empiryczna potwierdzająca zaistnienie powyższych fal, dlatego wnioski z tych obserwacji polega na sugestii, by historię społeczną przedstawić w postaci ujęć dychotomicznych. Dochodziłaby nowa para przeciwieństw: hierarchia (nierówności) kontra egalitaryzm (równość), do wcześniej formułowanych i dobrze uzasadnionych innych dychotomii. Skupiałyby uwagę albo na demaskacji klasowego wyzysku klasy robotniczej (przez burżuazję w marksizmie), albo na innych ważnych aspektach życia społecznego. O binarnych parach przeciwieństw traktuje zaiste ogromna literatura (zob. Sikora 2009: XV–XXIV). Zajmując się zagadnieniami równości i nierówności, wychodzę z obserwacji, że procesy te mocno nakładają się na siebie bądź toczą się często równolegle. Uważam ujmowanie ich we wzajemnej izolacji za ułomne. Aby dać wyobrażenie o istocie rzeczy, wymienię za Goranem Therbornem (2006: 11–16) z jednej strony mechanizmy nierówności: wykluczenie, wyzysk, dystansowanie (np. efekt św. Mateusza, system gwiazd), a także hierarchizację, z drugiej zaś – mechanizmy równości: redystrybucję, zrównywanie organizacyjne (np. uzwiązkowienie, partycypację), odrabianie zaległości i inkluzję (np. migrację, prawa człowieka).

Powtarzam: przyrosty równości nie likwidują dominacji nierówności. Hierarchia dominuje w historii nie tylko w ramach cywilizacji zachodniej, ale jeszcze bardziej w innych cywilizacjach. Niezwykle powoli i rzadko *homo hierarchicus* ustępuje miejsca *homo aequalis* (zob. Dumont 2009). Obecnie jedynie 15% państw świata (tj. 34–35 spośród nich) daje się określić jako „porządki społeczne o otwartym dostępie”, co oznacza, że prawie cała pisana historia świata przypada na systemy naturalne o „ograniczonym dostępie” (zob. North, Wallis, Weingast 2009). Hasła realnie realizowanej równości, jakie z wielką siłą pojawiły się w rewolucjach francuskiej, amerykańskiej i angielskiej, mają w końcu żywot niewiele dłuższy niż 200–300 lat. Pisząc ten tekst w grudniu 2014 r., widzę w CNN, jak w kolejnych miastach w USA nasilają się demonstracje i rozruchy na tle rasowym. Równościowe hasła Abrahama Lincolna, czy innych ojców Ameryki, są ciągle dalekie od spełnienia. Nie znaczy to, że od czasu wypowiedzi w stylu Trzymacha (u Platona), iż „sprawiedliwe jest to, co korzystne dla silniejszego”, nic się nie zmieniło. Coraz częściej przywileje zastępowane są przez prawa. Zasada równości szans jest realizowana, ale w zdecydowanej mniejszości państw.

Choć tradycyjnie problematyka sprawiedliwości społecznej wiązana jest z orientacją lewicową, to warto wyjaśnić pewne nieporozumienie. Otóż troskę o gorzej położonych materialnie i społecznie przejawiali od ponad półtora wieku nie tylko socjaliści, lecz także liberałowie czy konserwatyści. Wyrażało się to dodawaniem przymiotnika „socjal” do nazw nurtów: np. socjal-liberalizm czy socjal-konserwatyzm. Problemy *welfare state* podejmował jako pierwszy konserwatysta Otto von Bismarck, choć raczej z myślą o jedności narodu, mogły mu bowiem zagrozić zbyt duże podziały społeczne, na które zwracała uwagę myśl socjalistyczna. Nie zajmując się wprost problematyką sprawiedliwości społecznej, konserwatyści czy neoliberalowie opowiadają się zawsze za jakąś jej wersją, choć samego pojęcia najczęściej nie znoszą. Jest to zwykle przejawem hipokryzji z ich strony.

Formalna równość szans? Jest niska i wcale się nie zwiększa

Równość rozumieć można rozmaicie. Jako równość warunków życia, ale też jako formalną równość szans, czyli dostęp ludzi do systemu (wejście do systemu), jak np. wówczas, gdy w katolickim kraju protestant zostaje premierem lub w protestanckim kraju prezydentem zostaje katolik (zilustrować to można znanymi przykładami z Polski i USA). Czymś innym jest równość szans, a czymś innym równość wyników czy warunków życia. Dążenie do realizacji równości wyników byłoby opowiedzeniem się za egalitaryzmem prymitywnym („równo wszystkim”, „urawniłowka”). Niewielu jest zwolenników tej zasady w Polsce, a jeszcze rzadziej jest ona praktykowana. Popierało ją tu – teoretycznie – w 1991 r. 18,5%, w 1997 r. 22,5%, w 2012 r. 24,6% ludności (zbliżone odsetki poparcia miała ta zasada w USA, Holandii, Niemczech Zachodnich, Czechosłowacji, zob. Alwin et al. 1995: 125). W praktyce jest ta zasada realizowana w sferze wynagrodzeń w Polsce na poziomie około 3%. Nie będę się nią zajmował. Zajmę się natomiast zasadą formalnej równości szans. Była ona częścią walki Solidarności przeciw władzy, która tych równych szans nie zapewniała wszystkim. Władza to byli „oni”, czyli nomenklatura – aparat państwa partyjnego, ale niekoniecznie państwa narodowego! Po 1989 r. reformy polityczno-ekonomiczne miały zapewnić wszystkim owo „wejście”. W sferze ekonomii wyrażać się to miało prostą zasadą „wyjścia” (*exit*), np. kupienia czegoś lub nie, pracy gdzieś lub jej porzucania, a w sferze polityki możliwością używania „głosu” (*voice*), czyli krytyki i uczestnictwa (zob. Hirschman 1995).

Co do formalnych szans „wejścia”/„wyjścia” – to opinie Polaków w odpowiedzi na pytanie, czy na starcie ludzie mają „równe szanse” na odniesienie sukcesu w życiu, prezentuje tabela 1 (zob. Polska 1991, 1997, 2012). Jak widać, tylko co czwarty–piąty Polak/Polka uważa, że ma równe szanse: w 1991 r. było to 24,9%, w 1997 r. – 20,3%, a w 2012 r. – 23,8%. Pytaliśmy też, czy ludzie gotowi są aprobować nierówności bogactwa i zamożności, jeśli spełniony jest warunek formalnej równości szans. Odpowiedzi znajdują się w tabeli 2 (*ibidem*). Główny wynik jest następujący: ludzie gotowi są aprobować nierówności, jeśli zagwarantowane są formalne możliwości równego startu! Mówiło o tym w 1991 r. 63,7%, w 1997 r. 65,1%, a w 2012 r. 67,1% respondentów.

Najważniejsze spostrzeżenie dotyczyło więc stosunkowo niewielkiego odsetka ludzi uważających, że mają równe możliwości życiowe w Polsce. Wymownie kontrastuje to z opiniami Amerykanów, wśród których podobnego zdania było 66,2% osób w 1991 r. W innych krajach zachodnich zbliżoną opinię wyraża na ogół dwa czy nawet trzy razy więcej ludzi niż w Polsce (zob. Alwin et al. 1995: 125). Co gorsza, uderza też stałość opinii o braku równych możliwości w toku całej transformacji. Jakby transformacja nic nie zmieniała. I wciąż dwie trzecie badanych uważa różnice bogactwa i zamożności za usprawiedliwione pod wspomnianym warunkiem.

Czy wyniki te można interpretować jako poparcie dla ujęcia libertariańskiego? Proponuję zachować daleko idącą wstrzemięźliwość. Aby dać odpowiedź pełniejszą, skierujmy uwagę na środkowe opinie, takie, w których usprawiedliwia się nierówności, jeśli spełnione są wymogi „bezstronności” (*fairness*) w zakresie przestrzegania zasad merytokracji.

Tabela 1. Opinie o rzeczywistej równości szans życiowych w Polsce i w USA (w %)

„Ludzie (w Polsce, USA) MAJĄ równe możliwości osiągnięcia sukcesu w życiu”	Polska 1991	Polska 1997	Polska 2012	USA 1991
Zdecydowanie się zgadzam	5,7	4,7	8,3	18,6
Raczej się zgadzam	19,2	15,6	15,5	47,6
Trudno powiedzieć	3,1	4,7	3,1	–
Liczebność próby	1541	1371	1001	1400

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań (Polska 1988; 1989; 1991; 1997; 2012).

Tabela 2. Opinie usprawiedliwiające różnice bogactwa i zamożności pod warunkiem, że wszyscy mają „jednakowe możliwości” (w %)

„Różnice w bogactwie i zamożności SĄ USPRAWIEDLIWIONE POD WARUNKIEM, że wszyscy mają jednakowe możliwości”	Polska 1991	Polska 1997	Polska 2012
Zdecydowanie się zgadzam	22,3	22,5	29,3
Raczej się zgadzam	41,4	42,6	37,8
Trudno powiedzieć	6,8	7,0	9,6
Liczebność próby	1538	1371	1001

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań (Polska 1988; 1989; 1991; 1997; 2012).

Zasady merytokracji mają poparcie, ale nie są realizowane

Istnieją nierówności, które ludzie gotowi są akceptować lub uważać za usprawiedliwione. Powstają one wtedy, kiedy stosuje się zasady merytokracji (zob. Domański 2013; Morawski 2000). Jeśli Twój wysiłek, np. mierzony kilogramami zebranych jabłek z drzew, jest dwukrotnie większy niż wysiłek Twojego kolegi, to i Twoja wypłata powinna być dwa razy wyższa. Podobnie z talentem i umiejętnościami czy wykształceniem. Wycena „wkładu” może być czasem trudna, niemniej sama zasada jest prosta. „Wypłaty” mają być proporcjonalne do „wkładu”. Oprócz wynagrodzenia wchodzi w grę inne gratyfikacje, np. awans na wyższe stanowisko, liczba podwładnych, swoboda korzystania z czasu pracy. Nagradza się tych, którzy silniej zwiększają efektywność funkcjonowania systemu/organizacji.

Zasada ta dopełnia systemowo formalną zasadę równych możliwości (wejścia do systemu). Wtedy spełnione są dwa oczekiwania – jedno w sferze gospodarki, drugie w sferze demokracji. Daje to systemowi legitymację. Z międzynarodowych badań z 1991 r. wiemy np., że system ekonomiczny 13 państw miał legitymację w następującej kolejności badanych społeczeństw (od najwyższej): Niemcy Zachodnie, USA, Holandia, Japonia, Wielka Brytania, a dopiero następne na liście są społeczeństwa postkomunistyczne: b. NRD, Słowenia, Czechosłowacja, Rosja, Polska, Węgry, Estonia, Bułgaria (zob. Alwin et al. 1995: 121).

W tabeli 3 przedstawione są opinie zebrane w Polsce, dotyczące ocen faktycznie realizowanego nagradzania według merytokracyjnych zasad: z jednej strony wysiłku, z drugiej – talentu i umiejętności. Odpowiedź jest właściwie jednoznaczna. Niewielu Polaków mówiło, że wysiłek jest właściwie nagradzany – było to w 1991 r. 16,2%, w 1997 r. 19,5%, w 2012 r. 7,9% respondentów. Pewien postęp dało się odnotować w okresie między 1991 a 1997 r., ale w 2012 r. widoczny był duży spadek tego pozytywnego trendu. Obraz jest więc negatywny. Różnice odsetków między twierdzącymi, że wysiłek jest właściwie nagradzany, a mówiącymi, że nie jest, wynoszą: w 1991 r. 51,9, w 1997 r. 35,7, a w 2012 r. 71,9. Jakby zasada merytokracji działała bardzo wybiórczo.

Zbliżony jest kierunek rozkładów odpowiedzi na pytanie, które miało mierzyć działanie merytokracyjnej zasady nagradzania inteligencji i umiejętności. Dostrzec można znowu pewien postęp w okresie między 1991 a 1997 r., ale w 2012 r. spadek liczby odpowiedzi pozytywnych jest też znowu wyraźny. Pozytywnie wypowiadało się w 1991 r. 17,0%, w 1997 r. 25,4%, a w 2012 r. 18,6% badanych. Różnice odsetków między twierdzącymi, że talent i umiejętności są właściwie nagradzane, a tymi, którzy mają zdanie przeciwne, wyniosły: w 1991 r. 40,0, w 1997 r. 17,4, a w 2012 r. aż 47,5.

Tabela 3. Opinie o rzeczywistym nagradzaniu za wysiłek i za inteligencję/umiejętności (w %)

A: „Ludzie w Polsce SĄ WŁAŚCIWIE NAGRADZANI za swój wysiłek” B: „Ludzie w Polsce SĄ WŁAŚCIWIE NAGRADZANI za swoją inteligencję i umiejętności”	Polska 1991	Polska 1997	Polska 2012
Zdecydowanie się zgadzam	A: 2,3 B: 2,9	A: 2,6 B: 3,1	A: 1,7 B: 3,5
Raczej się zgadzam	A: 13,9 B: 14,1	A: 16,9 B: 22,3	A: 6,2 B: 13,1
Nie wiem	A: 2,3 B: 8,1	A: 6,2 B: 11,9	A: 2,7 B: 3,1
Liczebność próby	A: 1540 B: 1541	A: 1371 B: 1371	A: 1001 B: 1001

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań (Polska 1988; 1989; 1991; 1997; 2012).

Jak widać, dostanie się do wewnątrz systemu niczego lepszego ludziom nie gwarantuje. Zasady merytokracji działają słabo w praktyce. Badanie przynosi także wiedzę dodatkową, kiedy zapytamy o ocenę wpływu różnic bogactwa i zamożności. Pytanie brzmiało: „Czy ludzie dający z siebie więcej: «większy wysiłek» = «ciężką pracę», zasługują na to, by zarabiać więcej niż ci, którzy nie pracują ciężko?”. Ludzie mówią, że ci, którzy ciężiej pracują, w większym stopniu zasługują na wyższe zarobki niż ci, którzy nie pracują ciężko. Tak twierdziło 88,4% badanych w 1991 r., 88,3% w 1997 r. i 80,6% w 2012 r. Czyli nie odnotowano żadnych zmian przez ponad 20 lat.

Bardziej wyrównane są rozkłady odpowiedzi na pytanie o bezwzględne poparcie dla „inteligencji i umiejętności”. Nie jest ono tak wysokie, jak poparcie dla „wysiłku/ciężkiej pracy”. Pytanie brzmiało: „Obdarzeni przez los inteligencją i umiejętnościami

nie muszą zarabiać więcej niż inni”, czyli osoby wykonujące podobną pracę. Tak twierdziło w 1991 r. 30,5%, w 1997 r. 38,9%, a w 2012 r. 43,0% respondentów. To o 40–50% mniej niż w przypadku zasady dotyczącej wysiłku. To jest tak, nadmienię, jakby Polacy podzieliali rozumowanie Adama Smitha, który na pierwszych stronach swojej słynnej książki *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* pisał: „Odmienność przyrodzonych uzdolnień u różnych ludzi jest w rzeczywistości dużo mniejsza, niż nam się wydaje; a ta różnorodność uzdolnień, które, jak się zdaje, wyróżniają ludzi różnych zawodów, gdy dojdą do dojrzałości, jest w wielu wypadkach nie tyle przyczyną, ile raczej skutkiem podziału pracy. Różnica między najbardziej niepodobnymi ludźmi, na przykład między filozofem a zwykłym tragarzem, zdaje się pochodzić nie tyle z natury, ile z nawyków, obyczajów i wychowania” (Smith 2007: 21–22).

Pytaliśmy także o nagradzanie pewnych zawodów – ludzi mających lepsze wykształcenie. Odpowiedzi znajdują się w tabeli 4. W 1991 r. sumy odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak” kontra „raczej nie” i „zdecydowanie nie” na: pierwsze pytanie: „Jest to sprawiedliwe, że ludzi wykonujących pewne zawody traktuje się z większym szacunkiem niż ludzi wykonujących inne zawody” stanowiły 50,6% (kontra 30,1%), a na drugie pytanie: „Jest to sprawiedliwe, że ci, których na to stać, zapewniają swoim dzieciom lepsze wykształcenie” – 68,4% (kontra 18,2%).

Tabela 4. O postulatach: aby ludzie ciężko pracujący zarabiali więcej niż ludzie, którzy nie pracują ciężko; aby ludzie obdarzeni przez los większą inteligencją i zdolnościami nie zarabiali więcej od innych (w %)

A: „Ludzie, którzy ciężko pracują, ZASŁUGUJĄ NA TO, aby zarabiać więcej niż ludzie, którzy nie pracują ciężko” B: „To, że niektórzy ludzie są obdarzeni przez los większą inteligencją lub zdolnościami, NIE OZNACZA, że powinni zarabiać więcej od innych”	Polska 1991	Polska 1997	Polska 2012
Zdecydowanie się zgadzam	A: 56,6 B: 9,7	A: 52,4 B: 9,9	A: 53,5 B: 16,1
Raczej się zgadzam	A: 31,8 B: 20,8	A: 35,9 B: 29,0	A: 27,1 B: 27,6
Nie wiem	A: 6,6 B: 7,9	A: 2,0 B: 9,7	A: 3,1 B: 6,8
Liczebność próby	A: 1536 B: 1539	A: 1361 B: 1371	A: 1001 B: 1001

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań (Polska 1988; 1989; 1991; 1997; 2012).

Porównania Polski z USA i innymi krajami Zachodu wypadają dla nas niekorzystnie. W Stanach Zjednoczonych odsetek osób twierdzących, że wysiłek jest właściwie nagradzany, wynosił 71,4, a twierdzących, że inteligencja i umiejętności są właściwie nagradzane – 75,2. Odsetki podobnie twierdzących w Niemczech Zachodnich wynosiły odpowiednio 71,4 i 75,4; w Holandii – 49,1 i 53,6; w Japonii – 48,3 i 62,6; w Wielkiej Brytanii – 48,1 i 57,4 (zob. Alwin et al. 1995: 121). Kontrast z rozkładami polskich opinii

jest przygnębiający. Jeśli połączyć w całość opinie o zasadach merytokracji z niskimi wskaźnikami formalnej równości szans, Polska prezentuje się jako kraj niespełnionych, choć usprawiedliwionych oczekiwań. Zasługuje na określenie „półotwarte społeczeństwo” (Morawski 2009). Społeczeństwa USA i wielu krajów zachodnich z większymi (czasami) niż Polska faktycznymi nierównościami (mierzonymi wskaźnikiem Giniego) aprobują swoje nierówności o wiele częściej. Prawomocność ich systemu jest zasłużenie wyższa niż u nas.

Konteksty instytucjonalne

Najważniejszym teoretykiem sprawiedliwości społecznej w okresie po II wojnie światowej jest John Rawls, który przedstawił filozoficzne uzasadnienie doświadczeń socjalliberalnego Zachodu w książce *Teoria sprawiedliwości* (1971). Michael Sandel dokonał rekonstrukcji myśli Rawlsa, wyróżniając cztery konkurencyjne teorie/praktyki dystrybucji sprawiedliwości: (1) „system feudalny lub kastowy: ustalona hierarchia w oparciu o pochodzenie; (2) teoria libertariańska: wolny rynek i formalna równość szans; (3) teoria merytokratyczna: wolny rynek i faktyczna równość szans; (4) teoria egalitarna: zasada różnicy Rawlsa” (Sandel 2013: 213). W swoim tekście zająłem się praktykami w ramach teorii drugiej i trzeciej, zakładając, że to one głównie przesądzają o tym, jak funkcjonują zasady sprawiedliwości społecznej w Polsce po 1989 r., tj. jakie są realia kształtujące percepcję ludzi w tym zakresie.

Winien jestem czytelnikowi dwie uwagi o pozostałych dwóch teoriach. Otóż gotów jestem używać przymiotnika „neofeudalny” w odniesieniu do systemu nomenklatury, jaki istniał w Polsce do 1989 r. Odniesienie to może kogoś razić jako niedopasowane do czasów tak nieodległych, zwłaszcza kiedy jest wzmocnione dodatkowym argumentem, że „łupy polityczne”, np. w postaci stanowisk, należą do uniwersalnych rozwiązań stosowanych w systemach liberalnej demokracji. Argumenty przeciw są dwa. Pierwszy – to wielka skala praktyk nomenklaturowych przed 1989 r. opartych na kryteriach „zaangażowania społeczno-politycznego” (jako zasady ustalania zarobków ludzi na tych stanowiskach). Kryterium to odrzuca się masowo: uczyniło tak 72,9% badanych w 1988 r. (Polska 1988) i 75,6% w 2012 r. (Polska 2012). Drugi – nie chodzi o wysokość zarobków na wysokich stanowiskach – ludzie gotowi są je aprobować, jeśli w grę wchodzi autentyczny profesjonalizm. Dodałbym jedno przypuszczenie. Zapewne niektóre negatywne reakcje społeczne (na zachowania kadry kierowniczej) mogą mieć źródło w negatywnych ocenach wyniesionych z praktyki folwarczno-pańszczyźnianej, która znajdowała rozwinięcie w zachowaniach nomenklatury państwowo-partyjnej, a – jak można sądzić – nadal ciąży mentalnie.

Co do drugiej kwestii – zasady różnicy, czyli świadomej polityki pomagania gorzej sytuowanym, np. przez wydatki socjalne państwa, to chodzi tu o trwające od 30 lat ataki na *welfare state*. Choć wydatki na *welfare state* na ogół na świecie nadal rosną, to uprawnienia w sprawie pomocy socjalnej są stale przycinane. Zawsze w powiązaniu z działaniem innych logik: dla jednych – związanych z imperatywami ekonomiczno-technologicznej skuteczności; dla innych – z dominacją określonego spłotu interesów politycznych wyrosłych na bazie struktur klasowo-warstwowych; dla jeszcze innych – ze

wzmoczeniem moralnym; ostatnio dla wielu – ze względu na współzależności globalne, które sprzyjają takiej czy innej konwergencji.

Bibliografia

- Alwin D.F., Gornev G., Khakhulina L., współpr. Antoncic V., Arts W., Cichomski B., Herkmans P. (1995). Comparative referential structures, system legitimacy, and justice sentiments, w: J.R. Kluegel, D.S. Mason, B. Wegener (red.), *Social Justice and Political Change*. New York: Aldine de Gruyter, s. 109–130.
- Domański H. (2013). *Sprawiedliwe nierówności zarobków w odczuciu społecznym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Dumont L. (2009). *Homo hierarchicus. System kastowy i jego implikacje*, przeł. A. Lebeuf. Kraków: Zakład Wydawniczy Nomos.
- Hirschman A. (1995). *Lojalność, krytyka, rozstanie: reakcje na kryzys państwa, organizacji i przedsiębiorstwa*, przeł. J. Kochanowicz, I. Topińska. Kraków: Wydawnictwo Znak, Warszawa: Fundacja im. Stefana Batorego.
- Morawski P. (2000). Wyłanianie się porządku merytokratycznego, w: M. Marody (red.), *Między rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 277–288.
- Morawski W. (2009). Market and political justice in postsocialist Poland, w: S. Ichimura, T. Sato, W. James (red.), *Transition from Socialist to Market Economies. Comparison of European and Asian Experiences*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, s. 211–227.
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. (2009). *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Polska (1988). „Czy żyjemy w społeczeństwie sprawiedliwym” oraz „Plan i rynek a struktura społeczna”. Autorzy badań: Bogdan Cichomski i Witold Morawski, Warszawa: Instytut Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego. Opis głównych rezultatów w: B. Cichomski, W. Morawski, Postrzeganie sprawiedliwości w Polsce. *Kultura i Społeczeństwo* 1990, nr 1.
- Polska (1989). „Czy żyjemy w społeczeństwie sprawiedliwym” oraz „Plan i rynek a struktura społeczna”. Autorzy badań: Bogdan Cichomski i Witold Morawski. Warszawa: Instytut Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego.
- Polska (1991). International Social Justice Project (ISJP). Uczestnicy z Polski: Bogdan Cichomski i Witold Morawski.
- Polska (1997). „Sprawiedliwość społeczna w latach dziewięćdziesiątych”. Autorzy badań: Bogdan Cichomski, Witold Morawski, Paweł Morawski. Warszawa: Instytut Socjologii i Instytut Studiów Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego.
- Polska (2012). „Postawy ekonomiczne w czasach niepewności”. Kierownik badania: Krzysztof Zagórski. Warszawa: Akademia Leona Koźmińskiego i Centrum Badania Opinii Społecznej.
- Rawls J. (2009 [1971]). *Teoria sprawiedliwości*, przeł. M. Panufnik, J. Pasek, A. Romaniuk. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sandel M.J. (2013). *Sprawiedliwość. Jak postępować słusznie?*, przeł. O. Siara. Warszawa: Kurhaus Publishing Kurhaus Media.
- Sikora T. (2009). Louis Dumont – między hierarchią i egalitaryzmem, w: L. Dumont, *Homo hierarchicus. System kastowy i jego implikacje*, przeł. A. Lebeuf. Kraków: Zakład Wydawniczy Nomos, s. IX–XXIV.
- Smith A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, przeł. S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Therborn G. (red.) (2006). *Inequalities of the World*. London–New York: Verso.

Tocqueville A. de (1976). *O demokracji w Ameryce*, przeł. M. Król. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Państwo prawa a gospodarowanie

Jacek Raciborski

Socjologiczne i ekonomiczne spojrzenie na pożytki z państwa prawa zakorzeniec można w myśli jednego z kilku wspólnych klasyków tych dyscyplin, a mianowicie w koncepcji klasy próżniaczej Thorsteina Veblena. Klasa próżniacza odgrywa według Veblena rolę pasożytniczą – „obraca” wszystko na własny użytek. Ale idzie tu o specyficzne pasożytnictwo: „Klasa próżniacza nie żyje w społeczeństwie przemysłowym, żyje raczej z niego. Jej stosunek do produkcji jest oparty na czynnikach pieniężnych, a nie produkcyjnych. Awans do tej klasy umożliwiają talenty finansowe – czyli zdolności do zagarniania, a nie do pożytecznej działalności” (Veblen 1971: 218). Klasa ta, aby żyć w sposób próżniaczy, musi zdematerializować własność, oderwać ją od zarządzania, uwolnić prawa własności z wszelkich materialnych i fizycznych ograniczeń. To zaś wymaga rozwoju finansów i instytucjonalizacji tej sfery. Klasa próżniacza buduje zatem instytucjonalną strukturę rozwiniętego kapitalizmu – dziś zwanego kapitalizmem finansowym; jest więc solą tego systemu, tak jak burżuazja – w języku Marksa – była napędową klasą kapitalizmu przemysłowego. Elementem tej infrastruktury są rządy prawa (*rule of law*) czy też, z niemieckiej tradycji, państwo prawne (*Rechtsstaat*). Nie przywiązuję wagi do dystynkcji między *rule of law* a *Rechtsstaat*, podkreślanej w niektórych podręcznikach doktryn prawnych. Zasadnicze znaczenie ma natomiast rozróżnienie *rule by law* i *rule of law*. Rządy przez prawo (za pomocą prawa) to takie rządy, w których władca/suweren nie podlega stanowionym przez siebie prawom, a prawo jest tylko instrumentem kontroli, sposobem racjonalizacji panowania. Rządy prawa (*rule of law*) zaś wymagają spełnienia postulatu, związania regułą wszystkich – również władcy; wszyscy są równi wobec prawa. Związanie władcy regułami prawa nie odbiera mu mocy ich zmieniania, ale dokonuje się to w ściśle określony sposób, dzięki czemu władza polityczna jest w znacznym stopniu przewidywalna, a stan ten z punktu widzenia podmiotów gospodarujących jest szczególną wartością.

Jednakże problem roli standardów państwa prawnego w podtrzymywaniu ładu ekonomicznego nie jest tak oczywisty, jak sugerowałyby powyższe rozważania. Zamierzam pokazać niektóre trudności związane z aplikowaniem standardów państwa prawnego do praktyki ekonomicznej. Sygnalizuję w punkcie wyjścia klasyczną kwestię klasowości prawa, a następnie ukazuję na polskich przykładach, jak trudne jest spełnianie poszczególnych postulatów doktryny państwa prawnego. Ogólnym powodem są głębokie przekształcenia współczesnego państwa wymuszone przez procesy globalizacji.

Rozdział kończę tezą, inspirowaną lekturą *Wielkiej transformacji* Karla Polanyiego, że należy bronić postulatów państwa prawa, aby dać rządowi i społeczeństwu czas na wytworzenie nowych form ładu politycznego – mniej hierarchicznych i bardziej policentrycznych – i adekwatnych do tego ładu instrumentów regulowania rynku.

Komu służy prawo?

Na użytek niniejszych rozważań przyjmuję dość wąskie rozumienie państwa prawa. Jego esencję określa dyrektywa, zgodnie z którą organy państwa działają na podstawie prawa i w granicach prawa, a prawo to stanowione jest według zbioru postulatów określanych łącznie mianem zasad przyzwoitej legislacji. Tak rozumiane państwo prawa nie jest konstruktem neutralnym z punktu widzenia interesów grupowych. Od Thomasa Hobbesa wywodzi się przekonanie, że prawo jest narzędziem słabych. Jednostki mocą umowy społecznej powołują państwo, aby wyjść ze stanu natury, który jest stanem wojny wszystkich ze wszystkimi, stanem opresyjnym dla słabszych. Za cenę podporządkowania się suwerenowi zyskują ochronę przed innymi członkami społeczeństwa. Karol Marks i jeszcze bardziej systematycznie Fryderyk Engels wykazywali klasowy charakter wszelkiego prawa, a szeroko rozumianego prawa cywilnego w szczególności. Przekonanie, że prawo jest instrumentem silnych, jest daleko starsze niż marksizm. Niccolò Machiavelli widział w prawie doskonały instrument władcy sprawowania kontroli nad ludem i zalecał księciu tworzenie pozoru autonomii prawa i niezależności sędziów. To jeden ze sposobów zapobiegania buntowi poddanych. Myśliciele francuskiego oświecenia też upatrywali w prawie narzędzie despoty.

Spór o klasowy charakter prawa podejmowany jest także przez niektóre nurty teorii wyboru publicznego. W znanej pracy *Demokracja i rządy prawa* pod redakcją José Maravalla i Adama Przeworskiego (2010) autorzy zgodnie krytykują typowe złudzenie prawników, że działania aktorów społecznych postępują za normami prawnymi; inaczej: że to struktura normatywna społeczeństwa wyjaśnia działania jednostek i grup. Jest inaczej. W życiu społecznym i politycznym stale toczy się przetarg o normy prawne i inne reguły, o ich obowiązywanie i egzekwowanie. Same te normy są wyrazem instytucjonalizacji stanów równowagi, które wystąpiły w przeszłości. Jeżeli normy znajdują się w konflikcie z potężnymi interesami, to są jawnie naruszane lub reinterpretowane. Ale nie należy wysnuwać z tego wniosku o nikłej wadze norm prawnych, skoro są one tak instrumentalnie traktowane i łatwo zmieniane. W nieustannym przetargu istniejące normy mają jednak znaczenie, zwłaszcza jeśli są aktywnie bronione. Stają się one wtedy mechanizmem koordynacji działań tych obywateli, których interesy są zagrożone. Trzeba wówczas dużo większej siły, aby zburzyć stan równowagi, którego elementem jest norma, zwłaszcza konstytucyjna. I w takich sytuacjach prawo rzeczywiście bywa instrumentem słabych.

Standardowe postulaty państwa prawa a procesy gospodarowania

Rygorystyczne traktowanie zasady, iż organy władzy publicznej działają na podstawie i w granicach prawa, ma – obok powszechnie akceptowanych rezultatów, takich jak

ochrona wolności obywateli, zapobieganie arbitralności władzy i, ogólniej, czynienie władzy przewidywalną – także negatywne konsekwencje. W szczególności ten rygoryzm prowadzić może do niepożądanego w konkretnej sytuacji bierności organów państwa, braku elementarnej elastyczności i zdolności do reagowania na nieprzewidziane sytuacje. Zwróćmy uwagę, że władza oznacza tu kompetencję do działania. Ta kompetencja jest zaś wywiedziona wprost z prawa. Jest jedyną i wyłączną legitymacją działania. Żadne dobro wspólne, żadne prawa boskie, żadne uzasadnione potrzeby grup i jednostek. Nietrudno byłoby w tym miejscu egzemplifikować, jak często zasada państwa prawnego kłóci się z tzw. społecznym poczuciem sprawiedliwości.

Gdy myślimy jednak ogólnie o państwie prawa i gospodarowaniu, to gołym okiem widać funkcjonalność tych postulatów dla rynkowej gospodarki. Jest to fragment ogólniejszego problemu relacji między państwem a rynkiem, który z powodzeniem oświetliła nowa ekonomia instytucjonalna (przegląd problematyki: zob. Wilkin 2005). Główne korzyści z państwa prawa dla gospodarowania zestawzić można, jak następuje:

- prawo czyni zachowania innych ludzi i organów władz przewidywalnymi – to jest warunek podstawowy racjonalnego podejmowania decyzji;
- prawo chroni własność;
- prawo chroni rynek przed nagłymi arbitralnymi ingerencjami władz;
- prawo jest podstawowym instrumentem egzekwowania zobowiązań; dzięki temu pomniejsza koszty transakcyjne;
- prawo jest głównym instrumentem regulowania rynków przez rządy.

Aby prawo dobrze wypełniało wskazane funkcje, normy składające się na system prawny muszą spełniać standardowe kryteria, które Lon Fuller (2004: rozdz. 2) nazwał warunkami moralności prawa, precyzując, że normy: (1) są ogólne (tzn. nie sformułowane *ad hoc*, tak aby objąć konkretną osobę czy sytuację); (2) są publicznie ogłoszone; (3) nie mogą być retroaktywne (a więc powinny odnosić się jedynie do zachowań przyszłych); (4) są jasne i zrozumiałe; (5) są logicznie spójne; (6) są wykonalne; (7) są stabilne w czasie; (8) są realnie stosowane, tzn. powinna istnieć zgodność działań urzędowych z przyjętymi normami.

Bliski związek doktryny państwa prawnego z przyspieszonym rozwojem kapitalizmu jest zjawiskiem dobrze historycznie udokumentowanym (m.in. zob. Acemoglu, Robinson 2013; Rouschemeyer, Stephens, Stephens 1992). Splot w dziewiętnastowiecznej Europie dwóch rewolucji: industrialnej i narodowej, doprowadził do zniesienia systemu feudalnych ograniczeń i przywilejów oraz do sekularyzacji państwa. W centralizujących się państwach rozwinęła się administracja, a wraz z nią wytworzyło się wielkie zapotrzebowanie na regulacje prawne. Rozwój stosunków rynkowych możliwy jest tylko między ludźmi wolnymi i równymi wobec prawa. Na te potrzeby dobrze odpowiedziały dziewiętnastowieczne europejskie monarchie konstytucyjne powstające pod wielkim wpływem rozkwitającej wówczas doktryny liberalizmu. Ówczesny liberalizm w praktyce nie oznaczał rezygnacji państw z ingerencji w gospodarkę, ale dokonywało się to w zupełnie inny sposób niż w dobie merkantylizmu. Jan Baszkiewicz (1999: 83–84) podaje, że europejscy władcy prowadzący politykę merkantylistyczną potrafili stosować tak groteskowe rozwiązania jak nakaz chowania zmarłych w wełnianych ubraniach, aby wspomagać przemysł wełniany, albo urzędowe wprowadzanie dni bezmięsnych,

które służyć miały wspieraniu rybołówstwa¹. W repertuarze państwa końca XIX w. cel wsparcia przemysłu wełnianego realizować można było na wiele rozmaitych sposobów, najprościej przez zamawianie mundurów dla coraz liczniejszych armii.

O pożytkach z państwa prawa być może najlepiej przekonuje sprawa wozu Michała Drzymały przywoływana kiedyś w publicystyce i szkolnych czytankach jako przykład bezwzględności i arbitralności pruskiej władzy w walce z polsnością. Tymczasem jest dokładnie odwrotnie – to przykład siły reguł prawa i przestrzegania procedur. Pruskie władze lokalne, nie znajdując odpowiednich podstaw prawnych do usunięcia wozu, karały Drzymałę za inne drobne wykroczenia (przez cztery lata); zapewne to mu się znudziło i działkę odsprzedał. Dożył późnej starości, w blasku sławy. Tymczasem, gdyby żył w zaborze rosyjskim, wóz by mu odebrano lub spalono, a jego za zuchwały opór wobec władzy popędzono etapem na Syberię.

Zasady przyzwoitej legislacji a życie gospodarcze. Przykłady z Polski

Z pewnością nie ma nowoczesnego państwa, w którym zarysowany model państwa prawnego nie doznawałby w praktyce poważnych naruszeń. Idzie jednak o ich skalę i społeczne konsekwencje. Przedstawię kilka przykładów, o których sędzę, że dobrze ilustrują negatywny wpływ systemu stanowienia prawa i jego egzekwowania na życie gospodarcze.

Wśród pryncypiów ustrojowych wywodzonych przez Trybunał Konstytucyjny z art. 2 Konstytucji („Rzeczpospolita Polska jest demokratycznym państwem prawnym urzeczywistniającym zasady sprawiedliwości społecznej”) znajduje się zasada zaufania obywatela do państwa i stanowionego przez nie prawa. Jak to ujął Trybunał w jednym z niedawnych wyroków: „Z zasady tej wynika nakaz takiego stanowienia i stosowania prawa, aby obywatel mógł układać swoje sprawy w zaufaniu, że nie naraża się na skutki prawne, których nie mógł przewidzieć w momencie podejmowania decyzji i działań, oraz w przekonaniu, że jego działania podejmowane zgodnie z obowiązującym prawem będą także w przyszłości uznawane za takie przez porządek prawny; innymi słowy aby prawo nie stawało się swoistą pułapką dla obywatela” (Wyrok TK z dnia 3 grudnia 2013 r., sygn. akt P 40/12, pkt 8 Uzasadnienia).

O pułapkach powodowanych zmiennością prawa, a jeszcze częściej niejednołitością i zmiennością jego interpretacji przez organy podatkowe, ZUS i sądy przedsiębiorcy mogą opowiadać godzinami, gazety zaś drukują setki reportaży o zbankrutowanych z tego powodu firmach. Sztandarowe są tu przykłady losów firm Optimus SA i JTT Computer. W obu przypadkach u podstaw sporu leżała sprzeczność w uchwalonych w 1993 r. przepisach zwalniających z podatku VAT import pomocy naukowych z przepisami wprowadzonymi później, które jednakże nie uchyliły wskazanego zwolnienia. Ministerstwo Finansów, starając się wyciągnąć konsekwencje z tych przypadków, opublikowało w 2006 r. tzw. Białą księgę, w której m.in. napiętnowano:

¹ Urzędowe dni bezmięsne to pomysł stosowany także w okresie PRL-u. Tym dniem był poniedziałek. Celem rzeczywistym było pomniejszenie deficytów mięsa wieprzowego i wołowego. Natomiast czymś odmiennym jest kościelna praktyka powstrzymywania się od konsumpcji mięsa i jego przetworów w piątki jako jedna z form postu (Kodeks kanoniczny, Kanon 1250).

- niezdolność ustawodawcy do odpowiednio wczesnego usuwania zbędnych regulacji, które mogą rodzić patologie;
- nieskoordynowane i niespójne podejście organów administracji publicznej do niejednoznacznych przepisów prawa;
- niekonsekwencję Ministerstwa Finansów, które z jednej strony uznawało błędność wykorzystanego przez organy skarbowe przepisu, ale z drugiej – karało przedsiębiorców za jego naruszenie.

W księdze znalazła się też konstatacja, że w stosunku do oskarżonych wystąpiła „niepokojąca zbieżność działań administracji terenowej (starostwo, urząd wojewódzki, wojskowa komenda uzupełnień)” (cyt. za: *Wikipedia*, hasło „Roman Kluska”). Filmowy, ale niezbyt odległy od prawdy obraz tego rodzaju spisków władzy przyniósł film Ryszarda Bugajskiego *Układ zamknięty*.

Zasada zaufania do państwa doznała uszczerbku w przypadku reformy otwartych funduszy emerytalnych (OFE) z 2013 r., i to niezależnie od tego, jak oceniamy społeczny pożytek płynący z jej wprowadzenia. Zawiedziono zaufanie części obywateli, szczególnie tych liberalnie nastawionych, chociaż trudno udowodnić, by ponieśli oni materialną stratę. Natomiast bez żadnych wątpliwości zmiana systemu emerytalnego uderzyła w interesy firm prowadzących OFE i była to zmiana tak radykalna, że wyprowadzająca poza granice zwykłego biznesowego ryzyka. Na tym przykładzie widać dobrze dwie cechy zasady zaufania do państwa. Po pierwsze, nie ma ona bezwzględnego charakteru i ustępować musi przed wieloma innymi dobrami. Po drugie, zarówno w teorii, jak i w praktyce znacznie lepiej chroni ona obywateli niż przedsiębiorców.

A oto inny przykład ukazujący, jak państwo bywa wręcz chytre, aby naprawiać wcześniejsze błędy i zaniechania działań. W końcu grudnia 2013 r. wygasły stare regulacje dotyczące VAT od samochodów służbowych. Dziwnym zbiegiem okoliczności nie zdołano na czas wprowadzić nowych regulacji. W okresie kwartału można było więc kupić luksusowy samochód z homologacją ciężarową (bez konieczności posiadania tzw. kratek) i nabyć prawo do pełnego odliczenia VAT od ceny zakupu oraz pełnego rozliczania VAT od kosztów paliwa i napraw przez wszystkie przyszłe lata eksploatacji. Niebywała okazja. Od 1 kwietnia 2014 r. weszły w życie regulacje znacznie mniej korzystne dla podatników i pełne odliczenia stosować można tylko w przypadku pojazdów wykorzystywanych wyłącznie do użytku służbowego. Aby ratować skalę ubytku wpływów spowodowanych spóźnionymi i niejasnymi regulacjami, fiskus uciekł się wręcz do pogroźek zawartych w liście Ministra Finansów oraz publikowanych przez resort instrukcjach i objaśnieniach. Jeden stwierdzony użytek niezwiązany z działalnością gospodarczą i następuje odebranie prawa do odliczenia, jak również naliczenie kar za wykroczenie (a to mogą być represje drakońskie). Egzemplifikacja: drobny przedsiębiorca budowlany, który swoim służbowym kombi będzie wiozł dwóch pracowników na budowę i przy okazji podwiezie córkę do szkoły, popełnia poważne wykroczenie. A więc mamy i pozaprawne pogroźki Ministerstwa Finansów jako reakcję na zamęt wywołany przez zaniedbania tegoż resortu, i groźbę nieproporcjonalnych do przewinienia represji. Właśnie nieproporcjonalnie wysokie kary stanowią częsty sposób naruszania standardów państwa prawnego.

Z perspektywy procesów gospodarowania bodaj najpoważniejsze naruszenia reguł przyzwoitej legislacji dotyczą zasady określoności prawa, wymagającej, by przepisy były jasne, precyzyjne i zawierały poprawne definicje. Trybunał Konstytucyjny wielokrotnie odnosił się w swych wyrokach i postanowieniach do tej zasady. Jeden tylko przykład. W 2013 r. TK rozpatrywał skargę konstytucyjną Telekomunikacji Polskiej SA, która skarżyła pewien przepis ustawy o podatkach i opłatach lokalnych². Istotą sporu był problem, czy przewody telekomunikacyjne położone w kanalizacji kablowej są budowlą w rozumieniu przywołanej ustawy i, w związku z tym, czy winien być od nich odprowadzany podatek od nieruchomości. TP SA twierdziła, że nie są budowlą, i w skardze dodatkowo podniosła, iż niejasności ustawy w tej części są tak poważne, że nie pozwalają podatnikowi na ustalenie przedmiotu opodatkowania, co narusza zasady poprawnej legislacji, a także stanowi ingerencję w prawo własności podatnika (art. 64 Konstytucji). Trybunał skargi TP SA nie uznał, ale w tym miejscu nie jest istotne, kto w opisanym sporze miał rację. Ważne, że o tak podstawowe pojęcia latami toczą się spory sądowe, a finał znajdują dopiero przed Trybunałem Konstytucyjnym.

I jeszcze jeden przykład kontrowersji na tle niejednoznaczności pojęć, tym razem w ustawie o VAT. Naczelny Sąd Administracyjny w dniu 17 października 2014 r. wydał wyrok, że opłaty z tytułu reemisji i powielania utworu, które trafiają do twórców za pośrednictwem organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, powinny być opodatkowane VAT. Do tego czasu traktowano je jako niepodlegające VAT, gdyż stanowią rodzaj odszkodowania dla twórcy za korzyści utracone wskutek kopiowania jego utworów w ramach dozwolonego użytku bądź wykorzystywania ich do celów zarobkowych. Taka interpretacja i praktyka była zgodna z wyrokiem Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (sygn. C-467/08, C-162/10). Wokół wyroku od razu wybuchł spór ekspertów (zob. *Dziennik – Gazeta Prawna* z 21 października 2014 r.). Pokazali oni, jak bardzo regulacje prawne są niejasne i umożliwiają twierdzące odpowiedzi na oba człony pytania: „Odszkodowanie czy normalne wpływy ze sprzedaży towarów i usług?”. Proste, wydawałoby się, sprawy, w których przez lata wytwarza się jakaś praktyka, nagle stają się sporne i wywołują dla przedsiębiorców nowe poważne ryzyka.

Zakaz retroakcji jest jednym z najbardziej oczywistych w doktrynie państwa prawnego. Ściśle rzecz biorąc, obowiązuje tylko wtedy, gdy pogarsza sytuację obywatela czy firmy i nie ma bezwzględного charakteru (z wyjątkiem prawa karnego). Było kilka głośnych przypadków naruszenia tego zakazu, np. pomniejszenie emerytur dla byłych funkcjonariuszy Służby Bezpieczeństwa, a ostatnio tzw. ustawa o bestiach. W sferze gospodarczej przypadki naruszania zakazu retroakcji są dość częste, ale rozproszone. Wywoływane są przez ustawy, które szczególnie często podlegają zmianom, jak ustawa o VAT czy prawo budowlane. Procesy gospodarcze charakteryzuje ciągłość, co powoduje, że każda prawna ingerencja może odnosić się do stanów minionych i powodować straty przedsiębiorców. Wszelkie amnestie podatkowe są przejawem działania prawa wstecz, ale raczej nie wywołują sprzeciwów, chociaż można argumentować, że pogarszają konkurencyjność uczciwych podatników w porównaniu z tymi, którym długi darowano.

² Postanowienie Trybunału Konstytucyjnego z dnia 5 czerwca 2013 r. Sygn. akt SK 25/12.

Vacatio legis. Ta kardynalna zasada jest szczególnie często naruszana i przynosi przedsiębiorcom poważne straty. Orzecznictwo TK w tej sprawie jest jednoznaczne: okres ten musi być odpowiedni, by adresaci regulacji mogli dostosować swoje interesy do nowej reguły prawnej. W praktyce jednak organy państwa często uznają, że kilkudniowy okres jest wystarczający. W 2007 r. Trybunał Konstytucyjny rozpatrywał wniosek grupy posłów skarżących rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 grudnia 2006 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie zwolnień od podatku akcyzowego. Zmiana rozporządzenia weszła w życie 1 stycznia 2007 r. Wnioskodawcy argumentowali m.in., że naruszyło ono konstytucyjną zasadę państwa prawnego (art. 2), gdyż kilkudniowy okres *vacatio legis* nie dał rolnikom – producentom roślin, z których wytwarzane są biopaliwa – żadnej możliwości dostosowania swoich interesów do nowych reguł. Wniosek nie był bezsporny. Trybunał Konstytucyjny postępowanie umorzył ze względu na niedopuszczalność orzekania (wnioskodawcy stracili mandaty poselskie, gdyż Sejm skrócił swoją kadencję), ale sam spór o rozumienie zasady *vacatio legis* w postanowieniu o umorzeniu został dobrze wyeksponowany³.

Inny przykład prawdopodobnego naruszenia na wielką skalę postulatu *vacatio legis* to sposób wprowadzenia przez Ministerstwo Edukacji Narodowej bezpłatnego podręcznika do I klasy szkoły podstawowej. Niezależnie od oceny meritum tej decyzji (są poważne racje za bezpłatnymi podręcznikami) przyjęto terminy stosowne do sytuacji prawdziwie nadzwyczajnych. Pomysł ogłoszono w lutym 2014 r., zmiany ustawowe wprowadzono w ciągu miesiąca. Wydawcy podręczników, którzy z dużym wyprzedzeniem drukują część nakładów na dany rok (wynika to m.in. z cykliczności cen w poligrafii), ponieśli istotne straty, którym w żaden sposób nie mogli zapobiec. Dlaczego nie dochodzą odszkodowań na drodze sądowej? Bo są uwikłani w klientelistyczne układy z resortem oświaty.

Ochrona praw nabytych. Wydaje się, że nie jest najgorzej z ochroną praw nabytych, chociaż w przeszłości zdarzały się poważne odstępstwa, np. wstrzymanie ustawowej waloryzacji płac w sferze budżetowej przez rząd Hanny Suchockiej. Wydłużenie wieku emerytalnego, postanowione w 2012 r., nie stanowiło naruszenia praw nabytych, gdyż odróżniać trzeba ochronę tychże od ochrony ekspektatyw nabycia praw⁴. Te drugie, będące obietnicami nabycia praw po spełnieniu określonych warunków, korzystają z daleko mniejszej ochrony konstytucyjnej.

Przedsiębiorcy miewają problemy z egzekwowaniem nabytych ulg i zwolnień podatkowych, obiecanych w trybie ustaw i rozporządzeń dopłat (np. do energii elektrycznej pozyskiwanej z tzw. źródeł odnawialnych) czy decyzji administracyjnych z zakresu prawa budowlanego, ochrony środowiska itp. Nie pomniejszając tych dolegliwości, trzeba jednak odnotować, że Polska nie jest krajem, w którym za sprawą arbitralności urzędników prawa nabyte, zwłaszcza prawa własności, byłyby deptane w masowej skali. Dość skuteczna jest też ich ochrona sądowa.

³ Warto wczytać się w szczególności w argumentację Ministra Finansów bardzo wąsko interpretującego tę zasadę, zob. Postanowienie Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 listopada 2007 r., sygn. akt U 4/07.

⁴ W tej kwestii zdarzają się też inne poglądy, zob. np. uzasadnienia protestów związków pracodawców, publiczne wystąpienia Leszka Balcerowicza.

Ogólna ocena. Obraz ogólny polskiego systemu prawnego ocenianego z perspektywy potrzeb regulacji życia gospodarczego jest negatywny. Kilka przykładów podałem wyżej, ale ich lista mogłaby być dowolnie długa. Wystarczy czytać pod tym kątem doroczne sprawozdania Rzecznika Praw Obywatelskich. W szczególności wadliwy jest system tworzenia prawa: pozbawiony wewnętrznej koordynacji – panuje w nim chaos, w jednych sferach istnieje nadmiar prawa, w innych z kolei brak regulacji; ponadto bardzo często system ten podporządkowuje się doraźnym preferencjom polityków. Nawet kodeksy bywają zmieniane po kilkanaście razy w roku. Podobnie rzecz się ma ze stosowaniem prawa. Powszechnie przez przedsiębiorców krytykowana jest działalność prokuratur, które postrzegane są jako siedlisko niekompetencji w sprawach gospodarczych.

Strukturalne powody trudności w stosowaniu reguł państwa prawa

Koncepcja państwa prawa jest pewną normatywną konstrukcją. Jej wdrożenie do praktyki napotyka różnorodne systemowe trudności. A bywa i tak, że pełne wdrożenie niektórych postulatów państwa prawa byłoby skrajnie dysfunkcjonalne dla systemu gospodarczego i politycznego. Tak jest m.in. z zasadą legalizmu. Rodzi ona olbrzymie zapotrzebowanie na regulacje prawne i prowadzić może do nałożenia na gospodarkę tak wielkich obciążeń biurokratycznych, że ta przestaje być elastyczna i konkurencyjna.

Bardzo trudnym zadaniem współczesnego państwa jest uzgadnianie krajowego porządku prawnego z porządkiem międzynarodowym i transnarodowym, który tworzy się w toku skomplikowanego i nieprzejrzystego procesu. Biorą w nim udział rządy państw, organizacje międzynarodowe, globalne koncerny, trybunały i sądy arbitrażowe, organizacje obywatelskie itp. W coraz większym stopniu porządek ten jest konsekwencją oddolnych procesów samoregulacji i negocjacji (obszernie o tym procesie: Skąpska 2008: 55–72). Dla państw europejskich wyzwaniem jest tu zwłaszcza zapewnienie elementarnej spójności prawa stanowionego na poziomie krajowym z prawem unijnym, które w wielkiej mierze kształtuje się poprzez orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej i w którym dodatkowo dużo jest instrumentów o charakterze *soft law*.

Jednym z najważniejszych skutków procesów globalizacji i integracji europejskiej jest zmiana relacji między jednostką (także jako przedsiębiorcą) i władzą. O tym procesie Ewa Łętowska (2014: 185–186) pisze: „Następuje to w efekcie prywatyzacji i komercjalizacji władzy, wyręczenia się *outsourcingiem* w miejsce tego, co aparat publiczny dotychczas czynił sam. Szerzej wykorzystuje się funkcje zlecone. W miejsce klasycznych, działających władczo organów administracji powstają mieszane struktury publiczno-prywatne (...). W tę tendencję wpisują się negocjacyjne sposoby rozwiązywania konfliktów różnego rodzaju, z konstytucyjnymi włącznie, negocjowanie rozwiązań legislacyjnych na różnych etapach stanowienia prawa czy nawet negocjacje w ramach mechanizmów ścigania i karania. (...) Odbywa się to pod hasłami usprawnienia, pragmatyzacji działania, oszczędności. Jednakże «przejście na reżim prawa cywilnego» uwalnia jednocześnie organy państwa z konieczności zachowania procedur gwarancyjnych, jakie obwarowują korzystanie z instrumentów władczych” (w przytoczeniu pominięto odesłania do literatury). Ten cytat ukazuje istotę problemu:

nie sposób egzekwować reguł państwa prawa, jeśli państwo nie jest takie, jak zakłada ta koncepcja. Brak tego hierarchicznego, biurokratycznego „namacalnego” i odpowiedzialnego państwa miewa dla jednostek, zwłaszcza przedsiębiorców, bardzo negatywne skutki – przestają funkcjonować w przejrzystym środowisku, pogarsza się ich prawna ochrona i trudniej im egzekwować zobowiązania.

Standardy państwa prawa erodują szczególnie spektakularnie pod wpływem zabiegów rządów o inwestycje zagraniczne. Wielkie zagraniczne koncerny uzyskują przywileje podatkowe, dotacje pośrednie i bezpośrednie, które oczywiście są legalizowane za pomocą tworzonych *ad hoc* przepisów, ale przepisy te zazwyczaj naruszają zasady przyzwoitej legislacji. Równie spektakularne naruszenia powodują zabiegi o umiejscowienie wielkich imprez sportowych, zwłaszcza mistrzostw świata i Europy w piłce nożnej. Przykładowo, w związku z organizacją w 2012 r. Mistrzostw Europy w Polsce rząd zgodził się na zaniechanie poboru podatku dochodowego od osób fizycznych oraz prawnych pracujących na rzecz organizatorów tej imprezy z ramienia UEFA i dodatkowo uczynił to z mocą wsteczną. Stosowne rozporządzenie stanowiło zaś realizację dużo wcześniejszych gwarancji ministra finansów⁵. Trudno nawet na poważnie rozpatrywać konstytucyjność zastosowanych procedur, pomijając już fakt drastycznie nierównego traktowania podatników.

Rządy bywają zmuszane do naruszania reguł państwa prawa pod wpływem presji opinii publicznej lub w obronie jakichś wartości, które w danym momencie uznawane są za wyższe. Dobry przykład stanowi administracyjna walka z tzw. dopalaczami. Po medialnym nagłośnieniu kilku przypadków zgonów z powodu przedawkowania różnego rodzaju nielegalnie rozpowszechnianych środków psychotropowych, 2 października 2010 r. Główny Inspektor Sanitarny wydał decyzję o wycofaniu z obrotu „produktu pod nazwą Tajfun oraz wszystkich produktów podobnych mogących mieć wpływ na bezpośrednie zagrożenie życia i zdrowia ludzi”. W decyzji nakazał też zamknąć „obiekty służące produkcji oraz sprzedaży wskazanych wyrobów”. Na jej podstawie jednego dnia inspektorzy zamknęły 1400 sklepów (zob. Siedlecka 2012). Okazało się później, że prawne podstawy tego działania były bardzo wątpliwe. Decyzja nie dotyczyła konkretnej placówki, nie była podpisana (wręczano kserokopie), nie przedstawiono żadnych dowodów na szkodliwość preparatu Tajfun, nie przeprowadzono zindywidualizowanego postępowania administracyjnego, a Główny Inspektor Sanitarny świadomie odwlekał ponad rok rozpatrzenie odwołań właścicieli sklepów, co blokowało im drogę sądową. W ramach tej akcji parlament uchwalił z inicjatywy rządu stosowne zmiany w ustawach w ciągu kilkunastu dni, lekceważąc przy tym zasady przyzwoitej legislacji. Reguła „cel uświęca środki” znalazła uznanie nawet w sądach administracyjnych. Gdyby względnie stosowano standardy państwa prawa, to w tym przypadku odszkodowania

⁵ Rozporządzenie z dnia 28 lutego 2011 r. w sprawie zaniechania poboru podatku dochodowego od niektórych rodzajów dochodów (przychodów) podatników podatku dochodowego od osób prawnych i podatku dochodowego od osób fizycznych ukazało się w Dzienniku Ustaw z 2011 r., nr 52, poz. 267. Stanowiło ono realizację Gwarancji nr 11 (potwierdzonej Gwarancją nr 21), udzielonej przez Ministra Finansów w imieniu Rządu Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 24 maja 2006 r. Unii Europejskich Związków Piłkarskich (UEFA). Rozporządzenie objęło dochody uzyskane od 1 stycznia 2010 r. Już sam ten fakt wskazuje na naruszenie standardów państwa prawa.

dla przedsiębiorców mogły sięgnąć miliarda złotych. W sprawach, w których łatwo uzyskać społeczne poparcie, wyrażane przez główne media, powstaje po stronie władz publicznych szczególnie pokusa do działania z naruszeniem procedur. W opisywanym przypadku osiągnięto by zapewne lepsze i trwalsze rezultaty, gdyby starannie przeprowadzono zmiany legislacyjne, w ich konsekwencji wdrożono stosowne procedury administracyjne i w końcu ukarano indywidualnie każdego winnego tak dotkliwie, że na zawsze zniechęciłoby go to do obrotu nielegalnymi substancjami. A osiągnięto jedynie tyle, że cała plaga wróciła, jakkolwiek w innych formach, ale z tymi samymi ludźmi, bo pośpiech i złe prawo sprawiły, że kary okazały się nieskuteczne.

Najpoważniejsze znaczenie dla sposobu regulowania przez państwo życia gospodarczego mają w ostatnim dziesięcioleciu próby wdrożenia zespołu idei pod zbiorczą nazwą *governance*. Nie będę tu rozwijał kwestii definicyjnych ani omawiał kolejnych wariantów tej koncepcji⁶. Uwagę skupię na wyeksponowaniu napięcia, jakie istnieje między postulatami *governance* a postulatami państwa prawa. Claus Offe (2012: 99) zauważa, że idea *governance* w rekomendacjach Banku Światowego ma dwoiste znaczenie. Gdy pojawia się w kontekście pomocy rozwojowej, eksponuje postulaty fundamentalne dla państwa prawa: znaczenie reguł, procedur, audytu, przejrzystość, walkę z korupcją. Gdy kierowana jest do państw rozwiniętych, pojawia się w kontekście pojęć: sieci, autonomia, podmioty społeczne, zorientowanie na dobro wspólne, partycypacja, negocjacje, ład porozumień, elastyczność. Dodam, że tylko ten drugi kontekst rodzi wspomniane napięcie.

Entuzjaści *governance* powiadają, że w tym modelu dzięki odwołaniu się do kategorii interesu publicznego możliwa jest administracja zorientowana na rezultaty (cele). „Proceduralna poprawność działania – pisze Dawid Sześciło (2012: 12) – pozostaje istotnym, ale nie najważniejszym kryterium oceny skuteczności działania. Jej miarą w tych sferach administracji jest poziom realizacji przyjętych celów, czyli właśnie interesu publicznego”. Propozycję Sześciły powiązać można ze słynną w naukach społecznych opozycją między logiką konsekwencji a logiką stosowności, którą szczegółowo analizują James March i Johan Olsen (2005). Oto administracja miałaby się wyrwać z gorsetu przepisów i procedur i orientować na dobro publiczne. A jednak urzędy i urzędnicy muszą kierować się logiką stosowności – działać zgodnie z regułą. Tylko to czyni ich działanie przewidywalnym, zaskarżalnym, rozliczalnym. Trudno o bardziej mętne pojęcie niż interes publiczny i jeśli jeszcze administracja miałaby ten interes definiować, to przed nami widmo państwa omnipotentnego – całkowicie innego niż ideologia *governance* zakłada. Dla gospodarki rynkowej „twórcza”, „nastawiona na interes publiczny” administracja to zagrożenie śmiertelne. Wszak w imię interesu publicznego świetnie się wywłaszcza i nacjonalizuje, ogranicza konkurencję, dotuje, nakazuje i zakazuje.

⁶ Treściwy przegląd następujących po sobie wariantów *governance* daje Rod A.W. Rhodes (2012: 33–48). W literaturze polskiej też wielokrotnie takie przeglądy podejmowano. Ukazuje się specjalistyczne czasopismo *Zarządzanie Publiczne*, w którym bardzo wiele miejsca zajmuje problematyka modeli administracji publicznej. Konsekwencje przekształceń współczesnych państw dla sfery gospodarki omawiają w sposób systematyczny autorzy monografii *Jakość rządzenia w Polsce* (Wilkin 2013).

Governance to m.in. negocjowanie między organami władzy publicznej a zainteresowanymi jakąś decyzją grupami. Należy do kanonu ekonomii i nauk politycznych wiedza, że w toku tego procesu szeroko podzielane interesy społeczne nie są dobrze reprezentowane, że uwzględniane są przede wszystkim interesy małych, dobrze zorganizowanych i zmobilizowanych grup (zob. Olson 2012). Gdy idzie o sferę gospodarczą, środowisko *governance*, tworząc preferencje dla dialogu i uzgodnień, wzmacnia duże podmioty rynkowe i grupy interesu, zdolne do prowadzenia rozwiniętego lobbingu. Drobni przedsiębiorcy są na ogół słabo zorganizowani. Natomiast kanonem państwa prawnego jest równe traktowanie podobnych podmiotów, jasna procedura poddająca się kontroli zainteresowanych i zaskarżalne przed sądami decyzje. O tym, jak bardzo patologiczne mogą być skutki negocjacyjnego i kontraktowego sposobu działania władz publicznych, przekonują decyzje tzw. Kościelnej Komisji Majątkowej rządu i Episkopatu, od których nie było odwołania. Za ich sprawą wyłudżono od skarbu państwa nieruchomości i świadczenia w gotówce wielkiej wartości.

Można by jeszcze bardzo długo bronić korzyści dla rynku i gospodarki płynących z ugruntowania standardów państwa prawnego. Kontynuując analizę, szybko doszlibyśmy do ogólnego problemu, polegającego na tym, że powszechnie akceptowane zasady dobrego rządzenia (*good governance*), wśród których wyróżnioną rolę odgrywa zasada państwa prawnego, mogą w konkretnych kontekstach być ze sobą sprzeczne lub niemożliwe do realizowania łącznie, albo nawet sukces w jednym wymiarze rządzenia oznacza regres w innym⁷. Skąd w moim wywodzie wyróżniona rola zasady państwa prawnego, skoro z racji szybkich i głębokich przekształceń strukturalnych i funkcjonalnych współczesnych państw jest ono w długiej perspektywie prawdopodobnie skazane na niepowodzenie? Otóż obrona państwa prawnego ma olbrzymie znaczenie dla ewolucyjnej i pokojowej transformacji najwyżej rozwiniętych współczesnych społeczeństw w kierunku mniej hierarchicznych i bardziej policentrycznych form ładu politycznego, jak również lepiej działającego rynku, który winien zmniejszać, a nie pogłębiać nierówności ekonomiczne. Szukając uzasadnienia tego przekonania, można odwołać się do sposobu myślenia Karla Polanyiego. Na przykładzie procesu grodzenia pól w szesnastoi siedemnastowiecznej Anglii pokazał on, że nieraz samo hamowanie tendencji, która ostatecznie musi zwyciężyć, oznacza sukces konkretnej polityki: „Tudorowie i pierwsi Stuartowie wykorzystywali potęgę Korony w celu spowolnienia postępu gospodarczego [niesionego przez proces grodzenia – wyj. J.R.] w takim stopniu, aby stał się on możliwy do zniesienia w wymiarze społecznym” (Polanyi 2010: 47). W przypadku państw rozwiniętych szybka erozja standardów państwa prawa to zagrożenie dla zrównoważonego rozwoju gospodarczego i bezpieczeństwa ontologicznego obywateli. Ale w przypadku państw gorzej rozwiniętych gospodarczo odwrót od wdrażania standardów państwa prawnego jest zagrożeniem samej egzystencji państwa. W jego miejsce nie pojawia się żaden inny ład polityczny, tylko bezład, anarchia i wojna.

⁷ Systematycznie pisze o tym Łukasz Hardt (2013: 54–71). Autor odnosi się do następujących wymiarów dobrego rządzenia: demokratyczne państwo prawa, przejrzystość, rozliczalność, partycypacja, społeczna inkluzja, skuteczność i efektywność.

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J.A. (2013). *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. London: Profile Books.
- Baszkiewicz J. (1999). *Władza*. Wrocław–Warszawa–Kraków: Ossolineum.
- Fuller L.L. (2004). *Moralność prawa*, przeł. S. Amsterdamski. Warszawa: Wydawnictwo ABC.
- Hardt Ł. (2013). Optymalność instytucji w perspektywie implementacji zasad dobrego rządzenia, w: J. Wilkin (red.), *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować, poprawiać*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 54–71.
- Łętowska E. (2014). Konstytucja czasu tranzycji – szansa i pech, w: D. Waniek, K. Janik (red.), *Droga ku zmianom: księga jubileuszowa w sześćdziesiątą rocznicę urodzin Prezydenta Aleksandra Kwaśniewskiego*, t. I. Warszawa: Vi-Press Joanna Świerczyńska, s. 185–186.
- Maravall J.M., Przeworski A. (red.) (2010). *Demokracja i rządy prawa*, przeł. P. Kazimierzczak, J. Winczorek. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- March J., Olsen J.P. (2005). *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, przeł. D. Sielski, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Offe C. (2012). Governance – „puste pojęcie” czy socjologiczny program badawczy? *Zarządzanie Publiczne*, nr 3(21), s. 90–102.
- Olson M. (2012 [1965]). *Logika działania zbiorowego*, przeł. S. Szymański. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Polanyi K. (2010 [1944]). *Wielka transformacja. Polityczne i ekonomiczne źródła naszych czasów*, przeł. M. Zawadzka. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Rhodes R.A.W. (2012). Waves of governance, w: D. Levi-Faur (red.), *The Oxford Handbook of Governance*. Oxford: Oxford University Press, s. 33–48.
- Roussemeyer D., Stephens E., Stephens J.D. (1992). *Capitalist Development and Democracy*. Cambridge: Polity Press.
- Siedlecka E. (2012). Sąd dopiekl dopalaczom, ale prawu dał popalić. *Gazeta Wyborcza* z 13 marca.
- Skąpska G. (2008). Prawo w ponowoczesnym społeczeństwie. *Zarządzanie Publiczne*, nr 4(6), s. 55–72.
- Sześciło D. (2012). O pomostach między prawem a współczesnymi nurtami zarządzania publicznego. *Zarządzanie Publiczne*, nr 4(22), s. 5–16.
- Veblen T. (1971 [1899]). *Teoria klasy próżniaczej*, przeł. J. i K. Zagórcy. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Wilkin J. (red.) (2005). *Teoria wyboru publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wilkin J. (red.) (2013). *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować, poprawiać*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Jakość sfery publicznej i rządu w Polsce: kilka refleksji o ich publicznych i prywatnych barierach

Andrzej Rychard

Paradoksy sfery publicznej i prywatnej w Polsce

W czasach minionego już ponad ćwierć wieku temu ustroju relacja między obiema sferami była dość skomplikowana. Spotkać się można było z dwoma pozornie tylko przeciwstawnymi poglądami. Pierwszy z nich to opinia, że rozdzielenie sfery publicznej i prywatnej to cecha społeczeństw nowoczesnych, demokratycznych, o wysokim stopniu specjalizacji swoich struktur (zob. Kamiński 1992: 125). Według zaś poglądu drugiego takie rozdzielenie to cecha ustrojów autorytarnych, wówczas bowiem to, co się dzieje w sferze prywatnej, jest ostro oddzielone od sfery publicznej (zob. Wnuk-Lipiński 1982: 81, 85). Jest oczywiste, że obydwa te stanowiska opisywały w istocie dwie strony tego samego zjawiska. W komunizmie mieliśmy do czynienia i z oddzieleniem, i z pomieszaniem tych dwóch sfer. Były one oddzielone w tym sensie, że ludzie często na te same tematy – np. dotyczące kwestii publicznych – mówili co innego oficjalnie, publicznie właśnie, a co innego prywatnie. Zarazem jednak były te sfery pomieszane i przenikające się, gdyż np. sfera publiczna funkcjonowała zarówno jako „oficjalna”, jak i „prywatna”, część jej była niejako „uprywatniona” w toku rozmaitych, często nieformalnych działań (zob. np. Kamiński 1992: 124). W komunizmie prywatne chciało ekspandować na to, co publiczne, a publiczne często miało apetyt na kontrolę prywatnego. To zaś prowadziło właśnie do zacierania granic.

Można powiedzieć, że w komunizmie ostra granica istniała między oficjalną sferą publiczną a jej częścią „uprywatnioną” wraz z resztą sfery prywatnej i dlatego pozostawała ona zarazem zatarta między całą sferą publiczną a prywatną (bo część publicznej była uprywatniona). Jak wspomniałem, proces ten działał też w drugą stronę; sfera publiczna chciała penetrować prywatną i w rezultacie była część mniej i bardziej oficjalna czy mniej lub bardziej „prywatna” życia prywatnego. W istocie więc trzeba by tu wprowadzić dwa wymiary: publiczno-prywatne i niejako upublicznione-uprywatnione. Silniejsze różnice występowały między upubliczonymi i uprywatnionymi „wersjami” obu sfer (publicznej i prywatnej) niż między samymi sferami.

To zresztą nie jedyna niejasność dotycząca różnic między tym, co publiczne, a tym, co prywatne w Polsce. W praktyce życia społecznego często bowiem można było się zetknąć z nieporozumieniami wynikającymi z tego, że myślenie o „prywatnym” i „publicznym” mieszało w sobie myślenie o formie własności i o funkcji. I tak, niekiedy uważano, że to, co stanowi własność prywatną (jakieś urządzenie, lecz także instytucja), może pełnić tylko prywatne funkcje i w istocie nie podlega publicznej kontroli. To zaś, co jest własnością publiczną, nie może działać według reguł rynkowych. Prowadziło to niekiedy do poglądu, że np. pewne instytucje prywatne, ale działające na niwie publicznej i tak ogłaszające swą działalność (np. pewne kluby muzyczne), mogą – jako własność prywatna – swobodnie decydować o tym, kogo wpuszczają, a kogo nie. Zapomina się wówczas o tym, że prywatna forma własności nie unieważnia przecież funkcji publicznej takiej instytucji. Przykład wydaje się drobny i nieznaczący, moim zdaniem obrazuje jednak nieprzygotowanie społeczne i instytucjonalne do debat na temat znaczenia sfery publicznej. Oczywiście jest ono do pewnego stopnia wynikiem dziedzictw poprzedniego ustroju, gdzie zamieszania w tych kwestiach było sporo, a wynikało ono głównie z tego, że ani prawdziwej sfery publicznej, ani w pełni prywatnej nie było.

Jak długo jednak można problemy wyjaśniać dziedzictwami przeszłości? Warto przecież skupić się na czynnikach wynikających z dynamiki samych procesów zachodzących w ciągu ostatnich 25 lat. I temu poświęcona jest głównie moja wypowiedź. Postaram się przedstawić hipotezy dotyczące barier budowy sfery publicznej „dobrej jakości”. Będę tu nawiązywał niekiedy do swoich wcześniejszych badań i analiz. Po części bariery te leżą w samej sferze publicznej, w instytucjach życia publicznego. Po części jednak należą bardziej do sfery „prywatnej”, opisującej działanie i mechanizmy funkcjonowania społeczeństwa jako zbiorowości nie zawsze aktywnie uczestniczącej w życiu publicznym. Poniżej przedstawiam raczej pewne w miarę uporządkowane refleksje niż pełną analizę.

Problematyka tu podejmowana dotyczy – choć nie jest z nią tożsama – szeroko pojmowanej jakości rządzenia. W jednej z kluczowych prac opublikowanych na ten temat prof. Jerzy Wilkin (2013: 31) konstruuje taką oto definicję jakości rządzenia: „Jakość rządzenia to jakość ram instytucjonalnych dla funkcjonowania państwa, jakość bieżącego działania organów władzy państwowej i jakość warunków dla działania obywateli i podmiotów gospodarczych, w rezultacie których poprawia się zakres i stopień zaspokajania potrzeb indywidualnych i zbiorowych obywateli”. Widzimy więc, że to w sferze instytucjonalnej upatruje się tu głównych czynników wpływających na jakość rządzenia. Zarazem jednak dostrzegany jest aspekt obywatelski, społeczny. O jego istocie świadczy, nawiasem mówiąc, zamieszczony w przywołanej pracy tekst na temat wagi kapitału społecznego dla jakości rządzenia (zob. Łopaciuk-Gonczaryk 2013). W swojej wypowiedzi bardziej będę się skupiał na barierach o charakterze społecznym niż instytucjonalnym.

Co utrudnia podnoszenie jakości sfery publicznej i rządzenia?

W Polsce współistnieją dwie koncepcje dobrego rządzenia: celowościowa i proceduralna. W moim przekonaniu kładzie się w naszym kraju nadmierny nacisk na

celowościowe kryterium, według którego „dobra” władza coś załatwia, zaspokaja jakieś potrzeby, realizuje cele. Zarazem niedostrzegana jest rola kryterium proceduralnego, zgodnie z którym dobre rządzenie to poszanowanie instytucjonalnych reguł i procedur. Przyczyny tego stanu to do pewnego stopnia wciąż dziedzictwo komunizmu, który z oczywistych względów próbował legitymizować się celowościowo, bo nie mógł proceduralnie, ale też zapóźnienia modernizacyjne i niedostatek materialny, zwiększające wagę perspektywy celowościowej, oraz krótki trening demokratyczny w XX w. Ta celowościowa perspektywa jest wzmacniana przez pewne populistyczne strategie stosowane przez polityków w celu pozyskania poparcia. Jednym z ostatnich jej przejawów były np. rozmaite obietnice składane przez kandydatów na prezydenta w czasie kampanii wiosną 2015 roku.

Ogólnie rzecz ujmując, istnieją moim zdaniem trzy typy determinant dobrej jakości rządzenia: instytucjonalne, społeczne i ekonomiczne. Determinant tych szukać warto poza sferą bezpośrednio polityczną, w głębszych strukturach społecznych, ekonomicznych i instytucjonalnych. Wtedy mamy szansę wyjść poza bieżącą analizę polityki.

Determinanty instytucjonalne to specyficzne traktowanie instytucji przez rządzących. Chodzi tu o rozmaite zjawiska: począwszy od wielokrotnie opisywanego traktowania instytucji raczej jako przedmiotu i stawki gry niż jej ograniczających reguł (czy można było tego uniknąć w okresie transformacji ustrojowej?), poprzez niechęć do wszelkiego rodzaju ograniczeń proceduralnych (ograniczają arbitralność i dyskrejonalność konieczne do realizacji celowościowej koncepcji rządzenia), a na konsekwencjach bezpośrednio politycznych skończywszy (populistyczne wykorzystywanie niechęci do polityki jako sposób budowy poparcia politycznego, dominacja niekonfliktowej wizji polityki jako stanu pożądanego, co oznacza nieumiejętność traktowania konfliktów jako stanu naturalnego, a nie patologii).

Z kolei determinanty społeczne to uwarunkowania strukturalne. Czy istnieją już w Polsce klasy, dla których dobre, demokratyczne rządzenie jest zgodne z ich interesem klasowym? Czy też jeszcze dominują klasy (grupy?), których interes lepiej realizuje się poprzez odstępstwa od mechanizmu demokratycznego? Albo też, czy dominują klasy i grupy, dla których jakiegokolwiek uczestnictwo w polityce nie jest potrzebne dla obrony lub podwyższenia swej pozycji?

Dodatkowo, może jest tak, że blokady kanałów ruchliwości powodują, iż droga kariery politycznej jest wciąż jednym ze sposobów rekrutacji do elity i oferuje możliwość zaspokojenia różnych grupowych interesów, co obniża jakość rządzenia i odsuwa dobro wspólne na dalszy plan. Pytanie: czy można interpretować w kategoriach dążenia do pokoleniowej wymiany elit i pewnego odblokowania kanałów awansu procesy i konflikty związane z lustracją, obecne kilka lat temu w Polsce? Lustracja bowiem, obiektywnie rzecz biorąc, zwiększała szanse na awans grup pokoleniowo młodszych. To przykład hipotezy wskazującej, że istnieje związek między sferą publiczną (lustracja) a społecznymi aspiracjami (blokady ruchliwości i awansu).

Istotnym czynnikiem społecznym warunkującym jakość rządzenia są też słabość i specyfika kapitału społecznego, a szczególnie specyfika kapitału zaufania społecznego, który istnieje bardziej w mikrostrukturach społecznych i w życiu prywatnym niż w strukturach życia publicznego. Powoduje to swoiste rozproszenie i indywidualizację

polskiego społeczeństwa oraz to, że rządzenie i jego jakość nie znajdują wystarczającego społecznego fundamentu. Do tych kwestii wrócę w dalszej części tekstu.

Determinanty ekonomiczne z kolei to z jednej strony wynik zapóźnień modernizacyjnych, z drugiej zaś dynamicznych prób ich nadgonienia, a wreszcie – „z trzeciej strony” – ekspozycji Polski na „postmodernizacyjne” trendy globalizacyjne. Paradoksalnie, zarówno opóźnienie wynikające z niedostatku treningu demokratycznego i niechęci do polityki, jak i „postmodernizacyjne” trendy globalizacyjne prowadzą do osłabienia partii politycznych. Zanim zdążymy zbudować zmodernizowaną politykę, może ona okazać się już przestarzała.

Z kolei obecna dynamika gospodarcza i masowy udział społeczeństwa w rynku każą zadać pytanie, co dla jakości rządzenia może wynikać z faktu, że Polacy są bardziej konsumentami i producentami niż obywatelami (zob. Rychard 2009). Rynek wydaje się lepiej skonsolidowany niż demokracja w Polsce i ten czynnik trzeba brać pod uwagę, analizując szanse na „dobre rządzenie”. Jakie są możliwe kierunki ewolucji: od rynku do „obywatelstwa”? Czy przypadek Polski (bardzo szybki wzrost i niski w skali Europy poziom zaufania do innych) falsyfikuje tezy Francisca Fukuyamy, Roberta Putnama i innych o znaczeniu więzi obywatelskich dla modernizacji? Czy rynek może wspomóc demokrację i „dobre rządzenie” w Polsce? Czy też jego relatywnie szybszy rozwój niż demokracji stanowi raczej blokadę dla zwiększania jakości sfery publicznej i jakości rządzenia? Na niektóre z tych pytań postaram się przedstawić choć hipotetyczne odpowiedzi.

Słabość sfery publicznej: ludzie poza polityką czy przeciw polityce?

Od czasu klasycznej pracy Alberta Hirschmana *Exit, Voice and Loyalty* (1995) rozróżnienie między stosowaniem strategii wyjścia i strategii krytyki wobec systemów instytucjonalnych niezaspokajających społecznych oczekiwań jest niezmiernie często przywoływane. W moim przekonaniu stwarza ono także dogodny punkt wyjścia do analizy słabości polskiego życia publicznego i generalnie niskiej jakości rządzenia.

Przez jakiś czas w swoich pracach stawiałem tezę, że w Polsce dla budowy dobrego systemu instytucjonalnego, dla jakości naszego życia obywatelskiego relatywnie większym zagrożeniem jest słabość obywatelskiego uczestnictwa niż siła uczestnictwa antyobywatelskiego. Czyli raczej *exit* niż specyficzny, antysystemowy i radykalny *voice*. Oczywiście tak postawiona teza nadmiernie upraszcza sprawę i wprowadza bardzo ostre rozgraniczenie między dwoma typami strategii. Antysystemowa krytyka bywa blisko strategii wyjścia z systemu, a z kolei jakieś inne strategie antysystemowe mogą po pewnym czasie ulegać konwencjonalizacji i z obszaru „wyjścia” lub radykalnej krytyki przechodzić w obszar „lojalności” w wyniku kooptacji przez system. Relacje między tymi strategiami są więc skomplikowane. Niemniej warto się zastanawiać, czy przypadkiem nie wzrasta rola zachowań radykalnych, antysystemowych w utrudnianiu budowy dobrej jakości sfery publicznej. Już nie tylko pasywność, lecz także antysystemowa aktywność byłaby tu zagrożeniem. Ruchy radykalne nie są jednolite. I tak, wiele różni organizatorów tzw. Marszów Niepodległości od np. części elektoratu Pawła Kukiza, choć w części grupy te mogą się pokrywać. Do kwestii tych odniosę się poniżej.

Istnieją w moim przekonaniu dwa zasadnicze społeczne czynniki wpływające na słabość sfery publicznej w Polsce. Pierwszym jest postępująca depolityzacja społeczeństwa, drugim zaś pewne „zamykanie się” systemu instytucjonalnego i społecznego wynikające z wyczerpywania się dotychczasowej formuły transformacji. Obie te grupy czynników są zresztą ze sobą powiązane. W rezultacie ich synergiczne działanie prowadzi albo do wychodzenia poza system, albo do antysystemowych protestów¹.

Spójrzmy więc najpierw na depolityzację społeczeństwa. Po części jest ona rezultatem procesów ogólnych, polegających na zwiększającej się indywidualizacji i wkraczaniu społeczeństw późnej nowoczesności w fazę zwaną „postpolityką”. Jednakże te globalne trendy są w Polsce wzmacniane paradoksalnie przez niedostatki „tradycyjnej nowoczesności”, wyrażającej się m.in. w funkcjonowaniu sprawnego systemu instytucji politycznych. Zanim zbudowaliśmy nowoczesną politykę i sferę publiczną, sama nowoczesność trochę „się zestarzała”. Słabość polskiego uczestnictwa w życiu publicznym, w tym politycznym, była wielokrotnie analizowana. Ma ona rozmaite przyczyny, spośród których zniechęcenie do polityki niskiej jakości jest niewątpliwie jedną z bardziej istotnych. W ten oto sposób przekonanie o niskiej jakości polityki, realistyczne przecież, odstręcza ludzi od politycznego uczestnictwa, co samo w sobie pogłębia ową niską jakość. Koło się zamyka. Podobną rolę odgrywa dostrzegane zamknięcie się polskiej polityki w kręgu tych samych liderów i ich rytualnych konfliktów. Chęcią rozerwania tego stabilnego układu politycznego tłumaczono m.in. sukcesy takich różnorodnych orientacji jak swego czasu Samoobrona, ruch Janusza Palikota czy wreszcie powodzenie kandydatury Pawła Kukiza w wyborach prezydenckich 2015 r. Wskazywałem we wcześniejszych pracach na to, iż politycy doskonale zdają sobie sprawę z tej apolityczności Polaków i wykorzystują ją do budowania politycznego poparcia poprzez próby wykazywania, że sami politykami nie są, tylko fachowcami, że trzeba budować szpitale, a nie robić politykę (plakaty PO przed jednym z wyborów samorządowych) itp. W ten sposób politycy dla osiągnięcia swoich grupowych celów także przyczyniają się do dalszego osłabiania jakości polityki, poprzez dystansowanie się od niej i przyznawanie, że jest czymś niedobrym. Wyostrzam te sądy, ale to jest chyba nieodległy od prawdy opis.

Kolejnym czynnikiem osłabiającym zaangażowanie w sferę publiczną jest wspomniana wcześniej relatywnie większa aktywność Polaków jako konsumentów i przedsiębiorców niż jako obywateli. Proces przesuwania sfer aktywności widoczny jest praktycznie od początku polskiej transformacji. Po okresie wygaśnięcia dynamiki wielkiego ruchu społecznego, jakim była Solidarność, najpierw to elity polityczne stały się głównym aktorem wprowadzającym rynek i demokrację, a potem, już od początku lat dziewięćdziesiątych XX w. rolę tę zaczęły odgrywać gospodarstwa domowe, konsumenci dostosowujący się do rynku oraz producenci, a wśród nich przede wszystkim będąca głównym autorem sukcesu pierwszej fazy polskiej transformacji powstająca klasa drobnych przedsiębiorców, czyli rodzący się nowy biznes. Ta ekonomiczna aktywność stała się w pewnym sensie niezależnym czynnikiem sprzyjającym

¹ W opisie zamykania się systemu i będących jego rezultatem strategii „wyjścia” wykorzystuję pewne swoje idee i rozważania zawarte w tekście „Oczekiwania i aspiracje społeczne a zmiany w polityce i gospodarce: czy zawsze rozdźwięk?” (Rychard 2014a).

depolityzacji. Niezależnym w tym sensie, że to przecież nie dyssatisfakcja z jakości polskiej demokracji przesunęła energię Polaków w stronę rynku. Wynikało to wszakże z konieczności dostosowań do nowej, tworzonej przez niego rzeczywistości. Mówiąc metaforycznie i mało precyzyjnie: zasób indywidualnej i społecznej energii w danym okresie jest przecież jakoś „skończony” – Polacy w miarę coraz większej aktywności rynkowej, co prawda wymuszonej po części, ale wymagającej aktywnych dostosowań, nie byli być może w stanie powrócić do zaangażowania publicznego, w tym politycznego.

A dodatkowo „obietnica rynku” wydawała się tak atrakcyjna, zarówno dla konsumentów, jak i dla rodzącej się grupy przedsiębiorców. Było to oczywistym skutkiem dziesięcioleci gospodarki niedoborów realnego socjalizmu. I tak dochodzimy do kolejnego czynnika sprzyjającego wycofaniu z polityki i życia publicznego. Polityka staje się po prostu coraz mniej ważna w życiu ludzi. I jest to proces zarówno obiektywny, jak i odczuwany subiektywnie. Na poziomie mechanizmów instytucjonalnych, obiektywnie rzecz biorąc, coraz mniejsza część czynników powodzenia życiowego zależy od bezpośredniego udziału w życiu politycznym, od politycznych uwikłań i lojalności. To przecież jedna z fundamentalnych różnic między starym systemem a nowym. Realny socjalizm, czy realny komunizm, dążył do pełnego uzależnienia wielu sfer życia od polityki, na szczęście nie do końca skutecznie, pozostawiając mniej lub bardziej tolerowane enklawy relatywnej autonomii. Ale przecież w sferze gospodarczej to uzależnienie było bardzo mocno widoczne. Zerwanie ze starym systemem stworzyło wiele możliwości życia poza polityką czy bez polityki. W tym sensie więc jakaś część depolityzacji strategii życiowych jest sukcesem transformacji, bo m.in. oderwanie polityki od nadmiernych wpływów na życie społeczne było jednym z jej celów.

Zarazem jednak jest to tylko część prawdy: w demokratycznym ładzie politycznym to od aktu wyborczego, od wpływu na życie polityczne i publiczne powinna też jakoś zależeć sytuacja życiowa. Nie tak jak w systemie poprzednim, gdzie wpływ miał charakter jednokierunkowy, głównie odgórny, lecz poprzez wpływ obywateli na politykę, taki, by była ona zgodna z ich aspiracjami i interesami. Tymczasem społeczeństwo w sporym stopniu jakby zatrzymało się w pół drogi: usatysfakcjonowane zniknięciem, a co najmniej osłabieniem wpływu odgórnego, na angażowanie się we wpływ oddolny nie ma specjalnej ochoty. Z wielu względów ludzie, nie wierząc w wagę swojego głosu, w sporej części nie mają ochoty na zaangażowanie.

Radosław Markowski (2015: 15) twierdzi: „Paradoks polskiej polityki polega na tym, że zadowoleni przypisują swoje sukcesy sobie, a niezadowoleni swoje porażki przypisują innym, szefom, sąsiadom, władzy. Dlatego niezadowoleni głosują dość chętnie, a zadowoleni – raczej nie. Skoro uważają, że nic władzy nie zawdzięczają, to ona ich nie obchodzi i nie angażują się w jej wyłanianie. Sądzą, że ktokolwiek będzie rządził, oni i tak sobie poradzą.” Co prawda, nie wiem, czy zarysowana tu prawidłowość polegająca na większej skłonności do głosowania niezadowolonych jest prawdziwa – badania CBOS z roku 2011 wskazują, że to raczej ludzie o lepszej sytuacji materialnej (zarówno obiektywnej, jak i subiektywnie odczuwanej) mają nieco silniejszą skłonność do deklarowania udziału w wyborach (zob. Żerkowska-Balas 2011). Nie sądzę, że tendencja ta uległa zmianie. Niemniej uwaga Markowskiego wydaje się słuszna w tym sensie, że generalnie, niezależnie od poczucia zadowolenia czy jego braku, polityka nie jest postrzegana

jako siła bardzo istotna. Do takiej interpretacji skłaniają wyniki badań „Polacy 2011”, których byłem współautorem. Otóż moje analizy wykazały, że ludzie stosunkowo często widzą przyczyny posłuszeństwa wobec władzy w czynnikach pozapolitycznych. Choć w 2011 r. demokratyczny wybór jako czynnik powodujący posłuszeństwo jest wskazywany najczęściej, to są to wskazania rzadsze niż w latach 1990 i 2000. Podobnie rzadziej niż w 2000 r. wskazywano obawę przed karaniem. A z kolei od 1990 r. rośnie popularność przekonania, że łatwiej żyć, załatwiać sprawy, gdy się jest posłusznym. Na tej podstawie stawiałem tezę, że polityka do pewnego stopnia traci swoją rolę jako postrzegane źródło kar i nagród (zob. Rychard 2014b: 388–389). To także jest moim zdaniem jakiś argument przemawiający za tezą o osłabianiu znaczenia polityki.

Drugim wymienionym przeze mnie czynnikiem osłabiania sfery publicznej (poza depolityzacją) jest swoiste zamykanie się systemu powodowane wyczerpywaniem się dotychczasowej formuły transformacji. Formułę tę nazywam „systemem obietnicy transformacyjnej”. Polegał on na tym, że przez długi okres ostatniego 25-lecia akceptowana była wizja, zgodnie z którą realizacja trzech celów: gospodarki rynkowej, demokracji i integracji europejskiej, zapewni zaspokojenie społecznych aspiracji. Tymczasem w każdej z tych sfer obserwujemy swoiste zamykanie się szans i rosnącą niepewność. Nie wiadomo, czy gospodarce wystarczy jako siła napędowa dotychczasowy typ indywidualnej przedsiębiorczości, ponadto do społecznego awansu przestaje wystarczać wyższe wykształcenie. Badania Henryka Domańskiego (2013) pokazują dobitnie, jak od pewnego czasu maleje opłacalność wyższego wykształcenia, przez co słabnie wiara w merytokratyczne zasady. W polityce mamy wspomniane wyżej zamykanie się systemu i sceny politycznej przy jednocześnie malejącej roli samej polityki. A Europa, zamiast być oazą pewności, staje się źródłem niepewności – jej stare kłopoty z tożsamością polityczną wzmacniają zagrożenia ze Wschodu i Południa utrudniające realną integrację.

* * *

W tej sytuacji, gdy zamyka się i wyczerpuje pomału formuła starego systemu „obietnicy transformacyjnej”, coraz większego znaczenia nabierają strategie wychodzenia poza system. Mogą one przybierać rozmaite formy. Od strategii pasywnych wyjść poza politykę czy rynek, niekiedy dobrowolnych, niekiedy wymuszonych, po aktywne próby „wychodzenia” i budowania strategii antysystemowych. Jak już nadmieniałem, wskazuje to, że strategie *exit* i *voice* są ze sobą powiązane i się nie wykluczają. Ich wspólną cechą pozostaje jednak to, że jedne i drugie osłabiają sferę publiczną i negatywnie wpływają na szeroko rozumianą jakość rządzenia.

Nie można jednak wykluczyć, że kiedyś z tych rozmaitych strategii wychodzenia – czy to z polityki do gospodarki, czy z obu tych systemów rozumianych konwencjonalnie do ich form alternatywnych – wynikną nowe formy życia publicznego. To jednak, które z nich przyjmą formę sprzyjającą odbudowie wiary w jakieś nowe „proobywatelskie” instytucje życia publicznego, a które będą miały wpływ dewastujący na obywatelskie życie publiczne, jest wciąż pytaniem. Pewne wydaje się natomiast to, że na naszych oczach kończy się pewien etap zmian transformacyjnych.

Bibliografia

- Domański H. (2013). Tendencje wymiarów nierówności. Podziały klasowe, otwartość struktury społecznej, nierówności edukacyjne. Referat na konferencji „Zagrożenia jakości życia człowieka; perspektywa długookresowa”. Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Mądralin, 27–28 czerwca.
- Hirschman A. (1995). *Lojalność, krytyka, rozstanie: reakcje na kryzys państwa, organizacji i przedsiębiorstwa*, przeł. J. Kochanowicz, I. Topińska. Kraków: Wydawnictwo Znak, Warszawa: Fundacja im. Stefana Batorego.
- Kamiński A.Z. (1992). *An Institutional Theory of Communist Regimes. Design, Function, and Breakdown*. San Francisco, California: ICS Press.
- Łopaciuk-Gonczaryk B. (2013). Kapitał społeczny a dobre rządzenie, w: J. Wilkin (red.), *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować i poprawiać?* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 164–185.
- Markowski R. (2015). Nadwerżona więź, wywiad z J. Żakowskim. *Polityka*, nr 20(3009) z 13–19 maja.
- Rychard A. (2009). Entrepreneurs, consumers and civility: The case of Poland, w: V. Perez-Diaz (red.), *Markets and Civil Society. The European Experience in Comparative Perspective*. New York–Oxford: Berhahn Books.
- Rychard A. (2014a). Oczekiwania i aspiracje społeczne a zmiany w polityce i gospodarce: czy zawsze rozdźwięk?, w: J. Kleer, E. Mączyńska, J.J. Michałek, J. Niżnik (red.), *Kryzysy systemowe*. Warszawa: Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”.
- Rychard A. (2014b). Polacy początku drugiej dekady XXI wieku: w systemie i poza nim?, w: W. Adamski (red.), *Fenomen Solidarności i zmiana ustroju. Polacy 1980–2011*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Wilkin J. (2013). Kategoria jakości rządzenia w naukach społecznych – zagadnienia metodologiczne, w: idem (red.), *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować i poprawiać?* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 19–38.
- Wnuk-Lipiński E. (1982). Dimorphism of values and social schizophrenia. A tentative description, w: *Sisyphus. Sociological Studies*, t. III. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Żerkowska-Balas M. (2011). *Kim jest polski wyborca a.d. 2011*. Komunikat CBOS nr 126. Warszawa: Centrum Badania Opinii Społecznej.

Jakość edukacji a polityka oświatowa państwa – zarys literatury

Joanna Siwińska-Gorzelałak

Teoria ekonomii oraz wyniki badań empirycznych dowodzą, że kapitał ludzki ma pozytywny wpływ na wiele pożądanых zjawisk, zarówno na poziomie makro-, jak i mikroekonomicznym. Wskazuje się m.in. korzystny wpływ kapitału ludzkiego na rozwój gospodarczy, wskaźniki zdrowotne, zarobki i satysfakcję z pracy. Podkreśla się przy tym, że oprócz zasobu tego kapitału kluczowym czynnikiem jest również jego jakość, na którą wpływ ma m.in. system edukacji. Organizacja i finansowanie tego systemu są w większości krajów silnie regulowane przez sektor rządowy. Powstaje więc pytanie, jak należy prowadzić politykę edukacyjną, by szkoły – na wszystkich poziomach – oferowały edukację wysokiej jakości. Celem tego rozdziału jest krótkie zarysowanie tej tematyki oraz wskazanie tych czynników z zakresu organizacji i finansowania systemu edukacji, które mogą się przyczynić do poprawy jej jakości. Opracowanie porusza zagadnienia związane z jakością edukacji na poziomie podstawowym i średnim oraz wyższym.

Jego struktura jest następująca: w pierwszym podrozdziale omówione są miary jakości edukacji i kapitału ludzkiego; część druga krótko prezentuje literaturę, która empirycznie bada, jakie czynniki wywierają wpływ na jakość edukacji na poziomie podstawowym i średnim; część trzecia dotyczy edukacji wyższej. Pracę zamyka podsumowanie.

Jak mierzy się jakość edukacji i kapitału ludzkiego?

Jakość kapitału ludzkiego oraz jakość „dostarczanej” przez system szkolny edukacji nierzadko mierzy się za pomocą tych samych wskaźników; są to więc pojęcia, które dość często, choć oczywiście upraszczająco, traktuje się jako tożsame. Najpowszechniej chyba wykorzystywaną miarą kapitału ludzkiego oraz jednocześnie jakości systemu edukacji są wyniki międzynarodowych testów mierzących kompetencje dzieci w wieku szkolnym. Należą do nich: (1) test PISA (*Programme for International Student Assessment* – Program Międzynarodowej Oceny Umiejętności Uczniów), badający umiejętności czytania, wiedzę przyrodniczą i kompetencje matematyczne, który rozwiązywany jest przez uczniów w wieku 15 lat; (2) test TIMSS (*Trends in International Mathematics and Science Study*), sprawdzający przede wszystkim kompetencje matematyczne oraz

wiedzę przyrodniczą dzieci uczęszczających do IV klasy oraz do gimnazjum; (3) test PIRLS (*Progress in International Reading Literacy Study*), sprawdzający umiejętności czytania uczniów w szkole podstawowej (zob. np. Hanushek, Woessmann 2011). Zaletą tych miar są ich międzynarodowa porównywalność oraz dostępność danych na poziomie indywidualnym, co pozwala badać szerokie spektrum czynników mogących mieć wpływ na wyniki edukacji, występujących na kilku poziomach agregacji, w tym indywidualnym, szkolnym oraz krajowym.

Oczywiście, wyniki testów traktowane jako miary jakości systemu szkolnego i kapitału ludzkiego obarczone są również poważnymi wadami. Mierzą one wyłącznie wybrane kompetencje uczniów, pomijając niezwykle ważne umiejętności, których pomiar jest dużo trudniejszy, takie jak kreatywność czy umiejętność pracy w grupie. Zarzuca się im również i to, że zmieniają sposób nauczania w szkołach – te bowiem zaczynają uczyć „pod testy”, czyli koncentrują się na przekazywaniu przede wszystkim tych umiejętności, które mogą poprawić wyniki testów, a mniejszy nacisk kładą na inne uwarunkowania.

Mimo tych i innych poważnych wad miary te pozwalają – przynajmniej częściowo – porównać funkcjonowanie systemu szkolnictwa na poziomie podstawowym i średnim w krajach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD) i w wybranych krajach spoza tej struktury. Wykorzystując je, można również podjąć próby wyróżnienia tych czynników, które sprzyjają zwiększaniu jakości i efektywności systemu edukacji oraz jego zdolności do chociażby częściowego skompensowania niekorzystnego wpływu słabego zaplecza socjoekonomicznego uczniów na ich osiągnięcia.

Co ciekawe, do tej pory brakuje podobnych miar pozwalających ocenić w porównywalny sposób, na poziomie międzynarodowym, jakość edukacji wyższej i jakość kapitału ludzkiego absolwentów uczelni. Jak się wydaje, to właśnie brak porównywalnych, międzynarodowych danych dotyczących jakości edukacji wyższej i innych aspektów jej funkcjonowania powoduje m.in., że o ile o jakości systemu edukacji podstawowej i średniej oraz czynnikach tę jakość determinujących wiadomo już dość sporo, o tyle funkcjonowanie edukacji wyższej jest zbadane w dużo mniejszym stopniu.

Próbując ocenić jakość szkolnictwa wyższego, badacze wykorzystują wskaźniki dotyczące wyników działalności badawczej uczelni. Bierze się pod uwagę m.in.: liczbę publikacji naukowych pracowników uczelni i ich wagę naukową, zgłoszone patenty, sumę środków otrzymaną przez uczelnię na badania naukowe na zasadach konkurencyjnych ze źródeł prywatnych i publicznych (środki te traktowane są jako „zapłata”, jaką uczelnie otrzymują za usługi badawcze, przyjmuje się więc, że im kwoty te są wyższe, tym większa jest liczba i lepsza jakość badań).

Są to więc wskaźniki, za pomocą których próbuje się mierzyć jakość uczelni, uwzględniając wyłącznie jeden aspekt ich działalności, a mianowicie pracę badawczą – pomijając przy tym drugi, niezwykle ważny element pracy tych placówek, tj. jakość procesu dydaktycznego, która jest bardzo trudna do zmierzenia.

Jest to zjawisko niekorzystne, o czym piszą m.in. autorzy raportu przygotowanego dla Komisji Europejskiej (*High Level Group on The Modernisation of Higher Education* 2013). Ocenianie wyższych uczelni przez pryzmat ich badań naukowych i opieranie

wszelkich rankingów na mierzalnych rezultatach tychże powoduje, że uczelnie przestały traktować wysokiej jakości nauczanie jako priorytet. Pracownicy szkół wyższych są oceniani przede wszystkim ze względu na jakość ich pracy naukowej, natomiast jakość pracy dydaktycznej stała się w większości uczelni kwestią najwyżej drugorzędą. Jak stwierdza dalej raport: „W większości państw członkowskich [UE] kariera akademicka jest silnie związana z badaniami naukowymi (...). Doktoranci i osoby po doktoracie szybko zauważają, że akademickie laury dostaje się za udział w ambitnych projektach naukowych i za regularne publikacje (imperatyw «publikuj albo giń»). Poddani silnej presji, by publikować, [pracownicy uczelni] zaczynają traktować nauczanie, ocenianie i kontakty ze studentami w kategoriach przeszkody, powstrzymującej ich od angażowania się w aktywności, które są priorytetowe [czyli badania naukowe – J.S.-G.]. Studenci również (...) zaczynają postrzegać siebie wyłącznie jako utrudnienie dla zajętego nauczyciela, który musi zdążyć ze złożeniem publikacji” (ibidem: 30).

Oczywiście, jak dalej zauważają autorzy raportu, „nie ma sprzeczności między imperatywem dobrego nauczania a imperatywem badań naukowych (...). Często dobre nauczanie jest możliwe tylko wtedy, kiedy dostępne są najnowsze wyniki badań” (ibidem: 13), jednak „nie ma gwarancji, że dobry naukowiec będzie jednocześnie dobrym nauczycielem” (ibidem: 30), a na uczelniach brakuje systemów, które pomagałyby pracownikom rozwijać ich umiejętności dydaktyczne. Jakość dydaktyki staje się kwestią zaniedbywaną. Jednocześnie „publiczne i prywatne instytucje powinny promować wysoką jakość nauczania z tym samym zaangażowaniem, z jakim promują i inwestują w badania. Oba te aspekty są kluczowe dla ekonomicznego i społecznego dobrobytu Europy” (ibidem: 15).

Oczywiście stworzenie porównywalnej miary jakości dydaktyki na uczelniach nie rozwiąże wszystkich problemów, ale na pewno byłoby krokiem sprzyjającym promowaniu i nagradzaniu wysokiej jakości nauczania. Próbę stworzenia takiej miary podjęło w ostatnich latach OECD. W 2008 r. wdrożono pilotażowy projekt AHELO (*Assessment of Higher Education Learning Outcomes*), którego celem jest zbadanie możliwości stworzenia i przeprowadzenia międzynarodowych, porównywalnych testów, badających umiejętności absolwentów wyższych uczelni. W chwili pisania tego tekstu nie było jeszcze wiadomo, czy podjęto decyzję o kontynuacji projektu.

Polityka edukacyjna a jakość edukacji podstawowej i średniej

Zapewne po części z powodu wspomnianego wyżej braku porównywalnych miar jakości edukacji na poziomie wyższym większość badań dotyczących tej kwestii koncentruje się na jakości edukacji na poziomie podstawowym i średnim. Jak wskazują ich wyniki, do najważniejszych determinant wyników testów szkolnych należą charakterystyki rodziny (gospodarstwa domowego), w której wychowuje się uczeń (zob. Croll 2004; Fuchs, Woessmann 2007; Hanushek, Woessmann 2011; Woessmann 2003). Podkreśla się tu m.in. znaczenie tzw. statusu socjoekonomicznego. Jest to pojęcie mierzone szerokim wachlarzem czynników, które nierzadko różnią się między badaniami (zob. White et al. 1993), ale jednocześnie są ze sobą – jak pokazują badania – silnie

skorelowane. Wśród tych czynników najczęściej wymienia się te związane z dochodem rodziców, ich wykształceniem oraz wykonywanym przez nich zawodem (zob. Sirin 2005).

Czynniki instytucjonalne i z zakresu polityki edukacyjnej również mają znaczenie, ale zawsze powinny być analizowane w kontekście zaplecza domowego uczniów. Jednocześnie niezwykle istotną kwestią dla polityki edukacyjnej staje się próba osłabienia czy skompensowania wpływu czynników rodzinnych w przypadku uczniów, których rodzina charakteryzuje się niskim statusem ekonomiczno-społecznym (SES). Sukces w tej dziedzinie nie tylko prowadzi do wyrównania szans edukacyjnych, lecz także wydaje się jedną z bardziej skutecznych polityk zapobiegających nierównościom społecznym.

Ważnym wątkiem badań dotyczącym znaczenia polityki oświatowej dla sukcesów edukacyjnych jest wpływ wysokości publicznych wydatków na oświatę na wyniki edukacyjne uczniów w danym kraju czy regionie. Powstało na ten temat bardzo wiele opracowań, ale publikowane w nich wyniki nie są jednoznaczne. Eric Hanushek (1997), dokonując przeglądu tej literatury, ale ograniczonej do badań dla USA, stwierdza, że wśród 166 różnych dostępnych oszacowań, dotyczących wpływu wysokości publicznych wydatków oświatowych na sukces edukacyjny uczniów, w 27% stwierdzono statystycznie istotny, pozytywny wpływ, w 7% – statystycznie istotny, ujemny wpływ, a w reszcie, czyli w około 66% – wpływ statystycznie nieistotny.

W nowszym badaniu, wykorzystując dane na poziomie indywidualnym dla około 40 krajów, Ludger Woessmann (2003) stwierdza brak istotnego wpływu wydatków publicznych na edukację. Do podobnych konkluzji dochodzą Hanushek i Woessmann (2011), gdy porównują skutki zmian w wydatkach publicznych na edukację w czasie; stwierdzają mianowicie, że w większości krajów OECD, między dekadą lat siedemdziesiątych a połową lat dziewięćdziesiątych XX w., wydatki na kształcenie znacznie wzrosły, co jednak nie doprowadziło do poprawy osiągnięć edukacyjnych. Na tej podstawie uważają, że wysokość wydatków na edukację nie ma większego znaczenia dla wyników edukacyjnych – przynajmniej w obrębie krajów OECD. Jest to ciekawy wniosek, do którego powrócimy, omawiając jakość edukacji wyższej. Zauważmy jednak, że dyskusja ta toczy się wokół wysokości wydatków edukacyjnych, bez uwzględnienia ich szczególnej struktury. Nie można zatem wykluczyć, że wydatki edukacyjne na określony cel (ale nie wszystkie) mają znaczenie dla wyników edukacyjnych uczniów. Niewykluczone również, że określone wydatki mają różne znaczenie dla uczniów o niejednakowym zapleczu socjoekonomicznym, a część z nich pomaga wyrównać różnice między uczniami, którzy pochodzą z odmiennych środowisk.

Związek z publicznymi wydatkami na edukację ma toczona w literaturze dyskusja dotycząca wpływu wielkości klasy na wyniki uczniów. Mniejsze przeciętne oddziały klasowe zwiększają bowiem koszty edukacji i wymagają, *ceteris paribus*, wyższych wydatków. Również i tu wyniki są rozbieżne¹. Część badaczy stwierdza, że różnią się

¹ Trudnością związaną z badaniami nad wpływem wielkości klasy na wyniki uczniów jest możliwa endogeniczność tej miary – np. nie można wykluczyć, że uczniowie osiągający gorsze (lub bardzo dobre) wyniki będą przenoszeni do klas o mniejszej liczebności (choćaby po to, by pozwolić nauczycielom na bardziej zindywidualizowaną pracę z uczniami słabszymi i/lub wybitnymi). Wielkość klasy nie będzie więc przyczyną, tylko skutkiem wyników. Dlatego badacze starają się wykorzystywać do badań metody quasi-eksperymentalne.

one między krajami – w większości z nich wielkość klasy nie ma istotnego znaczenia dla wyników uczniów, ale są też kraje, w których wpływ ten jest ujemny, tj. większe klasy związane są z gorszymi wynikami (zob. Woessmann, West 2006).

Dla wyników edukacyjnych znaczenie mają również instytucjonalne uwarunkowania systemu szkolnego: powszechność edukacji przedszkolnej, autonomia szkół, poziom konkurencji między szkołami o uczniów, obecność silnych związków zawodowych, podejmowanie zewnętrznych egzaminów sprawdzających postępy uczniów itp.

Jak konkludują, na podstawie bardzo starannego przeglądu literatury, Hanushek i Woessmann (2011), istotnym czynnikiem wpływającym korzystnie na jakość edukacji jest autonomia szkół, szczególnie w obszarze zatrudnienia i wynagradzania nauczycieli oraz doboru metod nauczania. O ile nie każdy przejaw autonomii związany jest z poprawą rezultatów, o tyle – jak pokazują badania – połączenie autonomii szkół z obecnością zewnętrznych egzaminów kończących pewne etapy edukacji stanowi czynnik poprawiający regionalne i/lub krajowe wyniki międzynarodowych testów.

Do czynników, które mają znaczenie dla jakości edukacji i są szeroko omawiane w literaturze, należy też stopień konkurencji między szkołami o uczniów, przy czym może ona występować zarówno między szkołami publicznymi, jak i placówkami publicznymi a prywatnymi. Jak pokazuje część badań empirycznych, swoboda wyboru szkoły przez uczniów i ich rodziców, połączona z systemem finansowania edukacji, który uzależnia poziom finansowania od liczby uczniów, czyli stworzenie systemu sprzyjającego quasi-rynkowej konkurencji między szkołami o uczniów, raczej poprawia ich osiągnięcia edukacyjne. Upraszczając nieco, można powiedzieć, że szkoły – zmuszone do quasi-rynkowej „walki” o uczniów i związane z nimi pieniądze, pracują lepiej niż w warunkach, w których ich pozycja zbliżona jest do monopolu (zob. np. Belfield, Levin 2002; Bukowska, Siwińska-Gorzelał 2011; Hoxby 2000). Część badań nie potwierdza jednak istotnego wpływu konkurencji na wyniki szkół (zob. Rouse, Barrow 2009).

Badania empiryczne pokazują też, że kolejną cechą systemu edukacji, ściśle uzależnioną od polityki oświatowej, która ma znaczenie dla jakości edukacji, jest powszechność edukacji przedszkolnej. Wynika z nich, że jeśli dziecko chodziło do przedszkola, średnio poprawia to jego wyniki w późniejszych testach (zob. Hanushek, Woessmann 2011). Wpływ ten jest silniejszy w krajach o wyższych wydatkach na przedszkola, gdzie istnieje konkurencja między przedszkolami publicznymi i prywatnymi, a jakość nauczycieli przedszkolnych jest lepsza. Wydaje się więc – co nie dziwi – że oprócz powszechności edukacji przedszkolnej ważna jest też jej jakość, a upowszechnianie wysokiej jakości edukacji przedszkolnej stanowi istotny element polityki edukacyjnej sprzyjającej wysokiej jakości kapitału ludzkiego oraz wyrównywaniu szans uczniów z domów o niższym SES.

Kolejnym czynnikiem mającym wpływ na jakość edukacji, zgodnie z wynikami badań, jest uzależnienie płacy nauczycieli od rezultatów ich nauczania (*performance pay*). Badania na ten temat nie są liczne – głównym powodem jest zapewne szczupłość dostępnych danych dotyczących systemu wynagradzania nauczycieli w poszczególnych krajach. Korzystając z danych dla kilkunastu krajów OECD, które pozwalają stwierdzić, czy nauczyciele są dodatkowo wynagradzani za szczególnie dobre wyniki nauczania, stwierdzono, że istnieje dodatnia korelacja między tak zdefiniowanym *performance pay*

a wynikami testu PISA (zob. Woessmann 2010). Warto podkreślić, że w rozważaniach na ten temat nie tyle chodzi o średnią wysokość płacy nauczycieli, ile o jej zróżnicowanie w zależności od jakości nauczania, które – co również zasługuje na uwypuklenie – jest bardzo trudne do zmierzenia.

Wydaje się, że znaczenie mają również czynniki mniej zinstytucjonalizowane, takie jak relacje między nauczycielami a uczniami, na które polityka oświatowa może mieć wpływ, ale raczej pośredni. Dowodzi się, że serdeczne relacje między uczniami i nauczycielami – co nazywane jest kapitałem społecznym na poziomie szkoły – również przyczyniają się do większych osiągnięć edukacyjnych uczniów (zob. Anderson 2008; Crosnoe 2004).

Jak już wspomniano, polityka edukacyjna może mieć wpływ nie tylko na średnie wyniki uczniów, lecz także na ich zróżnicowanie. Niestety badań na ten temat jest bardzo mało. Jedno z nielicznych przeprowadzili Gabriela Schütz, Heinrich Ursprung i Ludger Woessmann (2005), zwracając uwagę na te elementy polityki edukacyjnej, które prowadzą do wyrównywania szans edukacyjnych, a więc do osłabienia wpływu SES na wyniki uczniów. Badanie to wskazuje na uzupełniającą rolę określonych narzędzi polityki oświatowej w stosunku do czynników rodzinnych – pewne działania władz mogą w jakiejś mierze zastąpić czynniki zaplecza rodzinnego, których brakuje dzieciom pochodzącym z domów o niskim SES. Badania empiryczne (ibidem; Ready 2010) dowodzą, że znaczenie ma przede wszystkim edukacja przedszkolna (jej zasięg, czyli współczynnik skolaryzacji przedszkolnej², oraz długość trwania, czyli wczesne jej rozpoczęcie). Kolejnym istotnym czynnikiem wydaje się stosunkowo późne rozdzielenie uczniów do szkół różnych typów, które odbywa się przede wszystkim ze względu na wcześniejsze wyniki szkolne (np. podział między szkoły o profilu bardziej akademickim i zawodowym – tzw. *tracking*). Znaczenie ma też oferta wartościowych zajęć w czasie wakacji i innych przerw szkolnych, skierowana przede wszystkim do dzieci z domów o niskim SES. Jak pokazują badania, średnio w czasie wakacji dzieci z domów o wysokim SES dalej zdobywają nowe umiejętności (choć wolniej niż w szkole), podczas gdy dzieci z domów o niskim SES – już nie, co znacznie pogłębia późniejsze nierówności edukacyjne (zob. Alexander, Entwisle, Olson 2001). Podkreśla się również istotną rolę nauczyciela oraz spokojnej, wspierającej ucznia, atmosfery w szkole (zob. Willingham 2012).

Podsumowując, istnieje sporo badań, które dokumentują znaczenie polityki oświatowej dla jakości edukacji szkolnej oraz jakości kapitału ludzkiego absolwentów szkół. Wyróżnia się wiele czynników, które wydają się oddziaływać na jakość systemu szkolnego i na które wpływ wywiera polityka edukacyjna, wśród nich autonomię szkół, system wynagradzania nauczycieli, powszechność edukacji przedszkolnej. Co ciekawe, wydaje się, że nie ma silnej zależności między wielkością wydatków na edukację a jej jakością. Nie znaczy to, że wydatki nie mają znaczenia, ale że samo ich zwiększanie nie

² Autorzy stwierdzają, że efekt zasięgu edukacji przedszkolnej jest nieliniowy – gdy jest nią objęty mały odsetek dzieci, jego zwiększanie prowadzi do wzrostu nierówności, lecz gdy obejmie ona co najmniej 60% dzieci, dalsze zwiększanie współczynnika skolaryzacji przedszkolnej prowadzi do zmniejszenia nierówności edukacyjnych.

doprowadzi do poprawy jakości – ważne są też otoczenie instytucjonalne szkół i sposób ich funkcjonowania. Jeżeli te uwarunkowania nie sprzyjają jakości, to zwiększenie wydatków nie doprowadzi do jej poprawy.

Polityka edukacyjna a jakość i efektywność edukacji wyższej

Temat jakości edukacji wyższej i jej determinant był również przedmiotem badań, jednak przeprowadzono ich stosunkowo niewiele, czego konsekwencją jest znacznie mniejsza wiedza na ten temat.

Jednym z ciekawszych i częściej cytowanych badań jest praca Philippe'a Aghiona i współautorów (2009), w której analizują oni, jak autonomia uczelni wyższej oraz udział przychodów przyznawanych na zasadach konkurencyjnych wpływają na jakość pracy badawczej takiej placówki. Autorzy przedstawiają szereg korelacji dla uniwersytetów europejskich³, natomiast systematyczne badanie ilościowe przeprowadzają tylko dla uniwersytetów amerykańskich. Sprawdzają, jak na liczbę i jakość badań naukowych, mierzonych liczbą patentów zgłoszonych w danym stanie, wpływa wzrost finansowania przeznaczonego na badania naukowe dla uniwersytetów. Stwierdzają, że w stanach, w których uniwersytety cieszą się większą niezależnością od władz stanowych oraz są poddane większej presji konkurencyjnej ze strony innych uczelni, wzrost funduszy na badania silniej przekłada się na liczbę patentów niż porównywalny wzrost finansowania w stanach, gdzie uczelnie są zależne od władz stanowych, a konkurencja między uczelniami jest niewielka. Badanie to wskazuje więc m.in., że większe środki przekazane uczelniom niekoniecznie przełożą się na lepsze wyniki ich pracy; potrzebne są również zmiany instytucjonalne. Jest to wniosek zbieżny z wynikami badań nad edukacją na poziomie podstawowym i średnim.

Znaczenie autonomii uczelni podkreślają też Jürgen Enders, Harry de Boer i Elke Weyer (2013), którzy na podstawie własnych zestawień oraz analiz innych autorów konkludują, że większa autonomia jest korzystna dla ich jakości, mierzonej aktywnością badawczą.

Z kolei Ross Williams i współautorzy (2013) – przeciwnie do sformułowanych wyżej wniosków, podkreślają, że dla jakości edukacji wyższej na poziomie krajów, mierzonej m.in. liczbą publikacji i ich cytowaniami, indeksami zaczerpniętymi z listy szanghajskiej oraz liczbą studentów, istotna jest wysokość finansowania, zarówno publicznego, jak i całkowitego. Należy jednak zaznaczyć, że badanie to zostało przeprowadzone na niewielkiej liczbie zmiennych, a autorzy nie sprawdzali odporności swoich wyników na zmiany w konstrukcji użytych wskaźników.

Ciekawą analizą jest też praca Miguela Aubyna i współautorów (2009), która koncentruje się nie tyle na jakości, ile na produktywności czy efektywności systemów edukacji wyższej, na poziomie poszczególnych krajów. Badania dotyczące efektywności uczelni zajmują się obliczeniem i wyjaśnieniem różnic w wielkości rozmaicie definiowanych nakładów, często przez pryzmat wysokości wydatków na uczelnie, w stosunku

³ Dane dla uniwersytetów europejskich pozyskują autorzy samodzielnie – przeprowadzają ankietę na wybranych uczelniach.

do wyników ich działalności. Zakłada się więc istnienie dodatniej zależności między nakładami a wynikami, jednak przyjmuje się, że jej charakter zależy od wielu zmiennych. Badania dotyczące wyłącznie jakości na ogół za jedną ze zmiennych wyjaśniających przyjmują wielkość nakładów i starają się oszacować siłę tego związku, zakładając, że ma on charakter, który da się przybliżyć zależnością liniową, log-liniową, kwadratową lub inną, niemniej zawsze funkcyjną. Jest to różnica o tyle ciekawa, że jak wspomniano powyżej, zależność między nakładami, mierzonymi wielkością wydatków na edukację, a wynikami nauczania w wielu badaniach okazuje się nie być silna; z tego względu badania dotyczące efektywności wydają się szczególnie ciekawe.

Aubyn i współautorzy (2009) jako wynik działalności uczelni traktują aktywność badawczą, mierzoną liczbą publikacji i ich cytowaniami, oraz – co bardzo rzadkie w badaniach nad edukacją wyższą – jakoś dydaktyki, którą przybliżają liczbą absolwentów, ale z uwzględnieniem ich jakości mierzonej za pomocą rankingu *THES – QS World University Rankings Database*. Jest to baza, która dostarcza danych na temat „zatrudnialności” absolwentów poszczególnych uczelni, według oceny firm rekrutujących pracowników spośród nich. Wszystkie zmienne są zagregowane na poziomie poszczególnych krajów. Autorzy dowodzą, że wpływ na efektywność uczelni ma co najmniej kilka czynników. Dodatkowo oddziałuje na nią swoboda uczelni w zakresie polityki personalnej: zatrudniania, zwalniania oraz ustalania wysokości płac. Ważny jest również sposób przyznawania funduszy: dodatni wpływ na efektywność ma sposób przyznawania funduszy na podstawie wyników (*output-oriented funding*). Pozytywnie oddziałują również wyniki testu PISA, co wskazuje, że system edukacji wyższej nie działa w oderwaniu od wcześniejszych etapów edukacji – lepiej wyedukowani na uprzednich etapach nauki studenci ułatwiają pracę uczelniom. Natomiast ujemny wpływ na efektywność, zgodnie z obliczeniami autorów, wywiera autonomia uczelni dotycząca oferowanych programów.

Ciekawym badaniem międzynarodowym, również dotyczącym efektywności uczelni, jest praca Joanny Wolszczak-Derlacz i Aleksandry Parteki (2011). Autorki badają efektywność 259 uczelni z Polski, Wielkiej Brytanii, Szwajcarii, Finlandii, Niemiec i Austrii. Dane pochodzą z różnych źródeł: urzędów statystycznych poszczególnych krajów, stron internetowych uniwersytetów oraz krajowych baz danych. O wynikach działalności uczelni wyższych świadczy liczba absolwentów (a więc wskaźnik czysto ilościowy) oraz liczba publikacji w bazie *Thomson Reuters ISI Web of Science* (wskaźnik, który również ma charakter przede wszystkim ilościowy, choć już sam fakt, że publikacja znalazła się w tym spisie, stanowi pewne kryterium jakościowe).

Autorki stwierdzają, że istnieje duże zróżnicowanie efektywności uczelni wewnątrz krajów, natomiast – co może zaskakiwać – nie ma wyraźnego zróżnicowania między krajami, nieuprawniony wydaje się więc wniosek, że można wyróżnić na poziomie międzynarodowym taką organizację systemu uczelni wyższych oraz system ich finansowania, które zdecydowanie bardziej sprzyjają efektywności niż inne. Na dalszym etapie badań autorki starają się odnaleźć charakterystyki, które mają wpływ na efektywność uczelni, i stwierdzają, że zależy ona dodatkowo od roku, w którym uniwersytet został założony, co wskazuje na to, że uniwersytety z dłuższą tradycją są bardziej efektywne, oraz dodatkowo od liczby kobiet wśród pracowników naukowych, natomiast ujemnie od

liczby wydziałów i od udziału stałych przychodów publicznych (*core funding*) w całkowitych przychodach. Ta ostatnia zależność jednak – jak zwracają uwagę badaczki – może wynikać z odwrotnej zależności – mianowicie takiej, że uniwersytety bardziej efektywne przyciągają więcej funduszy na zasadach konkurencyjnych.

Efektywność uczelni z sześciu krajów europejskich: Wielkiej Brytanii, Norwegii, Finlandii, Szwecji, Szwajcarii i Austrii, badają też Zara Daghbashyan, Enrico Deiacó i Maureen McKelvey (2014). Również i oni dochodzą do wniosku, że nie ma systematycznych różnic w efektywności uczelni między krajami. Znaczenie ma natomiast wielkość uniwersytetu – duże są bardziej efektywne.

Ten krótki przegląd badań pokazuje, że nadal bardzo mało wiadomo na temat czynników, które wpływają na efekty działalności uczelni wyższych. Z jednej strony część badań świadczy o znaczeniu autonomii placówek, co jest zgodne również z wynikami analiz dotyczących edukacji na poziomie podstawowym i średnim; z drugiej zaś strony brak systematycznych różnic w efektywności uczelni między krajami wydaje się kwestionować ten wniosek. Część badań wskazuje na znaczenie konkurencji między uczelniami o fundusze – jednak kwestia ta jest nadal bardzo słabo zbadana. Problem wpływu wielkości wydatków na edukację wyższą na efekty działalności uczelni to również sprawa dyskusyjna. Istnieją badania wskazujące na bezpośrednie, dodatnie znaczenie wydatków na edukację wyższą i uczelnie; są też takie, które podważają występowanie takiego bezpośredniego związku. Z kolei część analiz *explicite* zakłada, że taki związek istnieje, ale zależy od wielu innych czynników.

Kwestie związane z jakością (oraz efektywnością) uczelni – zarówno ich aktywnością badawczą, jak i dydaktyczną – są więc nadal obszarem, który wymaga badań. Niestety brak porównywalnych danych zarówno na poziomie uczelni, jak i nawet na poziomie krajowym skutecznie blokuje większość wysiłków badaczy.

Poniżej przedstawiono wyniki obliczeń, które wykorzystują istniejące dane, by odpowiedzieć na dość proste pytanie: czy wielkość finansowania ma bezpośredni, funkcyjny wpływ na średnią jakość pracy badawczej uczelni na poziomie kraju, mierzonej za pomocą liczby publikacji i ich cytowań? Tak sformułowane pytanie wydaje się istotne, a jednocześnie kwestia ta jest możliwa do ilościowego zbadania na podstawie istniejących danych.

Wykorzystywane dane są zagregowane na poziomie poszczególnych krajów, mają charakter czasowo-przekrojowy, a próba obejmuje obecne kraje OECD w latach 1996–2013. Czasowo-przekrojowy charakter danych umożliwia zastosowanie metod oszacowań, które pozwalają kontrolować oddziaływanie czynników niezmiennych w czasie, a charakterystycznych dla danego kraju, tzw. efektów stałych, dzięki czemu można z większą precyzją oszacować wpływ pozostałych zmiennych.

Dokładniej, zmienną wyjaśnianą jest liczba opublikowanych w recenzowanych pismach, uwzględnionych w bazie Scopus, prac naukowych, w ujęciu *per capita*, lub liczba cytowanych prac, które zostały opublikowane w recenzowanych pismach, również w ujęciu *per capita*. Ta druga zmienna pomija więc te prace, które nie były cytowane przez innych badaczy. Zmienne dotyczące liczby prac naukowych opublikowanych przez naukowców z danego kraju zostały zaczerpnięte z bazy SCImago, następnie podzielone przez wielkość populacji danego kraju.

Zmienne wyjaśniające obejmują:

- wielkość publicznych wydatków na edukację wyższą (*wyd_pub*), w ujęciu na studenta oraz
- wielkość produktu krajowego brutto *per capita* (PKB).

Obie te zmienne zostały zaczerpnięte z bazy danych Banku Światowego (*World Development Indicators*).

Szacowane równanie miało postać:

$$\text{publikacje}_{i,t} = \alpha_i + \beta_1 * \text{wyd_pub}_{i,t} + \beta_2 * \text{PKB}_{i,t} + e_{i,t}$$

gdzie:

- *publikacje_{i,t}*, to jedna z dwóch zmiennych wyjaśnianych opisanych powyżej, dla kraju *i* w czasie *t*;
- α_i oznacza stałą dla kraju *i*;
- *wyd_pub_{i,t}*, oraz *PKB_{i,t}*, to opisane wyżej zmienne niezależne, dla kraju *i* w czasie *t*;
- *e_{i,t}* jest oszacowaną resztą z regresji;
- β_1 oraz β_2 to oszacowane współczynniki.

Do obliczeń wykorzystano estymator efektów stałych.

Tabela 1 pokazuje wyniki obliczeń – kolumna 1 zawiera wyniki oszacowań, gdzie zmienną wyjaśnianą była liczba publikacji w recenzowanych pismach, *per capita*; natomiast kolumna 2 – gdzie zmienną wyjaśnianą była liczba cytowanych prac opublikowanych w recenzowanych pismach, *per capita*.

Rezultaty obliczeń wskazują, że nie ma prostego przełożenia między wielkością finansowania publicznego a pracą badawczą uczelni: zmienna ta okazała się statystycznie nieistotna. Obliczenia te dowodzą więc, że zwiększenie finansowania, bez zmian instytucjonalnych, nie doprowadzi do poprawy jakości pracy badawczej.

Badanie to jest bardzo proste, a wykorzystywane dane obciążone są wieloma niedoskonałościami, takimi jak chociażby pominięcie – z powodu braku danych – jakości dydaktyki uczelni. Jego wyniki powinny być więc traktowane ostrożnie.

Tabela 1. Wielkość publicznego finansowania uczelni a wyniki ich pracy badawczej

	1	2
PKB	6,20e-08*** (1,13e-08)	5,38e-08*** (1,02e-08)
Wielkość publicznych wydatków na edukację wyższą	-4,81e-06 (3,38e-06)	-3,72e-06 (3,03e-06)
Liczba obserwacji	328	328
Liczba krajów	27	27

*** oznacza statystyczną istotność na poziomie 1%.

Źródło: obliczenia własne.

Podsumowanie

Pytania o to, jak można wpływać na jakość edukacji i wynikającą z niej jakość kapitału ludzkiego, należą do bardzo istotnych kwestii z pogranicza ekonomii, psychologii i pedagogiki. Ekonomia edukacji koncertuje się m.in. na próbie znalezienia związków między sposobem finansowania edukacji oraz konstrukcją otoczenia instytucjonalnego szkół a mierzonymi za pomocą wyników testów rezultatami nauczania.

O ile pewne związki w obrębie edukacji podstawowej i średniej zostały już dość dobrze zbadane, o tyle wiedza na temat czynników wpływających na jakość pracy uczelni jest znacznie mniejsza. Problemy wynikają zarówno z niejasności co do tego, jak zdefiniować i zmierzyć jakość uczelni, jak i z braku porównywalnych danych.

Wydaje się jednak, że podobnie jak w przypadku szkół podstawowych i średnich, tak samo i w przypadku uczelni wyższych, przynajmniej w krajach OECD, kluczowy jest sposób finansowania, ich autonomia czy pewna konkurencja między nimi. Wbrew popularnym opiniom sam wzrost finansowania, za którym nie idą zmiany instytucjonalne w obrębie tych obszarów, nie przyniesie pozytywnych skutków – ani w sferze edukacji szkolnej, ani wyższej. Nie oznacza to, że wielkość środków nie ma znaczenia, natomiast pokazuje konieczność jednoczesnego uwzględnienia wielu czynników, które mogą wpłynąć na jakość edukacji.

Bibliografia

- Aghion P., Dewatripont M., Hoxby C.M., Mas-Colell A., Sapir A. (2009). *The Governance and Performance of Research Universities: Evidence from Europe and the US*. NBER Working Paper, nr 14851. National Bureau of Economic Research.
- Alexander K.L., Entwisle D.R., Olson L.S. (2001). Schools, achievement, and inequality: A seasonal perspective. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, t. 23, s. 171–191.
- Anderson J.B. (2008). Social capital and student learning: Empirical results from Latin American primary schools. *Economics of Education Review*, t. 27, s. 439–449.
- Aubyn M.S., Pina A., Garcia F., Pais J. (2009). *Study on the Efficiency and Effectiveness of Public Spending on Tertiary Education*. European Economy – Economic Paper, nr 390. Directorate General Economic and Monetary Affairs (DG ECFIN), European Commission.
- Belfield C.R., Levin H.M. (2002). The effects of competition between schools on educational outcomes: A review for the United States. *Review of Educational Research*, t. 72(2), s. 279–341.
- Bukowska G., Siwińska-Gorzelał J. (2011). School competition and the quality of education: Introducing market incentives into public services. *The Economics of Transition*, t. 19(1), s. 151–177.
- Croll P. (2004). Families, social capital and educational outcomes. *British Journal of Educational Studies*, t. 52(4), s. 390–416.
- Crosnoe R. (2004). Social capital and the interplay of families and schools. *Journal of Marriage and Family*, t. 66(2), s. 267–280.
- Daghighashyan Z., Deiacó E., McKelvey M. (2014) How and why does cost efficiency of universities differ across European countries? An explorative attempt using new microdata, w: A. Bonaccorsi (red.), *Knowledge, Diversity and Performance in European Higher Education. A Changing Landscape*. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing Ltd, s. 267–291.

- Enders J., Boer H. de, Weyer E. (2013). Regulatory autonomy and performance: The reform of higher education re-visited. *Higher Education*, t. 65(1), s. 5–23.
- Fuchs T., Woessmann L. (2007). What accounts for international differences in student performance? A re-examination using PISA data. *Empirical Economics*, t. 32(2), s. 433–464.
- Hanushek E.A. (1997). Assessing the effects of school resources on student performance: An update. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, t. 19(2), s. 141–164.
- Hanushek E.A., Woessmann L. (2011). *The Economics of International Differences in Educational Achievement (Handbook of the Economics of Education)*. Amsterdam: Elsevier.
- High Level Group on The Modernisation of Higher Education: Report to the European Commission on Improving the Quality of Teaching and Learning in Europe's Higher Education Institutions (2013). Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Hoxby C.M. (2000). Does competition among public schools benefit students and taxpayers? *American Economic Review*, t. 90(5), s. 1209–1238.
- Ready D.D. (2010). Socioeconomic disadvantage, school attendance, and early cognitive development: The differential effects of school exposure. *Sociology of Education*, t. 83(4), s. 271–286.
- Rouse C.E., Barrow L. (2009). *School Vouchers and Student Achievement: Recent Evidence and Remaining Questions*. SSRN Scholarly Paper, nr ID 1920091. Rochester, NY: Social Science Research Network.
- Schütz G., Ursprung H., Woessmann L. (2005). *Education Policy and Equality of Opportunity*. CESifo Working Paper Series, nr 1518. CESifo Group Munich.
- Sirin S.R. (2005). Socioeconomic status and academic achievement: A meta-analytic review of research. *Review of Educational Research*, t. 75(3), s. 417–453.
- White S.B., Reynolds P.D., Thomas M.M., Gitzlaff N.J. (1993). Socioeconomic status and achievement revisited. *Urban Education*, t. 28(3), s. 328–343.
- Williams R., Rassenfosse G. de, Jensen P., Marginson S. (2013). The determinants of quality national higher education systems. *Journal of Higher Education Policy and Management*, t. 35(6), s. 599–611.
- Willingham D. (2012). Ask the cognitive scientist: Why does family wealth affect learning? *American Educator*, t. 36(1), s. 33–39.
- Woessmann L. (2003). Schooling resources, educational institutions and student performance: The international evidence. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, t. 65(2), s. 117–170.
- Woessmann L. (2010). *Cross-Country Evidence on Teacher Performance Pay*. IZA Discussion Paper, nr 5101. Institute for the Study of Labor (IZA).
- Woessmann L., West M. (2006). Class-size effects in school systems around the world: Evidence from between-grade variation in TIMSS. *European Economic Review*, t. 50(3), s. 695–736.
- Wolszczak-Derlacz J., Parteka A. (2011). Efficiency of European public higher education institutions: A two-stage multicountry approach. *Scientometrics*, t. 89(3), s. 887–917.

Wpływ kryzysu finansowego na wzmocnienie pozycji krajów na średnim poziomie rozwoju w gospodarce światowej

Andrzej Wojtyna

Obecny kryzys światowy pokazał jednoznacznie, że kraje zaliczane do tzw. gospodarek wschodzących¹ ucierpiały w jego wyniku w stopniu wyraźnie mniejszym niż kraje wysoko rozwinięte. Nie oznacza to jednak, że w każdej z tych dwu grup krajów nie występują pod wskazanym względem istotne różnice. Wynikają one z oddziaływania wielu czynników, do których można zaliczyć przede wszystkim: (1) zakres, w jakim dany kraj doświadczył kryzysów finansowych w przeszłości, oraz lekcje, jakie z tych zdarzeń potrafili wyciągnąć politycy gospodarczy dla lepszego przygotowania się na kolejny kryzys; (2) stopień otwartości gospodarki na przepływy towarowe i kapitałowe; (3) strukturę gospodarczą, a w tym stopień uzależnienia od eksportu i importu surowców; (4) elastyczność reakcji polityki makroekonomicznej na zaburzenia finansowe oraz zakres dostępnych narzędzi makroostrożnościowych; (5) osiągnięty poziom rozwoju, od którego zależy siła efektu doganiania.

Długotrwałość obecnego kryzysu oznacza, że większa ogólnie odporność gospodarek wschodzących przekłada się już w znaczącym stopniu na zmiany w układzie sił w gospodarce światowej. Nasuwa się jednak ważne pytanie, czy zmiany te okażą się trwałe. Można np. założyć, że podobnie jak to się stało z gospodarkami wschodzącymi po kryzysach finansowych (bankowych i walutowych) lat dziewięćdziesiątych XX w., tak obecnie kraje wysoko rozwinięte przeprowadzą odpowiednie dostosowania instytucjonalne i strukturalne, które pozwolą im odbudować pozycję sprzed obecnego kryzysu, a nawet ją wzmocnić. Kluczowe znaczenie będzie miało to, na jakich trajektoriach długookresowego wzrostu gospodarczego znajdują się obydwie grupy krajów. Pozytywny wpływ większej odporności gospodarek wschodzących na zmianę układu sił może jednak dosyć szybko wygasnąć, jeśli okazałoby się, że w tej grupie krajów spowolnienie tempa wzrostu potencjalnego PKB w porównaniu z okresem sprzed

¹ W niniejszym rozdziale nie wprowadza się rozróżnienia znaczeniowego między gospodarkami wschodzącymi a krajami na średnim poziomie rozwoju.

kryzysu jest relatywnie większe niż w krajach wysoko rozwiniętych. Efekt ten mógłby zostać dodatkowo wzmocniony w krótkim okresie przez niekorzystne skutki odchożenia krajów rozwiniętych od niekonwencjonalnych narzędzi polityki monetarnej. Zarazem jednak niekorzystne skutki ze strony krajów wysoko rozwiniętych mogą okazać się słabsze ze względu na znacznie silniejsze niż w przeszłości powiązania wewnątrz grupy gospodarek wschodzących. Chociaż efekt netto tych różnorodnych czynników jest trudny do określenia, to jednak próby uchwycenia zarysowujących się tendencji są podejmowane przez czołowe ośrodki badawcze.

Celem rozdziału jest przybliżenie tych kierunków prowadzonych za granicą badań, które rzucają nowe światło na procesy kształtujące zmiany w układzie sił w gospodarce światowej, ze szczególnym uwzględnieniem roli, jaką pod tym względem odgrywa obecny kryzys. W podrozdziale drugim pokazane są zmiany w pozycji gospodarek wschodzących, zaistniałe jeszcze w okresie poprzedzającym kryzys; refleksja dotyczy też tego, w jakim stopniu zmiany te zostały skorygowane przez oddziaływanie kryzysu, oraz prognoz na najbliższe dziesięciolecie. Podrozdział trzeci przedstawia teoretyczne i empiryczne kontrowersje wokół rosnącej roli gospodarek wschodzących. Zawiera omówienie badań empirycznych próbujących uchwycić znaczenie poszczególnych czynników odpowiedzialnych za zmianę ich pozycji w gospodarce światowej w długim okresie. Uwzględnione są w nim również zjawiska krótkookresowe, które mogą w istotny sposób zmodyfikować przebieg procesów długofalowych.

Zmiana pozycji gospodarek wschodzących w gospodarce światowej

Silny wzrost znaczenia gospodarek wschodzących jest zjawiskiem stosunkowo nowym². W 1950 r. na kraje wysoko rozwinięte przypadało 60% światowego produktu krajowego brutto (PKB) mierzonego według parytetu siły nabywczej (PPP) i ten wysoki udział utrzymał się w zasadzie przez cztery kolejne dekady i na początku lat dziewięćdziesiątych XX w. wynosił nadal 55% (zob. Kekic 2012: 178). Od tego czasu udział gospodarek wschodzących wyraźnie wzrósł. Jak pokazują M. Ayhan Kose i Eswar Prasad (2010: 2–3), w latach 1990–2008 kraje te prawie podwoiły swój udział w światowym PKB, konsumpcji prywatnej, inwestycjach oraz obrotach handlowych, natomiast ich udział w światowych rezerwach walutowych zwiększył się z 20 do aż 75%. Autorzy ci zwracają jednocześnie uwagę na to, że jeśli z grupy gospodarek wschodzących wyłączą się Brazylię, Chiny i Indie, to rysujący się obraz jest wyraźnie mniej spektakularny: wyniki tej grupy są co prawda zdecydowanie lepsze niż pozostałych krajów rozwijających się, ale przewaga w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych zaczyna się zarysowywać w zasadzie dopiero od połowy minionej dekady. Przewaga ta uległa wzmocnieniu w trakcie obecnego kryzysu, co skłoniło większość badaczy do przyjęcia tezy, że wzrost udziału gospodarek wschodzących utrzyma się także w najbliższych dekadach.

² Jak przypomina Simon Cox (2012: 153), 40 lat temu nie istniało samo określenie „rynki wschodzące”, które ukuł w 1981 r. Antoine van Agtmael, jeden z wyższych urzędników Międzynarodowej Korporacji Finansowej.

W prognozie *The Economist* (Franklin, Andrews 2012) przyjmuje się dwa horyzonty czasowe: rok 2030 i rok 2050³. Simon Cox (2012: 154–155) podkreśla, że tego typu prognozy są siłą rzeczy obciążone dużą niepewnością, i przypomina, że w przeszłości nie okazały się one zbyt trafne. W odniesieniu do krajów BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, Republika Południowej Afryki) potencjał wzrostowy oceniony został zbyt pesymistycznie. Na przykład w 1997 r. Bank Światowy prognozował, że udział tej grupy krajów w światowym PKB będzie w 2020 r. dwukrotnie wyższy niż w 1992 r. Okazało się, że podwojenie udziału nastąpiło 10 lat wcześniej. Zdecydowanie zbyt pesymistycznie perspektywy wzrostu w tej grupie krajów ocenili też eksperci banku Goldman Sachs. Trudno powiedzieć, czy prognozy na najbliższe dekady okażą się bardziej trafne niż w przeszłości⁴. Ich wyniki zawiera tabela 1. Okazuje się, że wschodzące gospodarki Azji będą nadal umacniać swoją pozycję. Gospodarki krajów Ameryki Łacińskiej i Europy Wschodniej będą rosnać wyraźnie wolniej, ale będą stopniowo doganiać kraje Europy Zachodniej oraz Stany Zjednoczone. Różnice w tempie wzrostu wydają się stosunkowo niewielkie, ale po czterech dekadach rozbieżności w poziomach PKB stają się już bardzo wyraźne, co oznacza też istotne zmiany udziałów poszczególnych regionów w światowym PKB. Przewiduje się, że udział „rozwijających się krajów Azji” zwiększy się z 27,9% w 2010 r. do 48,1% w 2050 r. Swoją udział zwiększą też kraje Afryki subsaharyjskiej (z 2,6 do 5,1%) oraz kraje Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu (z 4,8 do 6,9%). Pozostałe grupy krajów albo utrzymają swój udział (Ameryka Łacińska), albo zmniejszą go w stosunkowo niewielkim stopniu (Europa Wschodnia), bądź w sposób bardzo istotny (Ameryka Północna, Europa Zachodnia i najbardziej Japonia).

Przez pryzmat okresów ultradługich osiągnięcie przez Azję 50-procentowego udziału w światowym PKB nie jest czymś zaskakującym. Udział taki utrzymywał się przez zdecydowaną większość minionego tysiąclecia; dopiero po 1820 r. zaczął się on bardzo szybko zmniejszać (do kilkunastu procent w połowie ubiegłego wieku). Jeśli sprawdzą się prognozy i Azja powróci do około 50-procentowego udziału, to można będzie rzeczywiście zgodzić się z opinią, że utrata przez nią dominacji najpierw na rzecz Europy Zachodniej, a następnie Stanów Zjednoczonych to tylko chwilowe odstępstwo (*statistical blip*) od historycznej tendencji (zob. Kekic 2012: 179).

Obraz staje się szczególnie interesujący, gdy odejdzie się od średnich wielkości dla poszczególnych regionów świata i uwzględni się perspektywy konkretnych krajów. Jeśli przyjmie się PKB na mieszkańca w Stanach Zjednoczonych w 2050 r. (według PPP) za 100, to największy sukces w doganianiu przypadnie w udziale Korei Południowej (105,0 w porównaniu z 63,1 w 2010 r.). W przypadku Chin wskaźnik ten wzrośnie z 15,9 do 52,3, a na nieznacznie niższym poziomie ukształtuje się także w Brazylii i Tajlandii. Zaskakująco wysoki jest przewidywany wskaźnik dla Rosji (71,9) – nieznacznie wyższy niż w Wielkiej Brytanii (71,1), ale wyraźnie wyższy niż we Włoszech (60,1)

³ Prognoza do 2030 r. została sporządzona przez Economist Intelligence Unit i następnie rozszerzona przez Kekica do 2050 r.

⁴ Ramy analityczne tej i podobnych prognoz pokazujących wzrost znaczenia gospodarek wschodzących są dosyć proste. Jak zauważa Cox (2012: 157), „rezultaty odzwierciedlają trzy występujące w tych krajach tendencje: zmiany w zasobach siły roboczej, konwergencję produktywności do poziomu obserwowanego w Stanach Zjednoczonych oraz umocnienie się walut”.

oraz Japonii (58,3), która spośród analizowanych krajów zanotowała najznaczniejszy spadek wskaźnika (w 2010 r. wynosił on 71,8), czyli najbardziej zwiększyła dystans wobec Stanów Zjednoczonych. Charakterystyczne jest to, że wśród krajów biedniejszych, które silnie zwiększą swoje udziały do 2050 r., nie będzie dużych gospodarek, które byłyby porównywalne z obecną pozycją grupy BRICS. Jak zauważa Cox (2012: 169), „w 2050 r. wielkie gospodarki nie będą już gospodarkami wschodzącymi, natomiast gospodarki wschodzące nie będą już bardzo duże”.

Tabela 1. Średnioroczne tempo wzrostu w różnych regionach świata (w %)

	PKB			PKB <i>per capita</i>		
	2011–2030	2031–2050	2011–2050	2011–2030	2031–2050	2011–2050
Świat	3,7	3,8	3,7	3,2	3,4	3,3
Kraje bogate						
Ameryka Północna	2,5	2,1	2,3	2,0	1,8	1,9
Japonia	1,0	0,9	0,9	1,1	1,2	1,1
Europa Zachodnia	1,8	1,9	1,8	1,7	1,9	1,8
Gospodarki wschodzące						
Azja	5,5	4,8	5,2	5,0	4,5	4,7
Bliski Wschód i Afryka Północna	4,7	4,7	4,7	3,9	4,0	3,9
Europa Wschodnia	3,3	3,1	3,2	3,3	3,2	3,2
Ameryka Łacińska	3,6	3,7	3,7	3,1	3,4	3,3
Afryka subsaharyjska	5,5	5,5	5,5	4,3	4,5	4,4

Źródło: Kekic 2012: 176.

Podobna projekcja, która również przyjmuje rok 2050 jako horyzont czasowy, została opracowana przez PricewaterhouseCoopers (zob. PwC 2013). Została ona oparta na modelu uwzględniającym trendy w zakresie demografii, inwestycji kapitałowych, poziomu wykształcenia oraz postępu technicznego. Z obliczeń wynika, że Chiny wyprzedzą Stany Zjednoczone i staną się największą gospodarką świata (według PPP) już w 2017 r., a według rynkowych kursów walutowych – w 2027 r. Z kolei Indie będą w 2050 r. trzecią potęgą gospodarczą świata, wyprzedzając wyraźnie Brazylię, która wysunie się na czwartą pozycję przed Japonię. Natomiast Rosja może prześcignąć Niemcy i stać się największą gospodarką Europy jeszcze przed 2020 r. według PPP, a w 2035 r. według kursów rynkowych. W 2050 r. takie gospodarki wschodzące jak Meksyk i Indonezja będą prawdopodobnie większe niż Wielka Brytania i Francja, natomiast Turcja – większa niż Włochy. Interesujące jest to, że w analizie uwzględniona została też Polska, która w 2011 r. znalazła się pod względem wielkości PKB (według PPP) na 18. pozycji na świecie. Z prognozy wynika, że w 2030 r. Polska będzie się nadal

utrzymywać wśród 20 największych gospodarek (na 19. miejscu), ale w 2050 r. już się w tej grupie nie zmieści (podobnie jak Australia)⁵.

W prognozie PwC uwzględnione są też zmiany w PKB *per capita*. Rezultaty są podobne jak w przypadku prognozy Economist Intelligence Unit, ale np. w odniesieniu do Chin jest ona trochę mniej optymistyczna – w 2050 r. wskaźnik osiągnie 44% poziomu przewidywanego dla Stanów Zjednoczonych⁶.

Kontrowersje wokół rosnącej roli gospodarek wschodzących

Obawy krajów wysoko rozwiniętych

Stosunek krajów wysoko rozwiniętych do szybko rosnącego znaczenia gospodarek wschodzących jest wyraźnie ambiwalentny. Z jednej strony zdają sobie one sprawę z tego, że skutki obecnego kryzysu byłyby dla nich zdecydowanie bardziej dotkliwe, gdyby w skali świata doszło do znacznie silniejszej synchronizacji zjawisk koniunkturalnych. Z drugiej strony korzyści z podtrzymywania popytu przez gospodarki wschodzące w okresie kryzysu nie są w stanie przesłonić obaw o długookresowe następstwa zmian w układzie sił w gospodarce światowej.

W ostatnich latach opublikowanych zostało kilka znaczących prac, które wyraźnie wskazują na zagrożenia, jakie dla krajów wysoko rozwiniętych stanowi rosnąca siła gospodarek wschodzących. Symptomatyczne jest to, że prace te, z których część uderza wręcz w alarmistyczny ton, pojawiły się właśnie w czasie obecnego kryzysu. Nasuwa się dość proste wyjaśnienie: w wyniku kryzysów finansowych lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w. dochodziło do zmiany układu sił w gospodarce światowej na korzyść krajów wysoko rozwiniętych, które określały i narzucały zasady koniecznych działań dostosowawczych. Obecny kryzys, który dotknął dużo silniej kraje wysoko rozwinięte, oznacza odwrotny kierunek zmian w układzie sił. Nie jest on bowiem czynnikiem neutralizującym i spowalniającym długofalowy proces wzrostu znaczenia gospodarek wschodzących, lecz czynnikiem wzmacniającym jego przebieg.

Przed zagrożeniami dla krajów rozwiniętych ostrzega konsekwentnie Stephen D. King, główny ekonomista HSBC. Wnikliwą i sugestywną analizę tych zagrożeń przedstawił on już w pierwszej swojej książce, napisanej we wcześniejszej fazie obecnego kryzysu (zob. King 2010). Przeprowadzona przez niego analiza daje dobry obraz błędów, jakie zostały popełnione przez polityków gospodarczych w myśleniu o długo-okresowych uwarunkowaniach wzrostu. Do najważniejszych błędów zaliczył on fakt, że politycy gospodarczy stracili z pola widzenia jeden z kluczowych problemów ekonomii, a mianowicie to, że w ostatecznym rozrachunku zasoby są ograniczone. Błąd ten popełniany był dlatego, że przez wiele lat kraje zachodnie nie musiały konkurować o rzadkie światowe zasoby (ibidem: XIX). Chociaż w wyniku szybkiego rozwoju gospodarek wschodzących sytuacja pod tym względem uległa w minionych kilkunastu latach

⁵ Należy zauważyć, że średnioroczne tempo wzrostu przyjęte dla Polski wynosi 2,5%, co jest uzasadniane m.in. niską stopą oszczędności i inwestycji oraz niekorzystnymi trendami demograficznymi.

⁶ W tym przypadku znaczenie może mieć to, że w raporcie PwC uwzględniony został przebieg procesów gospodarczych w 2012 r., kiedy dało się już wyraźnie zaobserwować spowolnienie wzrostu w Chinach.

radikalnej zmianie, przywódcy krajów rozwiniętych przekonywali swoich obywateli, że dalszy wzrost ich dobrobytu nie jest zagrożony. Przyczyna tego samozadowolenia polityków tkwiła jednak w tym, że jak trafnie ujmuje to King, „siły rynkowe wydawały się dobrze działać w świecie zachodnim po części dlatego, że nie pozwolono im działać w innych miejscach” (ibidem: 240). Gdy jednak siły te zaczęły działać w takich „nowych miejscach”, jak Chiny czy Indie, to ocena perspektyw gospodarki światowej stała się dużo trudniejsza. King ma bowiem rację, pisząc, że „uwolnienie ze smyczy sił rynkowych w skali globu wraz z równoczesnym i paradoksalnym rozwojem modelu kapitalizmu państwowego daje zaskakujące efekty, które politycy krajów wysoko rozwiniętych nie do końca rozumieją” (ibidem: 241)⁷. Jego zdaniem politycy krajów rozwiniętych stanęli wobec bardzo poważnego wyboru: czy pozwolić krajom biedniejszym skorzystać z możliwości gospodarczych, z których w przeszłości korzystał tylko uprzywilejowany Zachód, czy „zamknąć się w bunkrze” i pozwolić, by świat jako całość stanął w obliczu katastrofy politycznej i gospodarczej (ibidem: 245). King opowiada się jednoznacznie za pierwszym rozwiązaniem, choć jasno pokazuje, z jak poważnymi wyrzeczeniami muszą się liczyć kraje rozwinięte, gdy będą dostosowywać się do nowego „obniżonego statusu”.

W najnowszej książce King (2013) podtrzymuje swoje wcześniejsze diagnozy, ale wzbogaca uzasadnienie sformułowanych tez pogłębioną analizą dawniejszych doświadczeń historycznych. Jego zdaniem społeczeństwa zachodnie nie są przygotowane na sytuację bardzo niskiego wzrostu gospodarczego. Przywiązanie do ukształtowanego w epoce oświecenia przekonania o ciągłym postępie, które znalazło potwierdzenie w okresie trwałego wzrostu gospodarczego po II wojnie światowej, powoduje, że społeczeństwa te w ograniczonym stopniu rozumieją świat, w którym wzrost dobrobytu nie jest już zagwarantowany (ibidem: 6). Kinga irytuje to, że w sposób arogancki zignorowano doświadczenia takich krajów, jak Argentyna i Japonia, które weszły w okres trwałej stagnacji, mimo że w przeszłości należały do najbardziej dynamicznych gospodarek świata. Jego zdaniem nie były to wyjątkowe przypadki, które można by porównać do mutacji w procesie ewolucji, lecz wcześniejsze przykłady sytuacji, w której obecnie znalazły się kraje wysoko rozwinięte. Dlatego w ostatniej książce King poświęca dużo miejsca sposobom, dzięki którym kraje wysoko rozwinięte mogą próbować uniknąć „pułapki stagnacji”. Wychodzi od tego, że lekcje z kryzysu azjatyckiego lat 1997–1998 mają w obecnych warunkach jedynie ograniczoną przydatność (ibidem: 208). Uważa, że istnieją ważne powody, dla których żadna z sześciu opcji⁸,

⁷ King (2010: 241) podaje interesujący przykład tego, że „barometry, na podstawie których politycy oceniają pogodę gospodarczą, zaczęły dawać fałszywe odczyty”. Otóż „obroty handlowe między krajami rozwiniętymi i gospodarkami wschodzącymi szybko się rozwijały, ale nie jest to czysto ricardowski handel oparty na przewagach komparatywnych. Doświadczenie Japonii sugeruje, że *outsourcing* i *off-shoring* mogą prowadzić do stagnacji gospodarczej. Udawanie, że Japonia jest «inna» i dlatego jej sytuacja nie ma bezpośredniego odniesienia do Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, może być pocieszeniem, ale prawdopodobnie stanowi błąd” (ibidem).

⁸ Są to następujące opcje (King 2013: 208–209): (1) przeprowadzić bolesne dostosowania na samym początku; (2) zaakceptować, że nie można żyć ponad stan; (3) zastosować ortodoksyjną konsolidację fiskalną (Korea Płd.); (4) zrzucić winę na innych (Malezja); (5) zabezpieczyć się przed spekulantami (Malezja); (6) przeprowadzić rewolucję i obalić rządzącą elitę (Indonezja).

które pozwoliły wówczas przewyciężyć kryzys i zapoczątkować trwałe ożywienie, nie jest obecnie dostępna w krajach wysoko rozwiniętych. Pierwszym powodem jest to, że w żadnej z gospodarek azjatyckich nie wytworzyła się zachodnia „kultura uprawnień” (*entitlement culture*). Po drugie, w żadnej z tych gospodarek decydenci nie twierdzili, że potrafią kontrolować przebieg zdarzeń ekonomicznych.

Odejście od sztucznego podtrzymywania wzrostu gospodarczego jest zdaniem Kinga niezbędne. Zbyt długo dominowało złudzenie, że „dzięki naszym emeryturom, naszemu systemowi opieki zdrowotnej, naszemu wysokiemu poziomowi zadłużenia, naszej (szybko topniejącej) wierze w finansową alchemię i odrzucaniu przez nas myśli, że może chodzić o coś więcej niż tylko o cykliczne pogorszenie koniunktury, próbujemy uporczywie przejadać już dzisiaj jutrzejsze dochody. W latach trzydziestych XX w. większość ludzi nie mogła sięgać do przyszłych zasobów; nie pozwalały im na to zbyt słabo rozwinięte rynki kapitałowe i systemy zabezpieczeń społecznych” (ibidem: 260–261). W opinii Kinga przewyciężenie tych ugruntowanych przekonań i rozwiązań instytucjonalnych będzie trudnym procesem. Dlatego końcowe rozdziały książki poświęca on propozycjom zmian w polityce gospodarczej i w rozwiązaniach instytucjonalnych. Chociaż katalog tych propozycji jest dosyć standardowy, to i tak są one trudne do wprowadzenia w życie ze względu na uwarunkowania polityczne⁹.

Głośna książka Dambisy Moyo (2011) należy również do tego nurtu badań, który w szybkim rozwoju gospodarek wschodzących widzi przede wszystkim zagrożenie dla krajów wysoko rozwiniętych. Należy jednak podkreślić, że autorka bynajmniej nie obarcza winą za ten stan rzeczy gospodarek wschodzących. Wręcz przeciwnie, swój wywód rozpoczyna od wskazania trzech ogólnych przyczyn przyspieszającej z każdym rokiem erozji supremacji Zachodu. Pierwszym były krótkowzroczne decyzje polityczne i militarne (głównie Stanów Zjednoczonych), skutecznie prowadzące do wyobcowania gospodarek wschodzących, z którymi Zachód teraz konkuruje. Drugą przyczyną jest to, co Thomas Friedman określił jako „płaskość świata”, czyli obniżenie się kosztów transportu, telekomunikacji i wytwarzania, co w istotny sposób ułatwiło transfer technologii i nowoczesnych systemów zarządzania. Trzecią przyczyną, na której autorka koncentruje uwagę, jest „katalog trwałych i fundamentalnie błędnych działań w polityce gospodarczej” (ibidem: X). W dalszej części książki wykorzystuje ona w interesujący sposób podstawową tożsamość makroekonomiczną $Y = C + I + G + (X - M)$ ¹⁰ do pokazania, „co Zachód zrobił źle, a co reszta zrobiła tak jak trzeba”¹¹.

Moyo nie ogranicza się oczywiście do przedstawienia diagnozy, ale zastanawia się także, w jakim kierunku pójdą w nadchodzących 30 latach zmiany w układzie sił

⁹ Proponowane rozwiązania obejmują m.in.: (1) uelastycznienie polityki tak, aby zapewniała równowagę budżetową w średnim okresie, a jednocześnie dopuszczała znaczny wzrost deficytu w czasie recesji; (2) przejście banków centralnych na strategię celu w postaci nominalnego PKB; (3) ułatwienia w przepływie siły roboczej oraz stworzenie unii fiskalnej w strefie euro.

¹⁰ Gdzie Y oznacza PKB, C – wydatki konsumpcyjne, I – wydatki inwestycyjne, G – wydatki netto sektora rządowego, a X – M – eksport netto.

¹¹ W książce autorka używa w wielu miejscach zgrabnie brzmiącego w języku angielskim przeciwstawienia *the West versus the Rest*. Fragment analizy opartej na wspomnianej tożsamości jest np. zatytułowany *The ying of the West vs. the yang of the Rest* (Moyo 2011: 147–154).

w gospodarce światowej. Za punkt wyjścia przyjmuje następującą charakterystykę obecnego stanu gospodarki światowej: w Stanach Zjednoczonych i w znacznej części Europy Zachodniej zaczyna występować niedobór kapitału, czemu towarzyszy osłabienie dynamiki na rynku pracy związane ze starzeniem się społeczeństwa i obniżaniem się standardów akademickich oraz postępujące osłabianie się monopolu w sferze technologii. Natomiast zyskująca na znaczeniu reszta świata, w której prym wiodą Chiny, dysponuje zasobami finansowymi, ma korzystne perspektywy na rynku pracy oraz aspiracje, by przewodzić w zakresie nowych technologii.

Po naszkicowaniu obecnego układu sił Moyo buduje następnie cztery scenariusze (ibidem: 179–192). Pierwszy określany jest jako *status quo*, przez co autorka rozumie kontynuację procesów, w wyniku których gospodarki wschodzące już dotychczas silnie wzmocniły swoją pozycję. W drugim scenariuszu („Chiny słabną”) uwzględnia ona dosyć często formułowane argumenty, że Chinom będzie coraz trudniej znajdować rozwiązania w sterowaniu procesami gospodarczymi, które pozwolą utrzymać wysoką dynamikę wzrostu. W myśl trzeciego scenariusza („Ameryka odpowiada na atak”) Stany Zjednoczone podejmują próby radykalnych działań w celu odzyskania dominacji w gospodarce światowej. Wreszcie zgodnie z czwartym scenariuszem („atomizacja”), Stany Zjednoczone wprowadzają rozwiązania protekcjonistyczne i rozważają nawet opcję zawieszenia obsługi zadłużenia.

Moyo jest dosyć ostrożna w wypowiedaniu się o prawdopodobieństwie każdego z czterech wyróżnionych scenariuszy. Na podstawie jej komentarzy można jednak odnieść wrażenie, że powrót Stanów Zjednoczonych do modelu wyraźnie opartego na swobodnej grze sił rynkowych i przedsiębiorczości uznaje za mało prawdopodobny. Jej zdaniem, ze względu na zachodzące procesy demograficzne, amerykański model kapitalizmu będzie raczej przesuwiał się w stronę państwa opiekuńczego. Obawa Moyo dotyczy tego, że nie będzie to wariant państwa opiekuńczego dobrze rozwiniętego i dobrze zarządzanego jak w przypadku Szwecji czy Niemiec, a nawet nie wariant państwa opiekuńczego dobrze rozwiniętego, choć źle zaprojektowanego (jak w Grecji czy we Włoszech), ale wariant państwa opiekuńczego słabo rozwiniętego i źle zaprojektowanego (ibidem: 193). Co ciekawe, autorka uważa też, że Stany Zjednoczone właściwie nie skorzystały z otwarcia się na proces globalizacji (ibidem: 187).

Ogólny wniosek, do jakiego w zakończeniu książki dochodzi Mojo, jest dosyć podobny jak w pracach Kinga. Jej zdaniem w ciągu minionych 50 lat rządy, korporacje oraz osoby prywatne podejmowały w Stanach Zjednoczonych katastrofalne decyzje, które w czasie ich dokonywania wydawały się nie generować żadnych kosztów, ale w rzeczywistości okazały się niezwykle kosztowne i szkodliwe dla długofalowego, trwałego funkcjonowania gospodarki (ibidem: 195).

Alternatywne scenariusze są również konstruowane w bardzo wartościowej książce Anatolego Kaletsky’ego (2010). Biorąc pod uwagę fakt, że powstawała ona w najostrejszej fazie obecnego kryzysu, zrozumiałe jest uwzględnienie przez autora możliwości załamania się amerykańskiego modelu kapitalizmu, co mogłoby przypominać implozję systemu gospodarczego Związku Radzieckiego w końcu lat siedemdziesiątych XX w. Według niego załamanie to miałyby daleko idące implikacje dla równowagi sił w gospodarce światowej, ale wbrew wysuwanym opiniom nierealistyczny jest wariant

polegający na przejęciu kluczowej roli przez Chiny czy Europę¹². Doszłoby raczej do niekorzystnych sprzężeń, w wyniku których inne regiony świata ucierpiałyby na dłuższą metę w większym stopniu niż Stany Zjednoczone. Zdaniem Kaletsky'ego bardziej prawdopodobny jest scenariusz, zgodnie z którym amerykański i globalny kapitalizm zaadaptują się do nowych warunków. Nie oznacza to jednak, że przez wiele lat nie będzie toczyć się ostra rywalizacja między demokratycznym kapitalizmem (w którym dojdzie do pewnej konwergencji modelu amerykańskiego i europejskiego) a modelem, który zaczął być określany jako konsens pekiński. Badacz ten uważa, że na dłuższą metę demokratyczny kapitalizm wyjdzie z tej konfrontacji zwycięsko, i przytacza pięć podnoszonych w literaturze argumentów na rzecz tej tezy (ibidem: 306–308). W myśl ostatniego z tych argumentów, nawet jeśli chiński wariant kapitalizmu będzie z sukcesem rozwijany w samych Chinach, to ze względu na jego silne uwarunkowania kulturowe nie będzie mógł zostać z równym powodzeniem zastosowany przez inne gospodarki wschodzące (ibidem: 308).

W ostatnich latach pojawiło się kilka innych bardzo znaczących prac zawierających propozycje rekonstrukcji amerykańskiego modelu kapitalizmu, które pozwoliłyby skorygować popełnione wcześniej błędy, odbudować konkurencyjność gospodarki amerykańskiej i ograniczyć zagrożenia ze strony gospodarek wschodzących bez uciekania się do rozwiązań protekcyjnych. Wśród najbardziej interesujących wskazać można książki dwu wybitnych ekonomistów: Jeffreya Sachsa (2011) oraz Luigi Zingalesa (2012).

Zagrożenia dla gospodarek wschodzących

Mogłoby się wydawać, że jeśli uda się zidentyfikować w sposób przekonujący zagrożenia płynące dla krajów rozwiniętych ze strony gospodarek wschodzących, to jest to w zasadzie równoznaczne ze stwierdzeniem, iż te ostatnie nie są narażone na poważniejsze trudności z utrzymaniem wysokiego tempa wzrostu. Można by przypuszczać, że najwyżej mogą się one obawiać pojawienia się konkurencji w ramach własnej grupy krajów¹³. Sytuacja jest oczywiście dużo bardziej skomplikowana i w efekcie gospodarki wschodzące popełniałyby bardzo poważny błąd, zakładając, że są „skazane na sukces”. Pierwsza bardzo poważna komplikacja wiąże się ze zjawiskiem, które w literaturze jest określane dosyć neutralnie jako transformacja na średnim poziomie rozwoju (*middle-income transition*; zob. Spence 2011: rozdz. 16) bądź bardziej obrazowo, ale i bardziej pesymistycznie, jako pułapka średniego poziomu rozwoju (*middle-income trap*; zob. Aiyar et al., 2013).

Bardzo lapidarną charakterystykę zjawiska daje Michael Spence (2011). Jego zdaniem zjawisko to pojawia się, gdy dany kraj wchodzi w etap procesu wzrostu, któremu odpowiada poziom dochodu na mieszkańca w przedziale 5 tys.–10 tys. dolarów. Na tym etapie gałęzie, które do tej pory stymulowały wzrost, stają się niekonkurencyjne

¹² Należy przypomnieć, że początkowo znaczna część komentatorów uważała, iż kryzys dotyczy właściwie tylko anglosaskiego modelu kapitalizmu.

¹³ Tropieniu nowych „cudów gospodarczych” w tej grupie krajów poświęcona jest interesująca praca Ruchira Sharmy (2012).

ze względu na wzrost płac. Produkcja tych pracochłonnych gałęzi jest przenoszona do krajów o niższych kosztach wytwarzania, a ich miejsce w kraju jest zastępowane przez gałęzie, które tworzą wartość poprzez bardziej intensywne wykorzystanie kapitału rzeczowego, kapitału ludzkiego i wiedzy. Jak podkreśla autor, ten wydawałoby się naturalny proces okazuje się w praktyce bardzo problematyczny. Wynika to z silnej tendencji do trzymania się sprawdzonych źródeł sukcesu, a politykom trudno jest się przyglądać biernie, jak konkurencja eliminuje tradycyjne miejsca pracy. Politycy dysponują przy tym wieloma sposobami, aby hamować proces zmian strukturalnych, takimi jak subsydia, ograniczenia importowe czy osłabianie kursu walutowego (ibidem: 100–101). Natomiast przejście do następnej fazy wzrostu wymaga zaprzestania interwencji na poziomie mikroekonomicznym i zaakceptowania, aby o kierunkach restrukturyzacji zadecydowały siły rynku. Niezbędna staje się więc znaczna doza wiary i cierpliwości, ponieważ „to, co znika, jest bardzo widoczne, natomiast to, co zgodnie z naszą nadzieją powinno się wyłonić, zarysowuje się dużo mniej wyraźnie” (ibidem: 102). Uwarunkowania te, w dużej mierze z obszaru ekonomii politycznej, powodują, że stosunkowo niewiele jest krajów, które z powodzeniem przeszły przez tak rozumiany etap transformacji. Spence zalicza do tej grupy tzw. pierwszą generację „tygrysów azjatyckich” (Korea Południowa, Tajwan, Hongkong i Singapur) oraz – w okresie wcześniejszym – Japonię. Próbuje do niej dołączyć również kraje zaliczane do drugiej generacji „tygrysów azjatyckich”, przy czym szczególnie interesujące są w tym przypadku doświadczenia Malezji (szerzej zob. Yusuf, Nabeshima 2009).

Próbe systematycznego przeanalizowania empirycznego wymiaru zjawiska „pułapki krajów średniego poziomu rozwoju” podejmują Shekhar Aiyar i współautorzy (2013). Zgodnie z przyjętą metodą badania próbują oni znaleźć odpowiedź na pytanie, czy w przypadku krajów o średnim poziomie dochodów prawdopodobieństwo spowolnienia tempa wzrostu jest większe niż w przypadku krajów o niskim i wysokim poziomie dochodów. Przeprowadzona analiza, obejmująca 1125 obserwacji, spośród których 123 (11%) spełniały przyjęte kryteria zjawiska spowolnienia wzrostu¹⁴, dała twierdzącą odpowiedź na to pytanie. Okazało się przy tym, że uzyskany wynik jest odporny na sposób definiowania dolnej i górnej granicy „średniego dochodu”. Co istotne, autorzy nie ograniczają się do zidentyfikowania przypadków „pułapki”, ale próbują też wskazać ewentualne przyczyny ich występowania. Wyróżniają siedem grup możliwych przyczyn¹⁵ (instytucje, demografia, infrastruktura, otoczenie makroekonomiczne i polityka makroekonomiczna, struktura gospodarcza, handel zagraniczny oraz „inne”) i szacują ich relatywny wpływ w poszczególnych epizodach spowolnienia wzrostu. Pozwala im to sporządzić dla siedmiu krajów azjatyckich o średnich dochodach „mapę ryzyka spowolnienia wzrostu”, co z kolei umożliwia sformułowanie rekomendacji dla polityki gospodarczej.

¹⁴ Spowolnienie wzrostu jest tu rozumiane jako duże, nagłe i trwałe zejście ze ścieżki wzrostu przewidywanej na podstawie teoretycznych ram procesu warunkowej konwergencji.

¹⁵ Każda z grup obejmuje od dwóch do sześciu zmiennych, np. w grupie „inne” uwzględnione są warunki klimatyczne oraz wojny i konflikty wewnętrzne.

Druga ważna komplikacja utrudniająca ocenę perspektyw wzrostu w gospodarkach wschodzących dotyczy tego, że ciągle stosunkowo mało wiadomo na temat tego, czy i w jakim stopniu zmieni się jego długookresowe tempo w wyniku obecnego kryzysu. Dobrą jakościową analizę tego problemu zawiera praca Spence'a (2011: rozdz. 22 i 30–34). Pojawiły się też interesujące wyniki badań ekonometrycznych. Rahul Anand i współautorzy (2014) oszacowują wzrost potencjalnego PKB dla Chin, Indii i pięciu krajów ASEAN (*Association of South-East Asian Nations* – Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej) w okresie 1993–2013 i na tej podstawie formułują też pewne wnioski dotyczące przyszłości. Praca ta pokazuje, jak zróżnicowane mogą być przyczyny tego samego zjawiska w poszczególnych krajach. Z zawartej w niej analizy wynika, że w ostatnich latach doszło do spowolnienia tempa wzrostu zarówno w Chinach, jak i w Indiach, co spowodowane było niższym tempem wzrostu łącznej produktywności (*total factor productivity*, TFP). Podobnego spowolnienia nie zanotowały natomiast kraje ASEAN (z wyjątkiem Wietnamu). Okazuje się też, że czynniki demograficzne będą się kształtować bardziej korzystnie w Indiach i w krajach ASEAN niż w Chinach, gdzie zaczynają się kurczyć zasoby ludności w wieku produkcyjnym. Zdaniem autorów tendencje te przemawiają za potrzebą intensyfikacji reform strukturalnych. Wniosek o konieczności „zakotwiczenia wzrostu” poprzez reformy sprzyjające wzrostowi produktywności wynika też z badań Ery Dabły-Norris i współautorów (2013). W sposób pośredni wpływ na to, jakie będzie tempo wzrostu po kryzysie, mają zmiany spowodowane przez podział dochodów. Pod tym względem wartościowe wyniki analizy zawiera praca Inci Otker-Robe i Ance Marii Podpiery (2013).

Trzecia komplikacja utrudniająca ocenę prognoz omówionych w drugim podrozdziale wiąże się z odpływem kapitału z gospodarek wschodzących na skutek wycofywania się banków centralnych z narzędzi niekonwencjonalnej polityki pieniężnej oraz problemów, jakie z tego wynikły dla niektórych krajów. Zjawisko to, które wystąpiło na przełomie 2013 i 2014 r., było dosyć dużym zaskoczeniem, szczególnie w przypadku państw azjatyckich, które po kryzysie lat 1997–1998 przeprowadziły przeciwieństwo wiele ważnych zmian instytucjonalnych i dzięki temu wykazały się dużą odpornością na obecny globalny kryzys finansowy (szerzej zob. Jeasakul, Lim, Lundback 2014). Okazuje się, że pozytywny efekt popytowy wynikający z poprawy koniunktury w krajach wysoko rozwiniętych może okazać się wyraźnie słabszy (przynajmniej na początku ożywienia) niż efekt związany ze wzrostem światowych stóp procentowych przekładający się na ograniczenie napływu kapitału do gospodarek rynkowych. Symulacje przeprowadzone przez Andrew Burnsa i współautorów (2014) pokazują, że w przypadku stopniowego „uporządkowanego” procesu normalizacji polityki pieniężnej spowolnienie napływu kapitału (głównie w postaci inwestycji portfelowych) wyniosłoby w latach 2013–2016 0,6% PKB krajów rozwijających się. Natomiast w sytuacji dużej niepewności na rynkach finansowych i przy nagłych zmianach oczekiwań prowadzących do wzrostu rentowności obligacji o 100–200 punktów bazowych w ciągu kilku kwartałów, spadek napływu kapitału do krajów rozwijających się mógłby wynieść 50–60%. Można się więc spodziewać, że wydarzenia z przełomu lat 2013 i 2014 będą wnikliwie analizowane pod kątem poszukiwań jeszcze bardziej skutecznych rozwiązań instytucjonalnych.

Bibliografia

- Aiyar S., Duval R., Puy D., Wu Y., Zhang L. (2013). Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap. IMF Working Paper, nr WP/13/71, marzec.
- Anand R., Cheng K.C., Rehman S., Zhang L. (2014). *Potential Growth in Emerging Asia*. IMF Working Paper, nr WP/14/2, styczeń.
- Burns A., Kida M., Lim J.J., Mohapatra S., Stocker M. (2014). *Unconventional Monetary Policy Normalization in High-Income Countries. Implications for Emerging Market Capital Flows and Crisis Risks*. Policy Research Working Paper, nr 6703, The World Bank, kwiecień.
- Cox S. (2012). The age of emerging markets, w: D. Franklin, J. Andrews (red.), *Megachange. The World in 2050*. London: The Economist – Profile Books, s. 153–169.
- Dabla-Norris E., Ho G., Kochnar K., Kyobe A., Robert T. (2013). *Anchoring Growth: The Importance of Productivity-Enhancing Reforms in Emerging Market and Developing Economies*. IMF Staff Discussion Note, nr SDN/13/08, grudzień.
- Franklin D., Andrews J. (red.) (2012). *Megachange. The World in 2050*. London: The Economist – Profile Books.
- Jeasakul P., Lim C.H., Lundback E. (2014). *Why Was Asia Resilient? Lessons from the Past and for the Future*. IMF Working Paper, nr WP/14/38, luty.
- Kaletsky A. (2010). *Capitalism 4.0. The Birth of a New Economy*. London: Bloomsbury.
- Kekic L. (2012). Globalisation, growth and the Asian century, w: D. Franklin, J. Andrews (red.), *Megachange. The World in 2050*. London: The Economist – Profile Books, s. 170–180.
- King S.D. (2010). *Losing Control. The Emerging Threats to Western Prosperity*. New Haven: Yale University Press.
- King S.D. (2013). *When the Money Runs Out. The End of Western Affluence*. New Haven: Yale University Press.
- Kose M.A., Prasad E.S. (2010). *Emerging Markets. Resilience and Growth amid Global Turmoil*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Moyo D. (2011). *How the West Was Lost. Fifty Years of Economic Folly and the Stark Choices Ahead*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Otker-Robe I., Podpiera A.M. (2013). *The Social Impact of Financial Crises. Evidence from the Global Financial Crisis*. Policy Research Working Paper, nr 6703, The World Bank, listopad.
- PwC (2013). *World in 2050. The BRICs and beyond: Prospects, Challenges and Opportunities*. PricewatersCoopers, styczeń.
- Sachs J.D. (2011). *The Price of Civilization. Reawakening American Virtue and Prosperity*. New York: Random House.
- Sharma R. (2012). *Breakout Nations. In Pursuit of the Next Economic Miracles*. New York: Norton.
- Spence M. (2011). *The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Yusuf S., Nabeshima K. (2009). *Tiger Economies under Threat. A Comparative Analysis of Malaysia's Industrial Prospects and Policy Options*. Washington DC: The World Bank.
- Zingales L. (2012). *A Capitalism for the People. Recapturing the Lost Genius of American Prosperity*. New York: Basic Books.

Czy można sprywatyzować Lasy Państwowe?

Tomasz Żylicz

Odpowiedź na tytułowe pytanie jest twierdząca. Owszem, można. W wielu krajach lasy są prywatne i ich kondycja bywa przyzwoita w tym sensie, że drzewa są dorodne, a ich masa przyrasta (zob. *Raport...* 2014). Ciekawsze jest jednak pytanie o najbardziej adekwatną strukturę zarządzania dobrem, które zaspokaja tak bardzo zróżnicowane potrzeby. Zarówno własność prywatna, jak i państwowa mają swoje zalety. Czy któraś z nich szczególnie nadaje się do leśnictwa?

Z punktu widzenia teorii ekonomii las jest przykładem dobra publicznego (a więc „niewykluczalnego” i „niekonkurencyjnego” – zob. Varian 2006), które zaspokaja różniczne potrzeby. Pierwszą, jaka się w tym kontekście nasuwa, jest oczywiście rekreacja. Ten sam obszar leśny – przy pewnych ograniczeniach – może być jednocześnie wykorzystywany przez wiele osób. A ponadto są osoby, które wprawdzie rzadko las odwiedzają, ale czerpią satysfakcję z tego, że on istnieje i może być wykorzystywany przez kogoś innego. Można do tego dodać rozmaite funkcje ekologiczne, takie jak wodochronna i wiatrochronna, z których korzyści są czerpane nawet z dala od lasu. Do tego wszystkiego dochodzi jeszcze tzw. sekwestracja węgla, czyli wiązanie atmosferycznego dwutlenku węgla w organizmach – zwierzęcych i roślinnych – które las kształtują. Sekwestracja węgla jest przykładem dobra publicznego o charakterze globalnym, z którego korzyści przypadają wszystkim podmiotom gospodarczym istniejącym na świecie.

Z punktu widzenia ekologii las jest wysoce złożonym systemem. Ma zarówno składniki mobilne – takie jak zwierzęta, jak i niemobilne – takie jak drzewa. Specjaliści spierają się o jego naturalność. Zniekształcone na skutek działalności gospodarczej ekosystemy leśne mogą bowiem podlegać renaturalizacji. Polega ona na braku jakiegokolwiek ingerencji, co powinno w perspektywie kilkuset lat doprowadzić do odtworzenia „naturalnego” składu gatunkowego w wyniku spontanicznej sukcesji, albo na ingerencji w celu kilkukrotnego przyspieszenia tego procesu. Obie strony sporu dysponują ważkimi argumentami, choć wielu specjalistów nie ma wątpliwości, że brak ingerencji – taki jak w rezerwacie ścisłym w Puszczy Białowieskiej – ma walor nie tylko ekologiczny, lecz także ekonomiczny, ponieważ ludzie cenią sobie również naturalność procesów, a nie samych wyników (zob. Czajkowski, Buszko-Briggs, Hanley 2009).

Wydawałoby się, że w odniesieniu do tak szczególnej dziedziny gospodarowania jak leśnictwo najbardziej predestynowana jest własność publiczna. Nie musi być państwowa, może być np. komunalna, byleby nie prywatna. Nie jest to jednak w pełni zadowalające

rozwiązanie, bo niektóre aspekty gospodarki leśnej nie mają charakteru publicznego. Pozyskanie grubizny (drewna użytkowego) może z powodzeniem odbywać się na zasadach komercyjnych. Z kolei wykorzystywanie lasu w celach myśliwskich może opierać się na zasadach „klubowych”. Tak w istocie funkcjonują polowania w Polsce. Istnieje kilka tysięcy kół łowieckich, w których członkostwo wymaga ponoszenia wpłat gotówkowych, jak również pewnego wkładu w formie robocizny, ponieważ myśliwi mają obowiązek dokonywania jakichś prac leśnych. Polowania nie są w zasadzie możliwe poza strukturą kół łowieckich.

W niektórych krajach – gdzie lasy są głównie prywatne – obowiązuje prawo zwyczajowe (w Szwecji tzw. *Allemansrätten*) wymagające od prywatnego właściciela lasu umożliwienia rekreacyjnego jego wykorzystania przez każdego chętnego. Innymi słowy, lasów nie można tam grodzić. W innych krajach – gdzie lasy są głównie państwowe (tak jak w Polsce) – grodzenie lasów też jest trudne do pomyślenia, ponieważ ludzie są przyzwyczajeni do tego, że wstęp do lasu nie podlega ograniczeniom.

Zarządzanie lasami musi więc uwzględniać liczne uwarunkowania ekologiczne, komplementarność w produkcji rozmaitych dóbr dostarczanych przez lasy, jak również oczekiwania społeczne. Nie istnieje żaden uniwersalny model tego zarządzania. W różnych krajach wyzwania te podejmowane bywają w odmienny sposób.

W rozdziale przeanalizowano celowość publicznej i prywatnej własności lasów. Problem wymaga rozróżnienia między dobrami prywatnymi (takimi jak drewno) i publicznymi (takimi jak ochrona środowiska lub rekreacja), których dostarcza las. O ile produkcja dóbr prywatnych może być z powodzeniem realizowana przez prywatne podmioty gospodarcze spontanicznie reagujące na sygnały rynkowe, o tyle produkcja dóbr publicznych wymaga ingerencji w rynek. Aktualna organizacja leśnictwa w Polsce stanowi punkt wyjścia do tego, by postawić pytanie o sposoby zarządzania poprawnie integrujące produkcję obu typów dóbr. W zakończeniu podjęto próbę sformułowania wniosków, które mają znaczenie nie tylko dla omawianego sektora, lecz także dla ekonomicznej teorii wyboru publicznego.

Leśnictwo w Polsce

Polskie lasy są własnością publiczną w stopniu większym niż w wielu innych krajach. W 2013 r. obszary leśne obejmowały 9,4 mln ha, z czego 9,2 mln ha rzeczywiście było pokryte lasami (tzn. miało posadzone drzewa). Lasy publiczne stanowiły 7,4 mln ha, z czego 7,1 mln ha pozostawało we władaniu Lasów Państwowych (LP), przedsiębiorstwa gospodarującego na 78% lasów w Polsce (zob. GUS 2014; jeśli nie zaznaczono inaczej, wszystkie dane w tym podrozdziale pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego). Zważywszy na fakt, iż lasy państwowe są przeciętnie lepiej zarządzane niż prywatne (zob. *Raport... 2014*), zasoby drewna są tam skoncentrowane nawet bardziej (ponad 79%). Jest to nieco zaskakujące, ponieważ ekonomiści argumentują, że własność prywatna poprawia efektywność. W niektórych krajach lasy prywatne są zarządzane bardzo dobrze. W Polsce wielu prywatnych leśników produkuje drewno tylko na własne potrzeby, co sprawia, że udział LP w rynku drewna jest nawet wyższy i wynosi ponad 95%. Można by zatem twierdzić, że LP jest monopolistą na polskim rynku drewna.

Przychody ze sprzedaży drewna są namacalne, ale istnieją liczne badania pokazujące, że pozaprodukcyjne korzyści dostarczane przez lasy są nawet bardziej istotne ilościowo. Wartość drewna zgromadzonego w polskich lasach jest rzeczywiście bardzo duża (38 900 zł/ha). Niemniej tylko mała jej część może być jednorazowo pozyskana, jeśli las miałby być eksploatowany w sposób trwały (zob. Żylicz 2012). Ta część zależy od rocznej stopy naturalnego odtworzenia ekosystemów leśnych, która jest niska (2% albo mniej). Przeciętny hektar pozwala zatem na uzyskanie zaledwie 779 zł z tytułu sprzedaży drewna. Tymczasem z badań wynika, że wartość całkowitych rocznych korzyści pozaprodukcyjnych dostarczanych przez polskie lasy może wynosić 2200 zł/ha (zob. Bartczak et al. 2008). Problem polega na tym, że – w żargonie ekonomicznym – przychody ze sprzedaży drewna są „prywatne”, korzyści pozaprodukcyjne zaś są „publiczne”. Lasy Państwowe są świadome tego faktu, ale ich przychody zależą przecież tylko od sprzedaży drewna.

Lasy Państwowe mają strukturę hierarchiczną. Dyrektor generalny jest mianowany przez ministra środowiska. Z kolei dyrektor generalny mianuje 17 dyrektorów regionalnych, z których każdy nadzoruje 20–30 nadleśnictw. W sumie jest ich 431, a regionalni dyrektorzy mianują nadleśniczych, którzy sprawują władzę na podległych sobie terenach. Nadleśnictwa są „niemal” niezależne i samowystarczalne finansowo. Poniższe dwa akapity wyjaśniają znaczenie słowa „niemal” w tym przypadku.

Przedsiębiorstwo LP nie płaci standardowego CIT (*Corporate Income Tax* – podatku od dochodów przedsiębiorstw). Opodatkowane jest stosunkowo łagodnie, co regulują specjalne przepisy, które obciążają leśników mniej niż inne przedsiębiorstwa. Tym sposobem – pośrednio – polskie leśnictwo jest subwencjonowane z budżetu państwa. Wydaje się, że rząd preferuje brak bezpośrednich subwencji (mimo że są one praktykowane w niektórych gospodarkach rynkowych, zważywszy na tworzenie dóbr publicznych w leśnictwie). Najwyraźniej administracja obawia się, że zmiana reżimu podatkowego spowodowałaby żądanie ze strony leśników wyższych subwencji netto. Niemniej obecny system tolerują również leśnicy, ponieważ obawiają się, że zmiana poskutkowałaby z pewnością wzrostem podatku, natomiast – zważywszy na nieprzewidywalność polityki – zwiększenie bezpośrednich subwencji bynajmniej nie jest gwarantowane.

Lasy Państwowe w zasadzie samofinansują się, przynajmniej na szczeblu regionalnym. W ramach regionów jest oczywiste, że naturalne uwarunkowania są zróżnicowane. Od zamożniejszych nadleśnictw oczekuje się więc subwencjonowania skośnego (*cross-subsidy*) mniej zamożnych. W tym celu leśnicy mają tzw. Fundusz Leśny, tworzony z niewielkich narzutów na sprzedaż drewna. Owe narzuty pomniejszają podstawę opodatkowania i gromadzone są przez regionalnych dyrektorów. Ci z kolei rozdzielają Fundusz Leśny według skomplikowanego algorytmu, czyniącego z mniej zamożnych nadleśnictw beneficjentów netto, z zamożniejszych zaś – płatników netto. Przejrzystość systemu jest ograniczona. Jedyna osiągalna informacja dotyczy tego, że owe skośne subwencje są rzędu 10% przychodów ze sprzedaży drewna.

Sprzedaż drewna stanowi najważniejsze uwarunkowanie decyzji nadleśniczych. Nie licząc redystrybucyjnej roli Funduszu Leśnego, przychody z tej sprzedaży determinują budżet nadleśnictwa. W interesie leśników leży zatem maksymalizacja sprzedaży. Jednakże nabywcy drewna – wliczając przemysł celulozowo-papierniczy, meblarski

i budownictwo – lobbują przeciw podwyżkom jego cen. Nalegają, by kontrakty na zakup drewna były nadal wyjęte spod konkurencji rynkowej. W przeciwieństwie do nich leśnicy woleliby owe kontrakty zawierać w ramach przetargów. W następstwie procesu politycznego zakres sprzedaży aukcyjnej poszerzył się po 2010 r., ale nadal większość kontraktów zawiera się na zasadzie ograniczonej konkurencji. Ani rząd, ani leśnicy nie podejmują skutecznych kroków, aby przełamać ten *status quo*.

Tylko część drewna sprzedaje się na w pełni konkurencyjnych aukcjach. Co więcej, nawet takie aukcje uruchamiane są z dość niskimi cenami minimalnymi (wywoławczymi). Być może w wyniku zмовы nabywców ceny ostateczne są czasem tylko nieznacznie od nich wyższe. Z powodu uwarunkowań politycznych ceny minimalne ustanawiane są zaś na poziomie uzasadnionym kosztami produkcji. Na mocy samej swojej konstrukcji aukcje nie pozwalają zatem, by renty z tytułu rzadkości zasobów (*scarcity rents*) trafiały do sprzedawców; przypadają one nabywcom.

Z uwagi na to, że rynek drewna jest międzynarodowy, polskie LP nie mogą się cieszyć pozycją w pełni monopolistyczną. Niemniej cena drewna jest stosunkowo niska w stosunku do objętości. W rezultacie udział kosztu transportu w całości jest stosunkowo wysoki, a w wielkościach absolutnych – mniej więcej stały w przeliczeniu na objętość. Wynika stąd, że im dany gatunek jest bardziej wartościowy, tym łatwiej potencjalnemu nabywcy poszukać sobie alternatywnego dostawcy, również za granicą. W rezultacie względna różnica między ceną ostateczną i minimalną dla gatunków najbardziej wartościowych (takich jak dąb) jest mniejsza niż dla gatunków najmniej wartościowych (takich jak brzoza) (zob. Giergiczny, Nehrebecka, Żylicz 2013). Nie pozwala to na uznanie LP za typowego monopolistę na rynku drewna.

Lasy Państwowe są świadome oczekiwań dotyczących publicznego charakteru ich działalności. Są świadome tego, że sprzedaż drewna nie jest ich jedynym zadaniem. Zapewnianie korzyści rekreacyjnych i ekosystemowych jest wpisane w ich misję, chociaż odpowiednie dokumenty ignorują fakt, że różne zadania mogą być trudne lub wręcz niemożliwe do jednoczesnego wypełnienia. Funkcjonariusze administracji państwowej powtarzają, że leśnictwo ma być wielofunkcyjne, a konkretnie trójfunkcyjne: ma realizować produkcję drewna, ale również korzyści społeczne i ochronne.

Wielokrotnie nowelizowana ustawa o lasach w art. 6.1.1a podaje następującą definicję: „trwale zrównoważona gospodarka leśna – działalność zmierzająca do ukształtowania struktury lasów i ich wykorzystania w sposób i tempie zapewniającym trwałe zachowanie ich bogactwa biologicznego, wysokiej produktywności oraz potencjału regeneracyjnego, żywotności i zdolności do wypełniania, teraz i w przyszłości, wszystkich ważnych ochronnych, gospodarczych i socjalnych funkcji na poziomie lokalnym, narodowym i globalnym, bez szkody dla innych ekosystemów” (Dz.U. z 2011 r., nr 12, poz. 59).

Jeśli jednak zapytać, jak godzić maksymalizację produkcji drewna z zapewnieniem możliwości rekreacji oraz ochroną przyrody, to konkretna odpowiedź nie może zostać udzielona. Istnieją dwie podstawowe wersje zasady wielofunkcyjności (zob. Rykowski 2010): (1) każdy las – choćby najmniejszy – ma realizować wszystkie trzy funkcje; (2) w skali kraju lasy powinny realizować wszystkie funkcje, co oznacza, że poszczególne działki mogłyby specjalizować się tylko w jednej.

Zdrowy rozsądek podpowiada, że właściwsze jest przestrzenne rozdzielanie owych trzech funkcji, choć niewątpliwie trudno określić, na jakim poziomie powinna następować ich integracja. Jak na razie, od 1994 r., Lasy Państwowe zaczęły powoływać tzw. Leśne Kompleksy Promocyjne (LKP), obejmujące zazwyczaj obszary większe niż pojedyncze nadleśnictwo, w których gospodarka ma właśnie harmonijnie realizować wszystkie trzy funkcje. Jest ich obecnie ponad dwadzieścia, przynajmniej po jednym w każdej Regionalnej Dyrekcji Lasów Państwowych. Od 1997 r. LKP powoływane są na podstawie art. 13b, ust. 1 i art. 33, ust. 1 znowelizowanej ustawy o lasach. Natomiast wcześniej stanowiły one wyraz przekonania leśników o tym, że trzeba eksperymentować z „proekologicznymi” metodami produkcji drewna, które – być może – w przyszłości okażą się intratne lub prawnie obowiązujące.

Paradoks Clarka

Problem lasów stanowi przykład szerszego zagadnienia, jakim są odnawialne zasoby przyrodnicze. Na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX w. ekonomiści i ekolodzy zastanawiali się nad mechanizmem odpowiedzialnym za to, że znikają kolejne gatunki wielorybów. Mimo istnienia Światowej Komisji Wielorybniczej i obowiązywania konwencji chroniących te zwierzęta, co kilka lat bezpowrotnie ginął któryś z ich gatunków. Nasuwające się wyjaśnienie tego procesu sugerowało, że winien jest otwarty dostęp do oceanu, co powoduje, że wieloryby nie mają pojedynczego właściciela, który by o nie dbał. Sądono, że gdyby taki właściciel istniał, musiałby je skutecznie chronić w celu zapewnienia sobie trwałego przychodu. Colin Clark (1973), znakomity przyrodnik i matematyk kanadyjski, wykazał jednak, że pojedynczy właściciel również by nie pomógł. Gdyby miał zdecydować, czy eksploatować własny odnawialny zasób w sposób trwały, czy rabunkowy, musiałby dokonać specyficznego rachunku. Poniżej przytaczam ową logikę, ale stosując terminologię zaczerpniętą z leśnictwa raczej niż z rybołówstwa.

Właściciel działki leśnej dysponuje majątkiem ucieleśnionym w drzewach. Drzewa zaś mają to do siebie, że rosną nawet bez pomocy właściciela. Masa nowych nasadzeń przyrasta bardzo szybko. Potem trochę wolniej, a później – wcale, albowiem stare drzewa próchnieją i robią się w nich dziuple. Taki widok może zachwycać różne osoby, ale nie leśników, którzy najchętniej widzieliby na swojej działce tylko dorodne, zdrowe i przyrastające drzewa. Przypuśćmy, że właściciel działki zastanawia się, w jakim przeciętnie wieku powinny być jego drzewa. Bardzo młode wprawdzie szybko relatywnie powiększają swoją masę, ale w wielkości bezwzględnej dają przyrosty niskie. Z kolei w starych drzewach procesy rozkładu zaczynają dominować nad fotosyntezą i biomasa *per saldo* przestaje przyrastać. Musi więc gdzieś istnieć „złoty środek”, czyli taki wiek drzewostanu, który charakteryzuje się największym możliwym rocznym przyrostem biomasy z jednostki powierzchni.

W warunkach polskich odpowiada to zazwyczaj lasowi kilkudziesięcioletniemu. W takim lesie roczny przyrost biomasy może wynosić około 2%. W lesie młodszym jest on relatywnie większy, ale biorąc pod uwagę niższą podstawę, odpowiada mniejszemu przyrostowi bezwzględnemu. Z kolei w lesie starszym podstawa jest wyższa, ale

– zważywszy na niższy przyrost relatywny – przyrost bezwzględny może być mniejszy. Przypuśćmy, że właściciel lasu ma na swojej działce drzewa, które dają mu właśnie ów maksymalny trwały przychód. Ich biomasa – liczona np. w metrach sześciennych – wynosi X . Jeśli relatywny roczny przyrost netto (przewaga działania fotosyntezy nad procesami rozkładu) wynosi r , to właściciel może wtedy cieszyć się pozyskaniem drewna Xr , przy tym jest to wielkość trwała, czyli możliwa do uzyskiwania corocznie, bez końca. Przypuśćmy dalej, że drewno może być sprzedawane na rynku po cenie p . Tak więc właściciel działki może dysponować trwałym rocznym przychodem wynoszącym pXr .

Innymi słowy, tyle sobie zapewni, jeśli będzie eksploatował las w sposób trwały, czyli pozyskując tylko roczny przyrost netto, pozostawiając zaś na działce stały zasób biomasy.

Przypuśćmy jednak – za Clarkiem – że właściciel chciałby swój majątek wykorzystać jak najefektywniej. Ma zaś w lesie zgromadzoną biomasa w ilości X . Gdyby pozyskał ją całą jednorazowo, mógłby ze sprzedaży uzyskać pX .

Gdyby następnie pieniądze ze sprzedaży zainwestował, otrzymywałby roczny przychód w wysokości $pX\rho$, gdzie ρ jest dostępną mu stopą dyskontową.

Dylemat właściciela lasu sprowadza się więc do tego, by ocenić, która z alternatyw jest bardziej atrakcyjna: pozyskiwanie drewna w sposób trwały (pXr) czy gospodarka rabunkowa, polegająca na jednorazowym pozyskaniu całego drewna i zainwestowaniu pieniędzy gdzie indziej ($pX\rho$)? Dylemat sprowadza się do rozwiązania nierówności $pXr > pX\rho$. Po obu jej stronach powtarza się czynnik pX , więc wystarczy sprawdzić, czy $r > \rho$.

Odpowiedź zależy zatem od tego, czy możliwa do utrzymania dla danego zasobu odnawialnego stopa przyrostu jest większa od stopy dyskontowej.

W przypadku leśnictwa w klimacie umiarkowanym stopa przyrostu naturalnego wynosi około 2% (w klimacie tropikalnym może być nieco wyższa). Natomiast stopa dyskontowa jest zdecydowanie wyższa. Przeto dbający o efektywność prywatny właściciel powinien zrezygnować z trwałej eksploatacji zasobu na rzecz jego eksploatacji rabunkowej, uzyskany zaś jednorazowy przychód zainwestować gdzie indziej.

Rozumowanie Clarka dotyczy wszelkich zasobów: zarówno lasu, jak i wielorybów. O ile jednak zasadnicza konkluzja – o atrakcyjności rabunkowej gospodarki nawet dla pojedynczego właściciela – jest znana od kilkadziesiąt lat, o tyle postulaty prywatyzacji gospodarowania zasobami naturalnymi ponawiane są stale. Również w Polsce pojawiają się pomysły na sprywatyzowanie gospodarki leśnej. Bywają one uzasadniane potrzebą poprawy efektywności zarządzania tym sektorem. Prywatyzacja gospodarowania produkcją dobra prywatnego byłaby trudna do podważenia. Jednakowoż leśnictwo dostarcza nie tylko dóbr prywatnych, lecz także publicznych i to – jak wynika z cytowanych badań – nawet intensywniej niż prywatnych.

Zarządzanie leśnictwem

Przed rewolucją przemysłową dostępna ludziom stopa dyskontowa była zazwyczaj niska. W tej sytuacji możliwy do osiągnięcia w leśnictwie trwały przychód rządu 2% rocznie był atrakcyjny. Działka leśna stanowiła zyskowną lokatę kapitału. Obecnie jest ona wysoce nieatrakcyjna. Prywatny właściciel takiej działki jest poddany silnej presji, aby zrezygnować z trwałego przychodu na rzecz jednorazowego wyrębu i zainwestowania pieniędzy gdzie indziej.

Niemniej w wielu krajach lasy są w dużej mierze prywatne. Średni udział lasów prywatnych w Unii Europejskiej jest znacznie wyższy niż w Polsce, bo wynosi 60%, ale sytuacja jest dość zróżnicowana (zob. Żylicz 2012).

W Niemczech lasy prywatne obejmują niemal połowę powierzchni leśnej (47,3% z 11 mln ha). W latach dziewięćdziesiątych XX w. rządowe subwencje wynosiły 172 mln euro rocznie (16 euro/ha). Była to dopłata niewielka, ale jej poziom jest mylący, ponieważ niemiecki system podatkowy unika jawnych dotacji. Popularne są natomiast ulgi podatkowe, które z punktu widzenia ekonomii są przecież równoważne dotacjom. Uwzględniając tymczasem subwencje pośrednie – w formie ulg podatkowych – dotacje do lasów były znacznie wyższe: 1400 mln euro rocznie (czyli 127 euro/ha) (zob. Pistorius et al. 2012).

W Szwajcarii lasy prywatne stanowią stosunkowo niewielki odsetek powierzchni leśnej (25% z 1,2 mln ha). Przeważają działki nieduże, o powierzchni mniejszej niż 1 ha. Dzięki znacznej zamożności szwajcarskiej gospodarki może tam funkcjonować dość hojny system dopłat do leśnictwa. W latach dziewięćdziesiątych XX w. były to kwoty rządu 193 mln euro rocznie (156 euro/ha) (zob. Schmithüsen, Herbst, Le Master 2000).

Na przeciwnym biegunie sytuuje się leśnictwo portugalskie. Tam lasy prywatne dominują, bo stanowią aż 93% z 3,5 mln ha powierzchni leśnej. Jednak w latach dziewięćdziesiątych XX w. subwencje z budżetu publicznego wynosiły rocznie tylko 33 mln euro (9,4 euro/ha). Większość pochodziła zresztą z funduszy europejskich (zob. Reboredo 2014).

Interesującego przykładu dostarczają lasy szwedzkie. W Szwecji lasy prywatne stanowią nieco więcej niż połowę areалу (51% z 22,6 mln ha). Funkcjonuje unikalny system dobrowolnego wyłączania z produkcji, mającego na celu osiągnięcie trwałości, m.in. przez zaniechanie wyrębu na niektórych działkach. Objął on jedynie 0,7 mln ha (3% areálu). Innymi słowy, właściciele tych działek swoją satysfakcję z faktu, że utrzymują stary las, wyceniają wyżej niż utraconą korzyść netto (po odjęciu kosztów uprawy) z tytułu sprzedaży drewna. Jest to jednak za mało w porównaniu z potrzebami ekologicznymi, które przyrodniczy szacują na 5% areálu. Ażeby osiągnąć taką skalę wyłączeń, potrzebne byłyby subwencje rządu 13 tys.–80 tys. koron szwedzkich/ha (1583–9744 euro/ha), które jednak rząd szwedzki uznawał za zbyt kosztowne (zob. Hysing 2009).

W pewnym uproszczeniu można podsumować, że w niektórych krajach zamożnych – takich jak Niemcy i Szwajcaria – prywatni właściciele lasów są hojnie subwencjonowani z budżetu państwa. Owe subwencje są uzasadnione płynącym z lasów strumieniem korzyści publicznych, których właściciele nie sprzedają na rynku (sprzedają tylko wyrąbane drewno). Budżet państwa zakupuje więc niejako w imieniu obywateli

te korzyści. Właściciele lasów utraciliby przychody z budżetu, gdyby swoje działki ogołocili z drzew, chcąc się pozbyć kłopotliwego kapitału, który użytkowany trwale daje mizerną stopę zwrotu.

Sytuacja zupełnie odmienna rysuje się w krajach mniej zamożnych, takich jak Portugalia. Tam właściciele lasów praktycznie nie są subwencionowani, więc paradoks Clarka można zaobserwować w całej okazałości. Jedni próbują ogołocić swoje działki z drzew, jeśli przepisy na to pozwalają. Inni zaś – jeśli przepisy nie pozwalają na rabunkową gospodarkę – są tak zdesperowani, że próbują się pozbyć kłopotliwego kapitału, puszczając go z dymem. Przyrodniczy alarmują, że większość pożarów lasów jest tam spowodowana celowymi podpaleniami.

Osobliwa sytuacja panuje w Szwecji. Przez wiele lat powodzenie gospodarki w lasach prywatnych mimo braku subwencji traktowane było jako unikalny rezultat specyficznego szacunku Szwedów do przyrody. Dopiero niedawno okazało się, że stan lasów szwedzkich na północy – z dala od obszarów gęsto zaludnionych – jest katastrofalny (zob. Zaremba 2014). Nawet w kraju tak zamożnym jak Szwecja prywatni właściciele lasów musieliby być adekwatnie subwencionowani, aby zrezygnować z gospodarki rabunkowej. Zasady leżącej u podstaw paradoksu Clarka nie da się łatwo obejść.

Jak już podkreślano wcześniej, gospodarka leśna daje dwojakiego rodzaju korzyści: prywatne (pochodzące głównie z wyrębu) i publiczne. Ta niejednorodność „produktu” stwarza potrzebę zarządzania leśnictwem za pomocą złożonego systemu. W celu właściwego stymulowania gospodarki dobrem prywatnym powinien działać mechanizm rynkowy. Jednakże w celu zapewnienia właściwej podaży dobra publicznego powinien działać jakiś mechanizm subwencionowania.

Teoretycznie oba wymagania da się pogodzić, uzupełniając prywatną własność systemem budżetowego zakupu publicznych korzyści dostarczanych przez lasy. Można sobie wyobrazić prywatnych właścicieli działek leśnych, którym oferuje się dotacje w zamian za dostarczanie korzyści – takich jak funkcje wodochronne, a nawet rekreacyjne – niemożliwych do komercjalizacji. Właściciel, który ogołoci swoją działkę z drzew, nie otrzyma subwencji. Pozwala to na przewyższenie paradoksu Clarka, ponieważ wariant rabunkowy traci wówczas przewagę nad gospodarowaniem polegającym na corocznym pozyskiwaniu tylko bieżącego przyrostu. Niewykluczone, że nawet poprawnie obliczona dotacja dla jakiejś działki nie zapobiegnie jej „odlesieniu”. Ale wówczas taki obrót sprawy będzie uzasadniony rachunkiem kosztów i korzyści społecznych, a nie tylko wynikiem kalkulacji prowadzonych na podstawie porównania strat i zysków osiągniętych przez właściciela na nieuregulowanym rynku.

Zbliżone do takiego, jak zarysowany powyżej, systemy zarządzania leśnictwem funkcjonują w niektórych krajach. Czy również w Polsce taki system miałby szansę na dobre działanie?

Alternatywne systemy zarządzania leśnictwem w Polsce

Jak wspomniano wcześniej, gospodarka leśna w Polsce jest oparta głównie na własności państwowej. Typowa działka leśna zarządzana jest przez podmiot państwowy. Swoje przychody opiera on na sprzedaży wyrąbanego drewna, a subwencionowanie

jest utrzymane na niskim poziomie (przede wszystkim w formie dość łagodnego opodatkowania). Co ważniejsze, poziom wyrębu – uważany za zbyt niski przez przemysł wykorzystujący surowiec drzewny – ustalany jest egzogenicznie przez administrację państwową, która nie musi kierować się kryteriami *stricte* komercyjnymi. Drewno pozyskane przez leśników może być sprzedawane na zasadach komercyjnych (choć – jak sugerują badania Marka Giergicznego i współautorów, 2013 – leśnicy nie maksymalizują swoich zysków).

Istniejący system działa dość dobrze. Wprawdzie rzecznicy ochrony środowiska wskazują na niedostateczność podejmowanych w lasach działań proekologicznych, a ekonomiści wytykają trwanie przez państwo rent przysługujących właścicielowi zasobów naturalnych, ale w sumie sytuacja nie jest zła. Zgromadzona w lasach biomasa przyrasta, a przypadki deforestacji zdarzają się tylko sporadycznie.

Entuzjaści prywatyzacji gospodarki leśnej powołują się na teoretyczny model pozwalający na obejście paradoksu Clarka. Gdyby bowiem subwencje dawały prywatnym właścicielom działek leśnych wyraźny sygnał o korzyściach społecznych, jakie przynoszą zarządzane przez nich ekosystemy, to nie byłoby presji na natychmiastowy wyręb. Dałoby się osiągnąć równowagę między prywatnymi zyskami ze sprzedaży drewna a przychodami budżetowymi z tytułu zachowania lasu.

Warto jednak oszacować potrzebną w tym celu skalę subwencjonowania. Jak zaznaczono w podrozdziale drugim, roczny strumień korzyści rekreacyjnych dostarczanych przez lasy w Polsce można oszacować na 2200 zł/ha. Gdyby miało się dokonać „zakupu” tych korzyści, to subwencja budżetowa musiałaby wynieść ponad 20 mld zł. Trudno sobie wyobrazić tak wielką pozycję w budżecie państwa. Oczywiście szacowane powyżej korzyści rekreacyjne dotyczą lasu takiego, jaki można obecnie spotkać w Polsce, a nie „plantacyjnego”, jaki zapewne stałby się bardziej powszechny, gdyby Lasy Państwowe uległy prywatyzacji. Oczywiście wysokość subwencji musiałaby być stosownie obniżona dla działek leśnych reprezentujących drzewostany nieodpowiadające preferencjom społecznym, które są dość silnie uzależnione od charakteru lasu (zob. Żylicz, Giergiczny 2013). Rzecz jasna, oszacowane wyżej subwencje całą rentę z tytułu rzadkości przyznają właścicielowi lasu, a przecież może ona zostać rozdzielona inaczej, z uwzględnieniem użytkownika. Innymi słowy, obciążenie budżetu mogłoby być w praktyce niższe. Niemniej jego skala drastycznie przewyższa aktualne pośrednie subwencjonowanie Lasów Państwowych przez budżet państwa.

Należy zatem zdecydowanie odrzucić argument fiskalny, którym posługują się zwolennicy prywatyzacji lasów. Produktywność lasów rzeczywiście mogłaby być nieco zwiększona na skutek poprawy efektywności. Trwałe pozyskanie drewna z 1 ha – wynoszące obecnie 779 zł/ha, co odpowiada wielkości 5,5 m³/ha przy średniej cenie poniżej 150 zł/m³ – nie mogłoby jednak ulec zasadniczemu zwiększeniu. Trwałe pozyskanie drewna przewyższające 5,5 m³/ha w typowym lesie w tej części świata jest trudne do wyobrażenia ze względów fizycznych. Z kolei osiągnięcie znacznie wyższej ceny w przypadku gatunków występujących w polskich lasach jest również niemożliwe ze względu na konkurencję międzynarodową. Poprawa efektywności może skutkować przychodami ze sprzedaży większymi niż uzyskana w 2013 r. kwota 11,4 mld zł, ale nie mogłoby to być wzrost spektakularny. Przy tym po potrąceniu zużycia pośredniego

6,0 mld zł pozostaje zaledwie kwota 5,4 mld zł, reprezentująca wartość dodaną brutto. I to jest dopiero wielkość, która może być opodatkowana. Potencjalny przychód budżetowy jest więc zdecydowanie niższy od hipotetycznych subwencji potrzebnych do wypłacenia prywatnym właścicielom lasów, aby nie starali się obejść zasad trwałej gospodarki, przyspieszając spieniężenie swoich zasobów. Ewentualna prywatyzacja Lasów Państwowych oznaczałaby zwiększenie, a nie zmniejszenie deficytu budżetu państwa.

Argument fiskalny za prywatyzacją lasów jest więc nie do utrzymania. Ich sprywatyzowanie spowodowałoby tylko pogłębienie presji na budżet państwa. Możliwy jest też jednak scenariusz portugalski, polegający na współistnieniu ustawodawstwa ochronnego ze szczupłością budżetu, przekreślającą adekwatne subwencjonowanie prywatnych właścicieli. Właściciele ci usiłują zrobić komercyjny użytek ze swojego kapitału. Przekonawszy się jednak, że prawo im przeszkadza, próbują je obejść, a gdy to się nie udaje, podpalają las, żeby choć móc zadysponować gołym terenem; pogorzeliśka bowiem przepisy już nie chronią tak skutecznie, jak żywych drzew.

Niedorzeczność argumentu fiskalnego nie zapobiega odradzaniu się pomysłowi prywatyzacji Lasów Państwowych. Ma on wszakże silną podstawę polityczną. „Zwycięska” bitwa z polskim kapitalizmem w pierwszych latach funkcjonowania władzy ludowej pozostawiła liczną rzeszę obywateli pozbawionych majątku. Upominają się oni teraz o jakąś rekompensatę. Roszczenia są słuszne, ale skarb państwa ma niewiele aktywów, za pomocą których mógłby je zaspokoić. Dlatego od czasu do czasu ktoś wpada na pomysł, że przecież w Lasach Państwowych jest ukryty wielki majątek w formie surowca drzewnego. Jeśli bowiem pomnożyć 7,1 mln ha we władaniu LP przez wartość grubizny znajdującej się na typowym hektarze, czyli przez 38 900 zł, to otrzyma się sumę przekraczającą 276 mld zł. Zapewne nie wystarczyłaby ona na zrekompensowanie wszystkich pokrzywdzonych, ale robi wrażenie.

Z tego względu ważne wydaje się zabieganie o utrzymanie statusu znacznej części lasów w Polsce jako własności państwowej. Konkretne rozwiązanie prawne mogłoby polegać na nadaniu LP statusu korporacji publicznej, czyli niemożliwej do sprywatyzowania i postawienia w stan upadłości (zob. Hausner, Żylicz 2014), ale zapewne są możliwe także i inne formy. Byleby nie udawać, że właściciel lasu może dysponować dowolnie swoim kapitałem, a jeśli społeczeństwu zależy na dostarczeniu – oprócz drewna – korzyści o charakterze dobra publicznego, to musi oddzielnie za nie zapłacić. Teoretycznie taki sposób zarządzania lasami jest możliwy, ale w praktyce trudny do urzeczywistnienia.

Wnioski dla teorii wyboru publicznego

Co najmniej od kilkudziesięciu lat ekonomiści analizują zawiłości podejmowania decyzji przez organy publiczne, które powołane są do tego, aby maksymalizować dobrobyt społeczny (zob. Wilkin 2012). Jednakże – jak to ujmują przysłowia amerykańskie – „efektywność nie ma elektoratu” (*there is no constituency for efficiency*). Innymi słowy, rozwiązania, które maksymalizują dobrobyt społeczny, nie zawsze są spontanicznie wybierane przez owo społeczeństwo.

Efektywność ekonomiczna wymaga, aby organizacja leśnictwa pozwalała na maksymalizację korzyści z tytułu produkcji dobra prywatnego (grubizny), ale również dobra publicznego (usług rekreacyjnych, ekosystemowych itp.). W tym celu należałoby w rachunku przedsiębiorstw leśnych uwzględniać zarówno drewno, jak i tzw. użytki pozaprodukcyjne. Z uwagi jednak na to, że owe użytki są źródłem przede wszystkim efektów zewnętrznych, ich percepcja wymaga wdrożenia specjalnych instrumentów, np. subwencji. Ich potrzebę dostrzegają zarówno leśnicy, jak i administracja publiczna. Leśnicy trzeźwo wszakże oceniają nierealność osiągnięcia adekwatnego poziomu subwencji i preferują obecny system, w którym granica między gospodarowaniem dobrem prywatnym i publicznym nie jest ostra.

Dyskusje wokół polskiego leśnictwa pozwalają na sformułowanie kilku wniosków dla teorii wyboru publicznego. Geneza tego działu ekonomii, którego wiek szacowany bywa na ponad 100 lat, jest jednak związana głównie z książką Mancura Olsona (1965). Na wiele lat ukształtowała ona opinię, że bardzo ważnym przedmiotem badania teorii wyboru publicznego jest nadreprezentacja interesów przedsiębiorstw prywatnych i niedostateczna reprezentacja rozproszonych podmiotów. Polskie leśnictwo zdaje się pasować do tego schematu, ponieważ istotnie LP są oskarżane o skuteczny lobbing wobec administracji państwowej, zarabianie na sprzedaży drewna i zaniedbywanie pozaprodukcyjnych funkcji lasów.

Bliższa analiza wskazuje jednak, że jest to sąd powierzchowny. Przede wszystkim LP nie maksymalizują zysku z tytułu sprzedaży drewna. Gdyby to robiły, powinny przecież zabiegać o rozszerzenie i udoskonalenie sprzedaży aukcyjnej. Tymczasem godzą się, by drewno sprzedawać po cenach niewygórowanych i dzielić się rentą z tytułu rzadkości z nabywcami. Godzą się również na realizowanie pozaprodukcyjnych funkcji lasów, mimo że budżet państwa ich nie subwencjonuje (a przynajmniej nie bezpośrednio). Powołały nawet Leśne Kompleksy Promocyjne, w których dobrowolnie ograniczają realizację funkcji komercyjnej (wyrębu drewna) na rzecz funkcji ochronnych. Analiza ich działań sugeruje wzbogacenie teorii wyboru publicznego o następujące wnioski:

- podmioty gospodarcze zwracają uwagę nie tylko na doraźne koszty i korzyści, ale na ich przypuszczalną ewolucję w dłuższym horyzoncie czasowym;
- niejasne określenie powinności i żądań może być preferowane, jeśli ich uściślenie niesie za sobą ryzyko utraty dotychczasowych korzyści;
- nierealistyczne postulaty gospodarcze (takie jak jednoczesna maksymalizacja funkcji produkcyjnej, rekreacyjnej i ochronnej w lasach) przekreślają szansę na efektywność działania.

Pierwszy z tych wniosków nie zaskakuje; istnieją przecież liczne analizy ekonomiczne oparte na porównaniach nie tyle statycznych, ile raczej odnoszących się do dyskontowanych wartości pochodzących z różnych okresów; ponadto od kilku pokoleń ekonomiści korzystają z wartości „oczekiwanych”, tj. zmodyfikowanych na podstawie szacowanego prawdopodobieństwa ich realizacji. Natomiast pozostałe dwa mogą stanowić niespodziankę dla tych badaczy, którzy rzeczywistość widzą jako rezultat działania racjonalizacyjnego rządu i innych podmiotów gospodarczych.

Bibliografia

- Bartczak A., Lindhjem H., Navrud S., Zandersen M., Żylicz T. (2008). Valuing forest recreation on the national level in a transition economy: The case of Poland. *Forest Policy and Economics*, t. 7–8(10), s. 467–472.
- Clark C.W. (1973). The economics of overexploitation. *Science*, t. 181(4100), s. 630–634.
- Czajkowski M., Buszko-Briggs M., Hanley N. (2009). Valuing changes in forest biodiversity. *Ecological Economics*, t. 69(12), s. 2910–2917.
- Giergiczny M., Nehrebecka N., Żylicz T. (2013). *Foresters and Timber Auctions in Poland*, paper presented at the 30th Annual Meeting of the European Association of Law and Economics, Warsaw.
- GUS (Główny Urząd Statystyczny) (2014). Dane udostępnione na www.stat.gov.pl.
- Hausner J., Żylicz T. (2014). *Aksjologiczne podstawy i systemowo-ekonomiczne reguły racjonalnej gospodarki i polityki leśnej*. Warszawa: Dyrekcja Generalna Lasów Państwowych.
- Hysing E. (2009). Governing without government? The private governance of forest certification in Sweden. *Public Administration*, t. 87(2), s. 312–326.
- Olson M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Pistorius T., Schaich H., Winkel G., Plieninger T., Bieling C., Konold W., Volz K.-R. (2012). Lessons for REDDplus: A comparative analysis of the German discourse on forest functions and the global ecosystem services debate. *Forest Policy and Economics*, t. 18, s. 4–12.
- Raport o stanie lasów w Polsce 2013* (2014). Warszawa: Dyrekcja Generalna Lasów Państwowych.
- Reboredo F. (red.) (2014). *Forest Context and Policies in Portugal. Present and Future Challenges*. Zurich: Springer.
- Rykowski K. (2010). *Pojęcie i zadania wielofunkcyjnej gospodarki leśnej*. Warszawa: Instytut Badawczy Leśnictwa.
- Schmithüsen F., Herbst P., Le Master D.C. (red.) (2000). *Forging a New Framework for Sustainable Forestry: Recent Developments in European Forest Law*. Zurich: ETH.
- Varian H. (2006). *Mikroekonomia. Kurs średni. Ujęcie nowoczesne*, przeł. S.R. Domański. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wilkin J. (red.) (2012). *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Zaremba M. (2014). *Leśna mafia. Szwedzki thriller ekologiczny*. Warszawa: Agora.
- Żylicz T. (2012). Zarządzanie w leśnictwie. Problem prywatyzacji. *Zarządzanie Publiczne*, nr 2(20), s. 5–12.
- Żylicz T., Giergiczny M. (2013). *Wycena pozaprodukcyjnych funkcji lasu. Raport końcowy*. Warszawa: Dyrekcja Generalna Lasów Państwowych.

CZĘŚĆ 3
ROLNICTWO I ROZWÓJ WSI

Polska wieś w Unii Europejskiej: pytanie o „Wielką Narrację”¹

Izabella Bukraba-Rylska

Po 10 latach obecności Polski w strukturach Unii Europejskiej wszelka jednoznaczna ocena akcesji wydaje się niemożliwa, nawet gdy pokusić się o nią w odniesieniu do jednego zaledwie wycinka, jakim jest tzw. segment agrarny, czyli problemy wsi i rolnictwa. Wszelkie próby bilansu, czyli zestawianie konkretnych zysków i strat, mogą bowiem być narażone na zarzut niekompletności branych pod uwagę czynników, a tym bardziej wykorzystanych materiałów. Poza opiniami formułowanymi na podstawie szczegółowych danych, odnoszących się do określonych aspektów omawianego zagadnienia, zawsze jednak pozostaje otwarta droga odmienna, czyli skoncentrowanie uwagi na bardziej ogólnych pytaniach. W takim przypadku niezbędne jest uruchomienie myślenia w kategoriach nie tylko „długiego trwania”, lecz także rozległej przestrzeni, a to zakłada możliwość zestawiania ze sobą i porównywania faktów pochodzących z różnych okresów i obszarów. Oczywiście, tego rodzaju podejściu powinna towarzyszyć świadomość, że proponowane wnioski będą stanowić zaledwie hipotezę, a nie definitywne rozstrzygnięcie. Tak właśnie należy potraktować przedstawione poniżej rozważania: ich główną intencją jest urozmaicenie debaty na temat członkostwa Polski w UE przez poruszenie wątków, które wprawdzie pojawiają się w badaniach autorów zachodnich, ale w polskich opracowaniach są praktycznie nieobecne.

Choć poniższe rozważania odnosić się będą do wybranych problemów dotyczących wsi i rolnictwa, nie sposób pominąć na początku kilku okoliczności zwracających uwagę na specyficzny charakter polskiej akcesji. Pierwszą zastanawiającą okolicznością było to, że dopiero co odzyskaną wolność zdecydowano się podporządkować kolejnym ograniczeniom, z których skali i charakteru nie zdawano sobie sprawy. Nawet bojkot Austrii spowodowany wygraną partii Haidera w 2000 r. nie wszystkich przekonał, że – jak to dobitnie ujął Gerhard Schroeder (2000: 15) – „dobrowolne przyjęcie kanonu wartości oznacza ograniczenie suwerenności. Kto aprobejuje ten kanon wartości, ten nie może jednym tchem domagać się pełnej suwerenności i oburzać z powodu mieszania w jego sprawy wewnętrzne”. Podobnie dwuznacznie muszą wyglądać ambicje demokratyczne III RP, dla których najlepszym narzędziem realizacji miała być właśnie Unia – sama

¹ Pierwsza wersja tej pracy ukazała się w kwartalniku *Wieś i Rolnictwo* (Bukraba-Rylska 2014).

naznaczona poważnymi deficytami demokracji. Doskonale ujął to Philippe C. Schmitter, zwracając uwagę, że „UE nie spełnia kryteriów demokracji będących warunkiem przyjęcia jakiegokolwiek kraju do Unii. Gdyby zatem zgłosiła akces do samej siebie, po prostu nie zostałaby przyjęta” (cyt. za: Koseła 2002: 239). No i na koniec chyba największy paradoks integracji, czyli założenie, że polskie marzenia o „normalnej” gospodarce i budowaniu wolnorynkowego kapitalizmu spełnią się właśnie w zjednoczonej Europie. Tymczasem w opinii wybitnego brytyjskiego ekonomisty, Michaela Tracy’ego, właśnie w UE wysoki i stale powiększający się zasięg interwencjonizmu i protekcjonizmu, zwłaszcza na obszarze objętym działaniem Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), sprawia, że „trudno w tym wszystkim rozpoznać gospodarkę rynkową” (Tracy 1997: 199). Trzeba jednak przyznać, że brak konsekwencji w myśleniu dopełniono brakiem konsekwencji w działaniu: u progu XXI w. i deklarując (nawet w Konstytucji) wierność zasadom „społecznej gospodarki rynkowej” obowiązującej w całej Unii, zbudowano w Polsce dziewiętnastowieczny brutalny kapitalizm manchesterski (zob. Kowalik 2009).

Kwestię członkostwa Polski w UE postrzeganą przez pryzmat wsi i rolnictwa można sprowadzić do odpowiedzi na podstawowe pytanie: czy cele związane z udziałem w Unii (restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich) udaje się osiągać? Jeżeli przywołane sformułowania (restrukturyzacja, modernizacja, rozwój) uznać za równoznaczne ze zwiększeniem potencjału polskiego rolnictwa, podniesieniem poziomu produkcji i wyrównywaniem różnic między wsią a miastem, to głębszy namysł nad dostępnymi danymi musi skłaniać do sceptycyzmu. Przede wszystkim dlatego, że działania realizowane w odniesieniu do segmentu agrarnego jeszcze w okresie przedakcesyjnym cechowała – w mikroskali – podobna niekonsekwencja, jaka miała miejsce w makroskali. Przyjęte w latach dziewięćdziesiątych XX w. w Polsce rozwiązania (przede wszystkim prywatyzacja całego sektora – likwidacja PGR-ów – i ograniczenie roli państwa) pozostawały w jaskrawej sprzeczności z zasadami obowiązującymi w krajach Unii i dlatego zamiast praktykowanego tam wielostronnego wsparcia rolnictwa (przez subsydiowanie eksportu, wprowadzenie interwencji rynkowych czy dotowanie dochodów producentów) wybrano politykę skrajnego liberalizmu. Równocześnie zmierzano do ograniczenia rozmiarów produkcji rolnej w Polsce, stosując się najwyraźniej do sugestii zachodnich ekspertów: „Kraje kandydujące do Unii, przede wszystkim Polska, mają bardzo niskie koszty produkcji rolnej i duży potencjał produkcyjny. Dlatego trzeba zmniejszyć zachęty do produkcji rolnej dla nowych członków” (Hagedorn 1999).

Prowadzona polityka ustępstw spotkała się nawet z zarzutem reprezentowania stanowiska sprzecznego z polskim interesem narodowym (zob. Kalinowski 2003). Dokonywane wybory oznaczały bowiem, że wieś i rolnictwo będą musiały ponieść znaczne koszty związane z akcesją i staną się (zresztą nie po raz pierwszy) amortyzatorem przemian w całej gospodarce (zob. Czyżewski 2010). Dopiero dzięki objęciu naszego kraju programem Wspólnej Polityki Rolnej „Polska uzyskała dostęp do znaczących nowych źródeł finansowania zasilanych z budżetu wspólnotowego. Po raz pierwszy w historii do polskiego rolnictwa i na wieś popłynął strumień tak dużych funduszy na restrukturyzację, modernizację i rozwój” (Nurzyńska 2012: 176). Nie obyło się to jednak bez oporu największych autorytetów ekonomicznych, które starały się dezawuować

reguły stosowane w skądinąd tak przez nich zachwalanej UE. Najwidoczniej polskim władzom i elitom opiniotwórczym z ogromnym trudem przychodziło pogodzić się z faktem, że „nie istnieją w świecie rozwinięte gospodarki, które nie prowadziłyby polityki wspierania i protekcji wobec własnego rolnictwa” (Czyżewski, Henisz-Matuszak 2006: 65).

Za drugą przyczynę zakłócającą realizację wytyczonych celów trzeba uznać niedostateczne przestrzeganie zasady spójności, która często bywa kwestionowana w imię zasady konkurencyjności. Skrajny wyraz tej tendencji stanowią założenia polityki rozwoju polaryzacyjno-dyfuzyjnego, pojawiające się często w debacie publicznej: „Wspieranie tradycyjnej wsi to polityka wsteczna – przekonuje Grzegorz Gorzelak (2009: 7). – Prawdziwy postęp dokonuje się w mieście. Po co mamy się równomiernie rozwijać?”. Realizacja takiej zasady musiałaby oznaczać skierowanie dostępnych środków wyłącznie do dużych aglomeracji, co spowodowałoby szereg negatywnych konsekwencji dla wsi, ale obecnie niepokój budzi też sposób realizacji strategii spójności wobec samych już tylko obszarów wiejskich. Mimo pozyskania z UE znacznych środków finansowych podejście sektorowe prowadzi nadal do opóźnień w rozwoju wsi i skutkuje utrzymywaniem się licznych dysparytetów. Opinie specjalistów są tu jednoznaczne: „Nie udało się wyrównać poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich ani w ujęciu miasto–wieś (centrum–peryferie), ani w ujęciu regionalnym. Co więcej, rośnie polaryzacja przestrzenna, tj. rosną różnice rozwojowe między obszarami bogatymi lub bogacącymi się a obszarami biednymi” (Nurzyńska 2012: 194). Dzieje się tak głównie dlatego, że w dalszym ciągu prowadzona jest polityka „branżowa” preferująca tradycyjne rozumienie rolnictwa (zob. Wilkin 2011) i traktująca wieś przede wszystkim jako miejsce produkcji żywności.

Przed rozpatrzeniem skutków absorpcji funduszy europejskich kierowanych na polską wieś i do rolnictwa należałoby przynajmniej oszacować ich wielkość. Sprawa nie jest jednak, wbrew pozorom, prosta, przede wszystkim dlatego, że otrzymywane środki są rozdysponowywane na wiele programów, filarów, osi i priorytetów o nie zawsze przejrzystej strukturze. Po drugie, dotacje unijne pociągają za sobą dofinansowanie z budżetu krajowego, co bywa różnie liczone (np. w sposób łączny bądź rozłączny, w euro lub w złotych). Po trzecie, kwoty zaplanowane, a nawet przyznane, różnią się zwykle od tych rzeczywiście wykorzystanych, te wykorzystane zaś – od zaakceptowanych i już niepodlegających zwrotowi. Po czwarte, Polska stosuje nieraz przesunięcia pewnych sum z pierwotnie określonego celu na inny. Po piąte, trudno sprecyzować, ile pieniędzy trafia faktycznie na wieś i do rolnictwa, ponieważ „znaczącą część tych środków” (Nurzyńska 2012: 187) przechwytuje tzw. otoczenie instytucjonalne: firmy dostarczające towary i usługi, ośrodki szkoleniowe, biura eksperckie itp. Po szóste wreszcie, nieokreślona pozostaje skala kosztów transakcyjnych ponoszonych przez podmioty zarządzające pozyskiwaniem i dystrybucją unijnego wsparcia. Jak pisze Drygas (2011: 43), autorzy licznych opracowań z tego zakresu „skwapliwie pomijają kwestie wielkości kosztów transakcyjnych” i z tego względu przeprowadzoną przez niego analizę funkcjonowania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (dosyć optymistyczną) trudno uznać za reprezentatywną. Kwestie ekonomiczne pozostawmy jednak do rozstrzygnięcia specjalistom, a w tym miejscu skupmy uwagę na problemach społecznych.

Doniosłe skutki społeczne (choć niekoniecznie takie, jak planowano) przynoszą przede wszystkim środki przeznaczane na politykę rolną, gdyż te przyczyniają się do zmian w sferze gospodarczej i jednocześnie w sposób istotny zmieniają społeczny obraz wsi. Pora zatem przyrzeć się, jakie są efekty decyzji obliczonych na modernizację rolnictwa i poprawę sytuacji ludności wiejskiej, tzn.: czy istotnie umacnia się potencjał sektora rolnego, zwiększa poziom produkcji i następuje zmniejszanie dysproporcji między wsią i miastem. W ostatnich latach systematycznie, choć powoli, maleje liczba gospodarstw rolnych (z 2933 tys. w 2002 r. do 2278 tys. w 2010 r., a więc o ponad 22%) i postępuje proces koncentracji ziemi (małe gospodarstwa, do 1 ha, straciły około 40% gruntów i niemal tyle samo przybyło ich w gospodarstwach dużych, powyżej 50 ha), co większość ekonomistów wciąż uważa za zjawisko zdecydowanie pozytywne, bo jakoby gwarantujące wzrost wydajności.

Sprawa jest jednak bardziej złożona, gdyż zależy od sposobu liczenia, a ten – od obranego punktu widzenia, czyli kryteriów uznanych za istotne. Wydajność w rolnictwie, gdzie głównymi czynnikami produkcji są ziemia, praca i kapitał, może być oceniana w relacji do jednostki powierzchni, do liczby zatrudnionych albo do poniesionych kosztów. Mówiąc o wzroście wydajności w gospodarstwach większych obszarowo, ekonomiści mają najczęściej na myśli tzw. efekt skali, który pozwala uzyskiwać lepsze wyniki ze względu na zastosowane środki lub w przeliczeniu na jedną osobę pełnozatrudnioną. Takie rachuby są wszakże coraz częściej kwestionowane przez tych badaczy, którzy wykazują, że w przypadku rolnictwa uprzemysłowionego faktyczne nakłady szacowane w wymiarze ekologicznym, społecznym i makroekonomicznym są dużo większe, niż się je przedstawia (zob. Patel 2010; Schlosser 2005). Dlatego najbardziej miarodajna wydaje się, wprawdzie odrzucana przez ekonomistów w okresie industrializacji (kiedy to przemysł potrzebował wciąż nowych rąk do pracy i znajdował je w rolnictwie), ale zyskująca ponownie zwolenników (w obliczu narastającego bezrobocia i kurczenia się zasobów ziemi), zasada liczenia wydajności określana w stosunku do użytkowanej powierzchni. Tak definiowany „całkowity dochód społeczny” uważany był w II RP przez badaczy Państwowego Instytutu Naukowego Gospodarstwa Wiejskiego za najlepszy miernik kondycji rolnictwa, ich obserwacje zaś – co ciekawe – znajdują potwierdzenie w dowolnym miejscu i czasie. Nie tylko bowiem w Polsce międzywojennej wszelkie analizy wykazywały, że „na jednostkę obszaru przypada dochodu społecznego tym więcej, im mniejszy obszar gospodarstwa” (Curzytek 1928: 37), lecz także w ZSRR działki przyzagrodowe o łącznej powierzchni 1,4% ziemi dawały 26,3% produkcji (zob. Judt 2008), z kolei w PRL-u z 1 ha chłopskiej ziemi uzyskiwano tyle, co z 10 ha ziemi w PGR-ach (zob. Staszyński 2010). Również w dzisiejszej Rosji działki przyzagrodowe obejmujące 4,8% ziemi dają 50% produkcji, podczas gdy gospodarstwa wielkoobszarowe zajmujące 80% gruntów produkują zaledwie 43% żywności (zob. Dzun 2009), a badania przeprowadzane w Ameryce Łacińskiej wykazują, że małe farmy są tam od 3 do 14 razy bardziej wydajne niż duże (zob. Bank Światowy 1975). Niezależnie od zestawianych tu nader różnych okresów historycznych i obszarów o niewątpliwie odmiennych charakterystykach można zatem sądzić, że przywoływane dane są jednak wyrazem pewnej ogólniejszej prawidłowości.

Tak jak bynajmniej nieoczywiste, lecz co najmniej dyskusyjne są poglądy ekonomistów na optymalny kształt sektora rolnego, a zwłaszcza struktury agrarnej, podobnie rzecz się ma z ich ocenami aktualnej skali produkcji. Specjaliści twierdzą, że objęcie polskiego rolnictwa WPR przynosi pod tym względem pozytywne skutki. Trudno jednak z tym się zgodzić, pamiętając o rozmaitych limitach produkcyjnych i „kwotach” wyznaczanych polskim producentom w imię konieczności dostosowywania się do wspólnego rynku. Efekt tych wszystkich zabiegów jest raczej odwrotny i dlatego produkcja rolna w Polsce realnie maleje: w 1990 r. w przeliczeniu na tony zbóż wynosiła 79 mln, a po niespełna dwu dekadach obniżyła się do 54,5 mln (zob. Michna 2008). Nic dziwnego, skoro – jak pisze Ludwik Staszyński (2010) – po 2004 r. prawie 1 mln gospodarstw przestało sprzedawać mleko, ponad 830 tys. zaniechało hodowli trzody chlewnej, produkcja wołowiny spadła o połowę, owiec mamy 20 razy mniej, z 384 tys. plantatorów buraka cukrowego zostało 40 tys., a liczba producentów tytoniu skurczyła się z 250 tys. do 14,5 tys.!

Dane te trzeba czytać następująco: tyłu właśnie producentów wyeliminowano z rynku wskutek odgórných rozstrzygnięć, zakładających konieczność koncentracji produkcji. Między innymi już od lat dziewięćdziesiątych XX w. realizowano program zamykania małych przetwórci – samych zakładów mięsnych ubyło dwie trzecie – a te przecież obsługiwały rynki lokalne, kupując produkty od drobnych producentów, a więc tyle rodzin straciło możliwość utrzymania się i to bynajmniej nie z powodu „wyuczonych bezradności”, ale wskutek określonych decyzji administracyjnych. Już u progu integracji oceniano, że w stosunku do roku 1988 aż 53% indywidualnych gospodarstw rolnych zaprzestało produkcji na rynek (zob. Józwiak 2003), a dochody z tytułu pracy w swoim gospodarstwie uzyskiwało na wsi już tylko 14,3% rodzin, podczas gdy w 1988 r. było ich jeszcze 33,3% (zob. Zegar 2004). Z kolei, jak pokazał spis rolny z 2010 r., jedynie 1,9 mln gospodarstw prowadziło działalność rolniczą, czyli o 13% mniej niż w 2002 r. Najnowsze dane również dowodzą, że wciąż zmniejsza się produkcja zbóż, ziemniaków i warzyw oraz hodowla trzody chlewnej i brojlerów, choć równocześnie postępuje proces koncentracji upraw i chowu.

Wszystko to świadczy o wypieraniu z rynku małych gospodarstw rodzinnych i przedstawianiu rolnictwa na skalę uprzemysłowioną (uprawy ekstensywne, monokultury) – z ewidentną szkodą dla jego istotnej społecznie funkcji samozaopatrzeniowej, która umożliwia rodzinom wiejskim pozyskanie najtańszych produktów żywnościowych, a tym samym zmniejsza koszty utrzymania. Jak pisze Walenty Poczta (2012: 86 i 88), w latach 2002–2010 liczba producentów zbóż uległa zmniejszeniu o 23%, o 44% zmalała liczba gospodarstw prowadzących chów bydła, a gospodarstw prowadzących chów trzody chlewnej – aż o 48%. Co jeszcze bardziej niepokojące, równocześnie maleje potencjał produkcyjny polskiego rolnictwa: ubywa zasobów ziemi w posiadaniu gospodarstw rolnych – o 5,5%, w tym gruntów ornych o ponad 8% – i spada wartość majątku trwałego netto – z 34,3 mld zł w 2000 r. do 27,4 mld zł w 2010 r. (ibidem: 69 i 70). Kolejne lata nie przyniosły zasadniczej poprawy sytuacji: generalnie nie zmieniły się zasoby ziemi i kapitału w posiadaniu gospodarstw rolnych, a to nie sprzyja wzrostowi wydajności pracy, natomiast środki trwałe zgromadzone w polskim rolnictwie w 77% są już zużyte (ibidem: 92 i 94).

Przytoczone dane ekonomiczne łatwo wypełnić społeczną treścią. Jeśli przyjąć socjologiczną definicję wsi zaproponowaną przez Władysława Grabskiego (1936: 13): „wieś to miejsce pracy i życia dla rodzin wiejskich”, okazuje się, że także ze społecznego punktu widzenia ważna jest nie wielkość, ale wielość rolniczych warsztatów pracy dających pracę i utrzymanie rodzinom na wsi. Te rodziny bowiem wychowują dzieci, co prawda ostatnio w liczbie zbliżonej do tej w miastach – na wsi bowiem współczynnik urodzeń na 1 tys. ludności wynosi 11,4, a w miastach – 10,4 (zob. Frenkel 2012) – i je kształcą. W ostatnich latach wieś szybko nadrabia dystanse edukacyjne: w 1988 r. było tam tylko 1,8% osób z wykształceniem wyższym, w 2002 – już 4,3%, w 2006 – 6,4%, w 2008 – 7,5%, w 2010 – 8,8%, a w 2011 – 9,9%. Wzrasta także odsetek młodzieży wiejskiej (20–24 lata), która kontynuuje naukę – w 2000 r. wynosił on 26, a w 2011 już 49,4 (zob. Wasielewski 2013: 44). Ponieważ wieś robi to głównie na koszt własny, wybierając uczelnie płatne, wielkość „pogłowia magistrów z ha” należałoby przyjąć za istotny wskaźnik wydajności rolnictwa w tradycyjnych gospodarstwach rodzinnych. Rodziny wiejskie dostarczają też miastom wykwalifikowanej siły roboczej (szeroko dyskutowany przez socjologów fenomen „słoików”), tworzą zdrowe środowiska społeczno-kulturowe (znana teza Goldsmitha mówi, że we wsiach o przewadze gospodarstw rodzinnych, a więc co najwyżej o średniej powierzchni i nieprodukujących na skalę przemysłową, wszelkie wskaźniki społeczne są korzystniejsze) i – przynajmniej potencjalnie – stanowią wciąż niedoceniany w Polsce fundament „demokracji właścicielskiej” (tej optymalnej z punktu widzenia „teorii sprawiedliwości” Johna Rawlsa formy ustroju, opartej na drobnej własności rozproszonej między wielu posiadaczy i przeciwstawianej „cywilizacji nierówności”, czyli skupieniu środków produkcji – a zatem i władzy – w rękach niewielu).

Warto zatem w tym miejscu zadać kolejne pytanie: jak kondycja rolnictwa i obserwowane w tym obszarze tendencje przekładają się na warunki życia ludności wiejskiej? Tu również nie ma powodu do nadmiernego optymizmu. Świadczy o tym chociażby poziom osiągniętych dochodów. W latach 1990–1999 na wsi odnotowano w tej mierze ogromny spadek – wyniósł on aż 54,7% (zob. Szemberg 2003) – ale potem sytuacja zaczęła się systematycznie poprawiać. Powody tej względnej poprawy są jednak nie takie, jakich chciałoby się oczekiwać. Okazuje się bowiem, że wprawdzie od momentu akcesji odnotowano ponaddwukrotny wzrost dochodów realnych w sferze rolnictwa, lecz przyczyny tego leżą przede wszystkim w unijnych dotacjach: ich udział w całości dochodów rolników przed rokiem 2004 wynosił zaledwie 9%, ale teraz przekracza już 60%, co powinno budzić niepokój, niezależnie od tego, że taka właśnie jest zakładana funkcja dopłat bezpośrednich. Nie zmienia to jednak faktu, że nadal przeciętne dochody rolnika to zaledwie 90% dochodów mieszkańca wsi, a te są wyraźnie niższe niż średnia krajowa: jeśli w 2004 r. wynosiły 78% ogólnego poziomu, to obecnie przekraczają 80% (w przeliczeniu na osobę wynoszą odpowiednio: 886 i 1152 zł). Jeszcze bardziej wyraźne różnice są widoczne, jeśli rozpatrywać je według wielkości miejsca zamieszkania: dochody mieszkańców wsi to wciąż 87% dochodów mieszkańców miast najmniejszych, do 20 tys. ludności, 82% – mieszkańców miast liczących 20–100 tys., 80% – 100–200 tys., 74% – 200–500 tys. i tylko 57% – w stosunku do miast największych, powyżej 500 tys. (zob. Hałamska 2013). Trzeba także pamiętać, że uznawany za

bardzo miarodajny wskaźnik Giniego nadal pokazuje dramatyczne rozpiętości: podczas gdy dla ogółu badanych gospodarstw domowych wynosi on 0,31, to dla rolników sięga 0,45, a nawet – według pewnych autorów – przekracza 0,5, czyli prezentuje wartości charakterystyczne dla krajów afrykańskich, azjatyckich i środkowoamerykańskich, lecz nie europejskich (zob. Klank 2012).

Należy również uświadomić sobie fakt, że wszystkie dane, które przywołuje się dla zilustrowania tendencji zwanej „dwuwektorowym rozwojem kraju” (zob. Domański, Rychard, Śpiewak 2005), można potraktować jako efekt trwającego od wielu dziesięcioleci systematycznego „drenażu” wsi i rolnictwa, zwanego elegancko przez ekonomistów „przepływami międzygałęziowymi”. W PRL-u sięgał on 30% wartości wytworzonej w rolnictwie – a więc „socjalistyczne miasta karmiono kradzionym chlebem” (Koraszewski 1992: 61), w okresie transformacji dochodził do 33% tej wartości (co wykazują kolejne publikacje Augustyna Wosia), a obecnie należałoby jeszcze uwzględnić koszty „przechowywania” w indywidualnych gospodarstwach rolnych zbędnej siły roboczej. Jak wyliczają badacze (zob. Błąd 2009), średnio każdego roku wieś „dopłaca” w ten sposób co najmniej 1 mld zł, wyręczając tym samym państwo w obowiązku utrzymania setek tysięcy bezrobotnych. „Mechanizm rynkowy ze swej istoty zawsze deprecjonuje rolnictwo – zauważa Andrzej Czyżewski (2010: 161). – Przeciwdziałanie temu zjawisku wymaga efektywnego interwencjonizmu państwa. Gdy nadwyżka ekonomiczna wytworzona w rolnictwie «odpływa» do jego otoczenia, warunkiem osiągnięcia względnej równowagi dochodów rolniczych i nierolniczych jest transfer od podatnika do konsumenta do rolnika przez mechanizm budżetowy”. Według szacunków ekonomistów wyeliminowanie tego mechanizmu i pozbawienie rolników subwencji oznaczałoby wzrost dysparytetu do poziomu 40–45%, a więc do poziomu przedwojennego (zob. Klank 2012). Niewiele zatem mija się z prawdą Włodzimierz Dzun (2013), kiedy ironicznie zauważa, że obecnie dopłaty z UE w pewnym sensie zastąpiły tradycyjnie ratującą rodziny chłopskie od nędzy hodowlę kóz, którą w 2002 r. zajmowało się 2,3% gospodarstw, a w 2010 r. już tylko 1,2%.

Spróbujmy podsumować zasygnalizowane zjawiska, aby uwiarygodnić proponowaną przez przywołanych niżej autorów interpretację. Oto od momentu wstąpienia Polski do UE ubywa drobnych gospodarstw rolnych, które nie dość, że lepiej niż duże absorbują siłę roboczą (znajdując dla niej jakiegokolwiek, ale jednak zastosowanie, a zatem i utrzymanie), to jeszcze – wbrew temu, co twierdzą najczęściej ekonomiści – zawsze i wszędzie pozostają najbardziej wydajną formą gospodarowania w rolnictwie. Poza ubywaniem rodzinnych gospodarstw rolnych zapewniających ludności wiejskiej (przynajmniej w jakimś stopniu) samodzielność i niezależność, należy tu wymienić także kurczenie się potencjału produkcyjnego rolnictwa: „wyraźnie zmniejszył się stan posiadania zasobów ziemi przez gospodarstwa rolne”, a „produktywność nie stanowi silnej strony sektora rolnego w Polsce i wymaga «kompensowania» niższym poziomem opłaty zaangażowanych czynników produkcji” (Poczta 2012: 68 i 98). Trzeba jednak przyznać, że od samego początku nie ukrywano konieczności ograniczania krajowych możliwości produkcyjnych, ale przedstawiano to jako dobrodziejstwa integracji. Kuriozalnym wręcz przykładem unijnej propagandy może być fragment opracowania *Polska w UE. Doświadczenia pierwszego roku członkostwa*. Czytamy tam,

co następuje: „Pierwszy rok członkostwa przyniósł także wymierne korzyści sektorowi rybołówstwa. Nie spełniły się obawy, iż rybacy nie staną się beneficjentami procesu integracji. W roku 2004 rozpoczął się proces restrukturyzacji floty rybackiej poławiającej na Bałtyku, którego zasadniczym celem jest zredukowanie nadmiernego potencjału połowowego przez wycofanie części floty. Realizowane są m.in. działania, które mają zapobiec wzrostowi bezrobocia wśród rybaków. Należy do nich udzielanie pomocy finansowej rybakom, którzy utracą miejsca pracy” (Hykawy 2005: 34).

Jeszcze przed akcesją wielu badaczy krytycznie oceniało okres dostosowawczy, zwracając uwagę na wzmożony napływ z UE dóbr o dużych nakładach kapitału ludzkiego i fizycznego przy równoczesnym „pogłębianiu się roli niewykwalifikowanej siły roboczej oraz zasobów ziemi i węgla w polskim eksporcie do krajów UE” (Michałek, Siwiński, Socha 2003: 8). Szacowano, że ten niekorzystny bilans handlowy powoduje utratę wielu setek tysięcy miejsc pracy (ibidem). W tym samym czasie Jadwiga Staniszkis (2002: 29) przewidywała: „Istnieje u nas niedokończony kapitalizm i niedokończona rewolucja kapitalistyczna. Będziemy w UE «wewnętrznymi peryferiami», które mają być kompatybilne, tanie i niekompletne”. Na temat różnic regionalnych w obrębie Wspólnoty wypowiada się też wybitny znawca problematyki unijnej, Luuk van Middelaar (2011), zauważając, że na wcześniejszą linię podziału między bogatą Północą i biedniejszym Południem po 2004 r. nakłada się nowa: „Od akcesji państw Europy Środkowej i Wschodniej wewnętrzna przepaść dobrobytu pokrywa się mniej więcej z dawniejszą żelazną kurtyną” (ibidem: 312), co wewnętrzne transfery finansowe dodatkowo wzmacniają.

Po tym skrótowym bilansie problemów polskiej wsi i rolnictwa związanych z członkostwem w Unii pora na pytanie o przyszłość. W toczonej dziś debacie wyraźnie brakuje jednak ogólnego spojrzenia na proces integracji europejskiej ocenianej przez pryzmat polskiego segmentu agrarnego. Ramy do takiej brakującej Wielkiej Narracji może natomiast stworzyć rozleglejsza perspektywa historyczna, zdecydowanie wykraczająca poza horyzont 20 lat transformacji (a nawet i niemal półwiecza PRL-u), oraz szerokie ujęcie przestrzenne pozwalające wyjść poza ograniczenia rodzimej, partykularnej optyki. Cytowani poniżej zachodni autorzy podpowiadają, gdzie szukać przykładów stanowiących w istocie coś więcej niż tylko historyczne analogie. Ich oceny odsyłają jednak do zgoła innego niż prezentowany przez polskich badaczy obrazu integracji europejskiej. Dzieje się tak dlatego, że traktowany całościowo, a nie fragmentarycznie, kształt tej integracji wpisują oni konsekwentnie w pewien ogólniejszy zamysł, zakładany zresztą we wszystkich podejmowanych dotychczas projektach gospodarki wielkiego obszaru (zob. Chodorowski 1972), a wszak do takiego modelu zaliczyć trzeba również ideę UE.

Zachodni badacze nie pozostawiają więc wątpliwości, jakie skojarzenia historyczne są tu najważniejsze. I tak Peter L. Berger nie waha się przed przywołaniem nawet bardzo odległych przykładów: „Jakkolwiek wskrzeszenie Św. Cesarstwa Rzymskiego nie wydaje się dziś obiecującą koncepcją polityczną, to przecież pewne pojęcia modne obecnie w Europie Środkowej są zdumiewająco zgodne z późnymi przejawami ideologii tego imperium” – pisze w *Rewolucji kapitalistycznej* (Berger 1995: 6). Z kolei historycy niemieccy podkreślają daleko idące podobieństwo ekonomicznych zamierzeń Trzeciej Rzeszy i dzisiejszych struktur UE (zob. Diner 2000: 529) oraz przyznają, że aktualne

plany UE dotarcia do tanich surowców i taniej siły roboczej w Europie Wschodniej „przypominają do złudzenia” plany sprzed około 100 lat (zob. Kahrs 2000). Żeby przestać tylko na doświadczeniach dziewiętnasto- i dwudziestowiecznych, wymieniają tu szereg kolejnych konkretyzacji takich planów. Przede wszystkim chodzi o projekt „Mitteleuropy” Friedricha Naumanna – zwanego przez Friedricha Hayeka (2004) „prekursorem narodowego socjalizmu”. Projekt ten polegał na dążeniu do gospodarczego i politycznego podporządkowania Niemcom krajów Europy Środkowej: miały one stać się rynkami zbytu dla towarów niemieckiego przemysłu oraz dostawcami surowców rolniczych i taniej siły roboczej. Następnie pojawiła się idea „Paneuropy gospodarczej” (zob. Coudenhove-Kalergi 1924), która – podobnie jak ta poprzednia – dla Niemiec przewidywała jako naturalny obszar ekspansji Europę Środkową (najlepiej pozbawioną własnego silnego przemysłu po to, aby mogła być zasobem siły roboczej i rynkiem zbytu dla zachodniego sąsiada). Wreszcie sformułowano – najpierw liberalną, a potem nazistowską – wersję doktryny *Grossraumwirtschaft*, gdzie sięgano do jeszcze dziewiętnastowiecznych idei Johanna Fichtego, Karla Nebeniusa i Friedricha Lista, przejętych później przez ich następców. Jak tłumaczy Paweł Tanewski (1997: 409), „rozwinęte gospodarczo państwa europejskie – Francja i Anglia – wykorzystywały w tym czasie szanse eksportu do kolonii, natomiast Niemcy nie posiadały rozległych terytoriów zamorskich, należało zatem doprowadzić do kolonizacji określonych obszarów europejskich, m.in. zamieszkałych przez Polaków”. Aby cel się powiódł, konieczne było, „ażby narody Europy Środkowej zrezygnowały z dążenia do uprzemysłowienia swoich krajów, zgadzając się pozostać jedynie zapleczem surowcowo-rolniczym. W ten sposób nastąpiłaby praktyczna realizacja niemieckich planów *Mitteleuropy*” (ibidem: 415).

Wszystkie te programy „gospodarki wielkiego obszaru” poza celami ekonomicznymi miały też wyraźne intencje polityczne i określone oblicze ideologiczne: „Przez cały okres międzywojenny – przypomina Tony Judt (1998: 9) – głównie faszyci mówili i pisali o celach odrodzonej i odmłodzonej Europy pozbawionej dawnych podziałów i zjednoczonej wokół wspólnych działań i instytucji”. Programy te, zwane „europejską wspólnotą gospodarczą”, zakładały gruntowną, acz specyficzną rozumianą modernizację obszaru Europy Środkowej po to, aby jej zacofane kraje rolnicze (z ich niedostatkiem kapitału i nadmiarem ludności) mogły grać rolę „gospodarek uzupełniających” wobec hegemonicznej pozycji Niemiec. Co najciekawsze, główną przeszkodę w realizacji tych interesów upatrywano w tradycyjnych chłopskich gospodarstwach, które produkowały żywność i dawały względną niezależność ich posiadaczom. Dlatego, jak pisze Horst Kahrs (2000: 479), „podstawę do budowy niemiecko-europejskiej gospodarki wielkoprzestrzennej stanowiło zniszczenie chłopskiej produkcji, przeznaczanej jedynie na własny użytek”. Likwidacja drobnej własności i wprowadzenie rolnictwa wielkoobszarowego produkującego na skalę przemysłową i obsługiwanego przez siłę najemną miały wygenerować 17-milionową rzeszę „robotników wędrownych” – „wolnych najmitów” zatrudnianych w miarę potrzeb przez gospodarkę niemiecką – a tym samym taką rzeszę konsumentów, uzależnionych w swych apetytach wyłącznie od środków, jakie udałoby się im pozyskać za swoją pracę. II wojna światowa i okupacja Polski dały Niemcom okazję do rozpoczęcia tak pomyślanej restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa: przygotowane dla Generalnej Guberni plany przewidywały likwidację małych (do 10 ha)

gospodarstw, wysiedlenie ich właścicieli wraz z rodzinami i stworzenie na to miejsce gospodarstw państwowych o powierzchni 200–300 ha (zob. Przybysz 1983). Nie ulega wątpliwości, że gdyby nie wygrana aliantów, mielibyśmy dziś to, o co tak stanowczo od początku transformacji upominają się polscy ekonomiści i socjologowie, czyli w pełni zmodernizowane rolnictwo o nowoczesnej strukturze agrarnej, z wysoką produkcją towarową kierowaną na rynek i – naprawdę pozbawione chłopów, powszechnie określanych w okresie transformacji jako „balast” reform (w tekstach niemieckich kolegów po fachu brzmiało to bardzo podobnie: *ballastexistenzen*).

Zarysowana powyżej propozycja stanowi zaledwie jedną z możliwych wersji Wielkiej Narracji, jakich bardzo brakuje w analizach Unii Europejskiej, zdominowanych przez ograniczone do „tu i teraz” narodowe perspektywy oraz wąskosektorowe i drobiazgowo wyliczenia „kosztów i korzyści”. O zasadności przywołania takiej właśnie Narracji przekonują nie tylko cytowane opinie, lecz także przeświadczenie, jakiego wielokrotnie dają wyraz badacze społeczni, a które nakazuje porzucić nadzieje co do zasadniczych zmian mentalności i dyrektyw myślenia geopolitycznego. Jeden z największych historyków społeczno-gospodarczego rozwoju Niemiec, Gustaw Schmoller, twierdził stanowczo, że mimo wszystkich przemian zasadnicze dążenia Niemiec są wciąż te same, co germańskich plemion za czasów Tacyta (zob. Grabski 1989: 39), a współcześni autorzy podkreślają, iż „niemiecko-polskie stosunki wkroczyły w fazę kryptokolonializmu i neoimperializmu”, nazywając to „funkcjonalną realnością nowej Europy” (cyt. za: Krasnodębski 1998: 15). Oczywiście proponowana Narracja ma status nie opisu, lecz wyłącznie hipotezy, a więc – zgodnie z uznawaną w naukach społecznych metodologią Karla Poppera – wymaga nie tyle weryfikacji, ile raczej falsyfikacji. To zaś oznacza, że w przypadku gdyby okazała się niesłuszna, zostanie wyeliminowana, ponieważ (jak pisał Popper przekonany, że nasze hipotezy powinny umierać za nas, a nie odwrotnie) „naukowa krytyka unicestwia nasze teorie zamiast nas samych, eliminując błędne przekonania, zanim one doprowadzą nas do zguby” (Popper 1992: 332).

Bibliografia

- Baer-Nawrocka A., Poczta W. (2014). Przemiany w rolnictwie, w: I. Nurzyńska, W. Poczta (red.), *Polska wieś 2014*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 85–124.
- Bank Światowy (1975). *Rural Development*. Washington, DC : The World Bank.
- Berger P. (1995). *Rewolucja kapitalistyczna*, przeł. Z. Simbierowicz. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Błąd M. (2009). Rolnictwo jako „przechowalnia” nadwyżek siły roboczej w okresie transformacji systemowej w Polsce. *Więś i Rolnictwo*, nr 4(145), s. 144–156.
- Bukraba-Rylska I. (2014). Polska wieś w UE: esej o (brakującej) „Wielkiej Narracji”, *Więś i Rolnictwo*, nr 2, s. 65–81.
- Chodorowski J. (1972). *Niemiecka doktryna gospodarki wielkiego obszaru (Grossraumwirtschaft): 1800–1945*. Wrocław: Ossolineum.
- Coudenhove-Kalergi R. (1924). *Pan-Europa*. Wien–Leipzig: Pan-Europa-Verlag.
- Curzytek J. (1928). *Badania nad rentownością gospodarstw włościąńskich*. Warszawa: Państwowy Instytut Naukowy Gospodarstwa Wiejskiego.

- Czyżewski A. (2010). Co dała integracja europejska polskiej wsi – w opinii ekonomisty, w: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2010. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 159–169.
- Czyżewski A., Henisz-Matuszak A. (2006). *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski: studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Diner D. (2000). Racionalizacja i metoda. O nowej próbie wyjaśnienia „rozwiązania ostatecznego”, w: H. Orłowski (red.), *Nazizm, Trzecia Rzesza a procesy modernizacji*, przeł. M. Tomczak. Poznań: Wydawnictwo Poznańskie, s. 496–534.
- Domański H., Rychard A., Śpiewak P. (2005). *Polska – jedna czy wiele?* Warszawa: Wydawnictwo Trio.
- Drygas M. (2011). Koszty transakcyjne ponoszone przez ARiMR na pozyskiwanie wsparcia unijnego dla polskiej wsi i rolnictwa w latach 2004–2010. *Więś i Rolnictwo*, nr 2, s. 42–58.
- Dzun W. (2009). Kształtowanie się nowej struktury własnościowej i prawno-organizacyjnej producentów rolnych w Rosji. *Więś i Rolnictwo*, nr 4(145), s. 67–82.
- Dzun W. (2013). Referat wygłoszony na Seminarium IRWiR PAN.
- Frenkel I. (2012). Ludność wiejska, w: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 15–64.
- Gorzela G. (2009). Fakty i mity rozwoju regionalnego. *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 2(36), s. 5–27.
- Grabski S. (1989). *Mysli o dziejowej drodze Polski*. Warszawa: NOT-SIGMA.
- Grabski W. (1936). System socjologii wsi. *Roczniki Socjologii Wsi*, s. 7–49.
- Hagedorn K. (1999). Wywiad. *Gazeta Wyborcza* z 25 marca.
- Halamska M. (2013). *Wiejska Polska na początku XXI wieku: rozważania o gospodarce i społeczeństwie*. Warszawa: EUROREG, Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hayek A.F. von (2004). *Zgubna pycha rozumu*, przeł. M. i T. Kunińscy. Warszawa: Arcana.
- Hykawy R. (red.) (2005). *Polska w Unii Europejskiej: doświadczenia pierwszego roku członkostwa*. Warszawa: Urząd Komitetu Integracji Europejskiej.
- Józwiak W. (2003). Wpływ integracji na sytuację polskich gospodarstw, w: idem (red.), *Dostosowanie polskiego rynku rolnego do wymogów UE*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.
- Judt T. (1998). *Wielkie złudzenie? Esej o Europie*, przeł. R. Włodek. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Judt T. (2008). *Powojnie: historia Europy od roku 1945*, przeł. R. Bartołd. Poznań: Rebis.
- Kahrs H. (2000). Od „gospodarki wielkoprzestrzennej” do „nowego porządku”. O strategicznej orientacji elit niemieckich w latach 1932–1943, w: H. Orłowski (red.), *Nazizm, Trzecia Rzesza a procesy modernizacji*, przeł. M. Tomczak. Poznań: Wydawnictwo Poznańskie, s. 465–495.
- Kalinowski J. (2003). Rozmowa. *Wprost* z 31 grudnia.
- Klank L. (2012). Społeczno-ekonomiczne kwestie integracji polskiego rolnictwa z UE, w: M. Drygas, K. Zawalińska (red.), *Uwarunkowania ekonomiczne polityki rozwoju polskiej wsi i rolnictwa*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 201–224.
- Koraszewski A. (1992). *Wielki poker*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Koseła K. (red.) (2002). *Tożsamość Polaków a UE*. Warszawa: Instytut Socjologii UW.
- Kowalik T. (2009). *Polska transformacja*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA.
- Krasnodębski Z. (1998). Przedmowa, w: M. Weber, *Polityka jako zawód i powołanie*, przeł. A. Kopacki, P. Dybel. Kraków: Wydawnictwo Znak, Warszawa: Fundacja im. Stefana Batorego.
- Michałek J., Siwiński W., Socha M. (red.) (2003). *Od liberalizacji do integracji Polski z UE. Mechanizmy i skutki gospodarcze*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Michna W. (2008). Współczesna rola rolniczych i wiejskich organizacji. *Realia*, nr 6, s. 17–42.
- Middelhaar L. van (2011). *Przejsięcie do Europy. Historia pewnego początku*, przeł. R. Pucek, M. Borowska. Warszawa: Aletheia.
- Nurzyńska I. (2012). Syntetyczny obraz krajowej i unijnej polityki wobec obszarów wiejskich, w: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 175–202.
- Patel R. (2010). *Wartość niczego*, przeł. H. Jankowska. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA.
- Poczta W. (2012). Przemiany w rolnictwie ze szczególnym uwzględnieniem przemian strukturalnych, w: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 65–100.
- Popper K. (1992). *Wiedza bez podmiotu poznającego*, przeł. A. Chmielewski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Przybysz K. (1983). *Chłopi polscy wobec okupacji hitlerowskiej 1939–1945: zachowania i postawy polityczne na terenach Generalnego Gubernatorstwa*. Warszawa: Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza.
- Saryusz-Wolski J. (2002). Ekonomiczny apartheid. *Forum*, nr 49, s. 17–18.
- Schlosser E. (2005). *Kraina fast foodów*, przeł. L. Niedzielski. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA.
- Schroeder G. (2000). Wartości europejskie i suwerenność narodowa. *Forum*, nr 13, s. 15–16.
- Staniszki J. (2002). Wywiad. *Nowa Res Publica*, nr 5.
- Staszyński L. (2010). *Wieś na wstecznym biegu*. Warszawa: KMS ResCon.
- Szemberg A. (2003). *Indywidualne gospodarstwa rolne w świetle statystyki GUS z 2000 roku: przegląd regionalny*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.
- Tanewski P. (1997). Z historii idei Paneuropę gospodarczej. *Ekonomista*, nr 3, s. 407–417.
- Tracy M. (1997). *Polityka rolno-żywnościowa w gospodarce rynkowej*, przeł. J. Wilkin, M. Szopski, B. Żylicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wasielowski K. (2013). *Młodzież wiejska na uniwersytecie: droga na studia, mechanizmy alokacji, postawy wobec kształcenia*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Wilkin J. (2011). Wielofunkcyjność wsi i rolnictwa a rozwój zrównoważony. *Wieś i Rolnictwo*, nr 4(153), s. 27–40.
- Zegar J. (2004). *Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej)*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.

Przestrzenny wymiar wielofunkcyjności wsi. Typologia gmin według form użytkowania ziemi

Adam Czarnecki, Marek Kłodziński, Monika Stanny

Obserwacje współczesnej debaty publicznej wokół problematyki wielofunkcyjności wsi przynoszą zastanawiające konstatacje. Ujawniają one bowiem jej wyraźnie przestrzenny charakter i niemal całkowite podporządkowanie narracji politycznej (traktującej polityki jako główny bodziec dla wielofunkcyjności) i ekonomistycznej (koncentrującej się na funkcjach produkcyjnych i powiązanych z nimi efektach zewnętrznych) (zob. Durand, van Huylbroek 2003; Potter, Tilzey 2005; Wilson 2007). Brak bezpośrednich odniesień do przestrzeni geograficznej, z wyjątkiem ogólnych pojęć „wsi” i „obszaru wiejskiego”, co najmniej zaskakuje, czy to w kontekście implementacji krajowych strategii i koncepcji rozwojowych do lokalnej praktyki, czy osiągniętych dzięki nim efektów. O uzasadnienie stosowania takiego podejścia wobec wsi jest tym trudniej, że zwykle uzmysławiamy sobie jej wysokie zróżnicowanie przyrodnicze, krajobrazowe, społeczne i gospodarcze. Jednocześnie stoi ono w sprzeczności ze specyfiką procesu wdrażania odgórnych polityk zdeterminowanego hierarchicznymi strukturami *multi-level governance* (zob. Brenner 2001), a więc kolejnymi poziomami administracyjnymi. Ujęcie, w którym wymiar przestrzenny wsi jest niedostrzegany, świadomie pomijany lub generalizowany do często nieprecyzyjnych określeń np. europejskiego modelu rozwoju lub europejskiej przestrzeni wiejskiej (Cocklin et al. 2006), obecne jest w wielu dyskusjach nie tylko na temat wielofunkcyjności rolnictwa, lecz także zrównoważonego rozwoju, bezpieczeństwa żywnościowego czy innowacyjności wiejskiej gospodarki. W naturalny sposób budzi to reakcję części badaczy, opowiadających się za koniecznością częstszego i bardziej dogłębnego uwzględniania perspektywy przestrzennej i uświadamiających przy tym faktycznie kluczową rolę koncepcji wielofunkcyjności wsi w rozwoju terytorialnym (zob. Wilson 2009).

Co więcej, wspomniane wyżej struktury *multi-level governance* funkcjonują na bazie pionowych powiązań między kolejnymi poziomami terytorialnymi (ibidem), przez co warunkują możliwości osiągnięcia wielofunkcyjności w skali lokalnej – gminy, miejscowości, gospodarstwa rolnego. Unijne i krajowe polityki wraz z popytem wyrażanym przez społeczeństwo na różnorodne wiejskie dobra oraz usługi rynkowe i nierynkowe stwarzają zatem jedynie szeroko pojęte instytucjonalne i ekonomiczne ramy dla rozwoju wielofunkcyjnego. Kluczowym czynnikiem są w tym kontekście decyzje

podejmowane przez rolników/przedsiębiorców, które wraz z ich efektami obserwowane są w pierwszej kolejności i najsilniej na poziomie lokalnym – gospodarstwa rolne/przedsiębiorstwa i jego bliskiego otoczenia (wsi, gminy). W rezultacie gmina (jako jednostka terytorialna) wydaje się najbardziej odpowiednią skalą przestrzenną do prowadzenia analiz i ocen postępów w zakresie wielofunkcyjności wsi i rolnictwa.

W świetle zarysowanego problemu głównym celem badania jest identyfikacja typów gmin z punktu widzenia wielofunkcyjności przestrzeni, na podstawie – wyłącznie – form użytkowania ziemi. Podejście to, ze względu na bezpośrednie odniesienie do przestrzeni geograficznej (podkreślenie wymiaru przestrzennego), uznano za najbardziej odpowiednie do zastosowania w tym przypadku. Źródłem inspiracji do takiego ujęcia problemu były prace z dziedziny wielofunkcyjności wsi autorstwa Johna Holmesa (2002, 2006), a spośród nich fundamentalna dla naszego badania klasyfikacja obszarów wiejskich.

Aprzestrzenność w badaniach wielofunkcyjności wsi

Niedostatek przestrzennych odniesień w dyskusjach na temat wielofunkcyjności wsi zarzucało ich uczestnikom wielu badaczy (zob. Holmes 2002; Wilson 2007). Postulowali oni „uprzestrzennienie” debaty, a jako jeden z podstawowych argumentów na rzecz tego wskazywali silne zróżnicowanie geograficzne obszarów wiejskich, zarówno w relacji do (lokalnych lub regionalnych) uwarunkowań wielofunkcyjności (zob. Holmes 2006), jak i stopnia zaawansowania czy osiągniętych efektów tego procesu. Bez wątpienia specyfika przestrzeni na poziomie gminy może w znacznym stopniu determinować możliwości i stopień aplikacji instrumentów rozwoju wielofunkcyjnego, przyczyniając się do modyfikacji zakładanych i/lub powstawania nowych trajektorii przeobrażeń w lokalnej strukturze gospodarczej. Zdaniem badaczy w koncepcji wielofunkcyjności wsi przestrzeń geograficzna powinna być akcentowana nie tylko w sferze praktycznej (implementacji polityk), lecz także ideologicznej, gdzie bardzo często ustępuje jednak miejsca kwestiom instytucjonalnym, administracyjnym lub ekonomicznym. Potrzeba ta uzasadniana jest faktycznie częstym dostosowywaniem strategii wielofunkcyjności realizowanych przez różne grupy interesu do określonych kontekstów przestrzennych (zob. Wilson 2009).

Bezspornie lokalna geografia kształtuje możliwości przemian wiejskich w kierunku wielofunkcyjności, choćby wywierając wpływ na spontaniczne podejmowanie decyzji przez rolników odnośnie do przedsięwzięć pozarolniczych w obrębie gospodarstwa, np. usług turystycznych. Zarazem jednak, w warunkach istniejącego wsparcia instytucjonalnego i finansowego, lokalny charakter przestrzeni w widoczny sposób kształtuje również poziom skuteczności stosowanych instrumentów. Wynika z tego zalecane przez geografów społecznych wykorzystanie bardziej racjonalnego tzw. spektrum wielofunkcyjności, w którym odzwierciedlana rzeczywistość nie jest ujmowana zero-jedynkowo (wielofunkcyjność lub jej brak), lecz stopniowalna, od słabej przez umiarkowaną do silnej (zob. Hollander 2004; Holmes 2006, 2009). Należy mieć jednak świadomość, że podejście takie nie ukazuje struktury wielofunkcyjności – ani rodzajów funkcji, ani relacji między nimi.

Z kolei w ekonomii zaawansowanie procesu wielofunkcyjności określane jest poprzez ocenę stopnia dezagraryzacji struktury lokalnej gospodarki, przy czym bada się relacje między funkcją rolniczą a funkcją pozarolniczą (jako zbiorem działalności nierolniczych – zob. Wilkin 1999; Kłodziński 2012; Rosner, Stanny 2014). Aby jednak uwypuklić aspekt przestrzenny wielofunkcyjności, należy ją ująć możliwe najwszechstronniej i najszerzej, nie jako wielozawodowość lub wąsko pojętą dywersyfikację struktury funkcji ekonomicznych, lecz jako mniej lub bardziej złożoną mieszankę funkcji/wartości produkcyjnych, konsumpcyjnych i ochronnych. Naturalnie rodzi się wówczas pytanie o optymalne proporcje między tymi funkcjami. Otóż w sugerowanym przez badaczy (zob. Granvik et al. 2012) i stosowanym przez nas podejściu pozytywnym wielofunkcyjność jest charakterystyką obszaru, a nie celem, jak w podejściu normatywnym. Tym samym odrzucamy jakiegokolwiek wartościowanie zjawiska i wskazywanie najkorzystniejszych, wzorcowych lub idealnych proporcji w strukturze funkcji wsi. Co więcej, jednostka terytorialna (gmina), wieś i gospodarstwo rolne mają określone możliwości rozwoju, wynikające z renty położenia, wielkości i właściwości występujących tam zasobów i struktur społeczno-gospodarczych oraz oddziaływania czynników egzogenicznych. W rezultacie każda gmina powinna dążyć do określenia właściwych dla siebie proporcji, szukać kompromisu między różnymi celami rozwoju decydującymi pośrednio o dobrobycie mieszkańców (zob. Stanny, Czarnecki 2011), ze szczególnym uwzględnieniem kreowania zatrudnienia i dochodu przy jednocześnie bardzo pomocnej rekonfiguracji różnorodnych wiejskich zasobów w gospodarstwie rolnym i poza nim.

Ponadto, nawet jeśli debata wokół wielofunkcyjności wsi odbywa się „daleko” od skonkretyzowanej przestrzeni, to w sferze ideologicznej i praktycznej koncepcja ta ma głębokie i trwałe odniesienia do przestrzeni wynikające z jej znacznie silniejszego niż w przypadku polityk sektorowych (rolnych, leśnych) wpływu na rozwój terytorialny. Co więcej, znaczna część odgórnych polityk rozwoju obszarów wiejskich administrowana jest na kolejnych poziomach terytorialnych: od krajowego przez regionalny, subregionalny (powiatowy) aż do lokalnego (gminnego) (zob. Peterson, Boisvert, de Gorter 2002). W konsekwencji struktury hierarchiczne administracji terytorialnej determinują w istotny sposób powodzenie i skuteczność wdrażanych polityk (zob. Wilkin 2013).

Koncepcja wielofunkcyjności wsi jako alternatywa dla paradygmatu postproduktywistycznego

Funkcje obszarów wiejskich w badaniach empirycznych najczęściej określane są poprzez analizę kompozycji lokalnych przedsiębiorstw reprezentujących sektory gospodarki: rolnictwo, przetwórstwo (jako dział przemysłu) i usługi. Struktura tych podmiotów jest zróżnicowana regionalnie, a nawet lokalnie, co przekłada się na formy użytkowania przestrzeni traktowanej jako miejsce nie tylko produkcji, lecz także konsumpcji. Jeszcze kilkadziesiąt lat temu główną funkcją obszarów wiejskich było wytwarzanie żywności i surowców rolniczych. Uzupełniająca funkcja produkcyjna polegała na wytwarzaniu towarów i usług niezbędnych do produkcji rolnej (rzemiosło wiejskie) i na potrzeby wiejskich gospodarstw domowych. Obecnie produkcja rolna

ustępuje miejsca, jak to określa prof. Jerzy Wilkin (2008: 18), pozarolniczym funkcjom produkcyjnym i innym, które ujmuje w sferze konsumpcji. W tej ostatniej wskazuje na środowiskowe, kulturalne lub rekreacyjne możliwości użytkowania obszarów wiejskich.

Przemiany wsi zachodzące współcześnie w społeczeństwach europejskich charakteryzuje wysoki stopień złożoności i mnogość lokalnych/regionalnych trajektorii. Dlatego właśnie, jak podkreśla Terry Marsden (1999), uchwycenie i zrozumienie procesów gospodarczych, społecznych i przyrodniczych wraz z ich wzajemnymi oddziaływaniami, wymaga od badaczy wytworzenia synergii między uprzednio odrębnymi dyscyplinami naukowymi dalece niewystarczająco wyjaśniającymi postępujące przeobrażenia. Przykładem takiej synergii jest paradygmat postprodukcyjnej lub postproduktywistycznej wsi konsumpcyjnej (*post-productive consumption countryside*), który szybko zyskał popularność głównie w Wielkiej Brytanii, ale i poza nią. Wysoką atrakcyjność tej koncepcji dla badaczy celnie wyłuszczyli Nicholas Evans, Carol Morris i Michael Winter (2002: 314): „(...) jest to konstrukcja teoretyczna trafnie oddająca sens fundamentalnej zmiany w powojennym rolnictwie obejmującej kulturę polityczną (wraz z uwarunkowaniami instytucjonalnymi i rynkowymi, w której funkcjonuje rolnictwo) oraz doświadczenia samych rolników. Upowszechniła się ona z powodzeniem w debacie wokół szeroko pojętych przemian wsi, uwzględniającej zmniejszające się znaczenie rolnictwa w tkance społecznej i ekonomicznej przestrzeni wiejskiej. W jednym słogu wsi postproduktywistycznej odzwierciedlają się kwestie sposobu użytkowania ziemi, rozwoju wsi oraz przemiany społeczne i gospodarcze zachodzące zarówno w gospodarstwie rolnym, jak i poza nim” (wyróżnienie – A.Cz., M.K., M.S.). Niemniej paradygmat ten spotkał się z dogłębną krytyką odnoszącą się głównie do braku empirycznych dowodów na występowanie przemian poprodukcyjnych, szczególnie wątpliwych w kontekście wciąż istniejącej produkcji rolnej będącej egzemplifikacją tendencji „produktywistycznych” (tj. intensyfikacji i specjalizacji) (zob. Mather, Hill, Nijnik 2006). Wśród zarzutów pojawiły się też: niewystarczające potwierdzenie „odwracania”/zaniku procesów produktywistycznych (zob. Evans, Morris, Winter 2002), ograniczenia stosowania (niskiej aplikowalności) koncepcji jako ram teoretycznych do analizy przemian wsi poza Wielką Brytanią (zob. Wilson 2001; Wilson, Rigg 2003), a także brak przejrzystej i precyzyjnej definicji (zob. Mather, Hill, Nijnik 2006). Określano ją mianem teoretycznej ślepej uliczki, zbyt skomplikowanej na stanie „przed” (tj. na produktywizmie) i „po” (tj. na postproduktywizmie) bez należytej uwagi poświęconej identyfikacji procesu zmiany (zob. Almstedt 2013).

Zdaniem części badaczy znacznie bardziej uzasadnione byłoby użycie terminu „wieś wielofunkcyjna” (*multifunctional countryside, multifunctional rural transition, multifunctional rural development*) – trafniej, a przy tym precyzyjniej odzwierciedlające transformację przestrzeni wiejskiej w społeczeństwach nowoczesnych (zob. Holmes 2002, 2006; Marsden 1999; Wilson 2007), uwzględniając wielość kierunków i strategii tych przeobrażeń. Jeśli przyjmiemy, że jedną z zasadniczych charakterystyk wiejskości postproduktywistycznej jest różnorodność (zob. Sotte 2006), to właśnie wielofunkcyjność najlepiej ją definiuje, wskazując potencjał, zdolności przystosowawcze i podatność układów lokalnych na wykorzystanie nowych możliwości rynkowych

(zewnątrznych). Ponadto wielofunkcyjność jako idea odzwierciedla rzeczywistość, która faktycznie nie jest wyłącznie postproduktywistyczna ani w sensie istniejących polityk (bo istnieją takie, które wspierają rolnictwo konwencjonalne – polityki proproduktywistyczne, ale i inne funkcje rolnictwa – postproduktywistyczne), ani w sensie praktycznym obejmującym postawy rolników wraz z podejmowanymi przez nich decyzjami i działaniami.

Typologia wielofunkcyjności przestrzeni wiejskiej

Zoperacjonalizowanie terminu „wielofunkcyjność wsi” jest problematyczne ze względu na brak jego uniwersalnego charakteru i konieczność zrelatywizowania zasięgu przestrzennego i historycznego (tj. odniesienia zjawiska do pewnego etapu rozwoju, cele rozwojowe są bowiem zmienne w zależności od jego zaawansowania). Dodatkowe trudności w doborze zmiennych wynikają zarówno ze złożoności tego problemu, jak i powszechności stosowania przestrzennej narracji. Zarazem jednak, mając na uwadze luki poznawcze w literaturze przedmiotu, a więc niedostatek opracowań wykorzystujących ujęcie przestrzenne, kontestowaną tutaj dominację podejść kładących nacisk na wymiar społeczny i gospodarczy wielofunkcyjności wsi oraz doświadczenie badawcze autorów w prowadzeniu tego rodzaju analiz (zob. Stanny 2008; Czarnecki 2009; Stanny, Czarnecki 2011), oparto eksplorację empiryczną wyłącznie na wskaźnikach użytkowania ziemi.

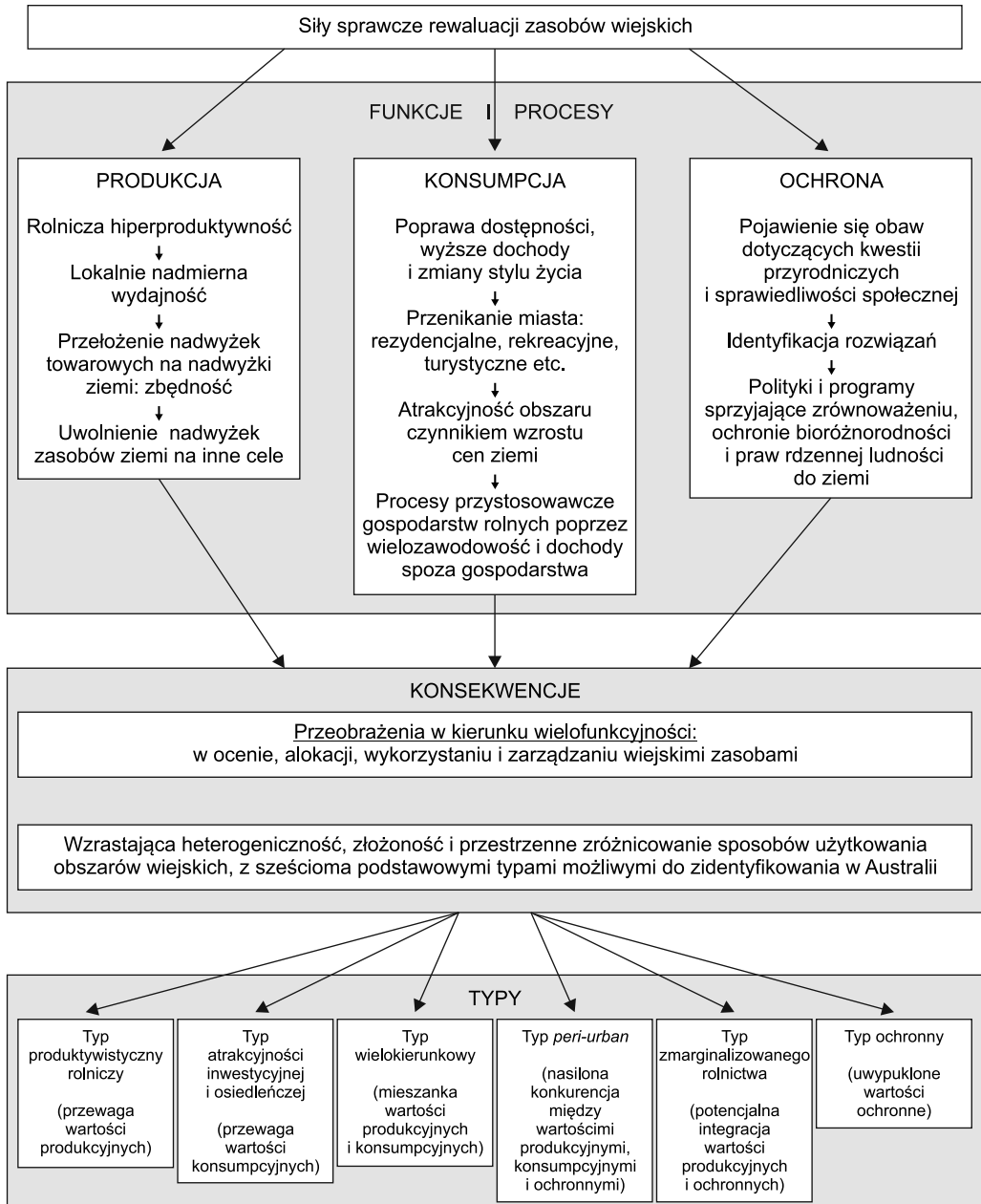
Głównym celem badania jest identyfikacja typów gmin z punktu widzenia wielofunkcyjności przestrzeni poprzez delimitację obszarów wiejskich. Ze względu na ograniczony dostęp do materiału statystycznego (danych pochodzących z ewidencji gruntów według sposobu ich użytkowania, za 2013 r.) zakres terytorialny analizy zawężono do 341 gmin¹ regionu funkcjonalnego Zielone Płuca Polski (ZPP). O wyborze obszaru badania zadecydowała jego wyjątkowość w skali kraju, a mianowicie wysokie zróżnicowanie społeczno-gospodarcze regionu z bardzo silnie rozwiniętą funkcją ochronną środowiska przyrodniczego oraz wyraźnie peryferyjny charakter. Inspiracją do takiego ujęcia była weryfikacja w polskich realiach wybranych założeń typologii wsi australijskiej Holmesa (2006) z punktu widzenia rozwoju wielofunkcyjnego. I choć różnice między Polską a Australią pod kątem specyfiki przestrzeni wiejskiej są bez wątpienia znaczące, uznano, że stosowane ujęcie ma wystarczająco uniwersalne założenia, jak choćby wyróżnione funkcje podstawowe, aby je zaadaptować do polskich realiów.

Identyfikacja typów wiejskiej wielofunkcyjności według Holmesa

Zgodnie z założeniami typologii Holmesa (2006) przemiany wsi w kierunku wielofunkcyjności polegają na radykalnej reorganizacji trzech podstawowych sposobów użytkowania przestrzeni wiejskiej: produkcji, konsumpcji i ochrony (ryc. 1). Jednym z przejawów postępującej transformacji wsi jest przesunięcie akcentu z celów

¹ Dotyczy to gmin wiejskich i obszarów wiejskich gmin miejsko-wiejskich.

produkcyjnych na bardziej złożoną mieszankę celów produkcyjnych, konsumpcyjnych i ochronnych.



Rycina 1. Przeobrażenia w kierunku wielofunkcyjnego użytkowania zasobów przestrzeni wiejskiej w Australii: siły sprawcze i konsekwencje terytorialne

Źródło: Holmes 2006: 150.

Każdy z trzech podstawowych sposobów użytkowania przestrzeni wiejskiej jest rezultatem działania odmiennych sił sprawczych. Uogólniając, o funkcji produkcyjnej decyduje produkcja związana z rolnictwem i rolniczym użytkowaniem przestrzeni wiejskiej. Funkcja konsumpcyjna kształtowana jest przez pozarolnicze użytkowanie przestrzeni wiejskiej, a więc powstanie stymulowanych rynkowo nowych sposobów wykorzystania walorów przyrodniczych i krajobrazowych. Natomiast funkcja ochronna – przez wartości istotne społecznie odpowiadające celom zrównoważonego rozwoju i ochronnym. Uwzględniając odmienny charakter trzech funkcji podstawowych, możliwe jest wydzielenie sześciu typów użytkowania przestrzeni wiejskiej (trzech typów podstawowych i trzech mieszanych będących efektem ich kombinacji). Należą do nich (ryc. 1):

- typ 1 – produktywistyczny rolniczy, z dominacją wartości produkcyjnych;
- typ 2 – atrakcyjności inwestycyjnej i osiedleńczej, z dominacją wartości konsumpcyjnych;
- typ 3 – dwukierunkowy, z kombinacją wartości produkcyjnych i konsumpcyjnych;
- typ 4 – *peri-urban*, z intensywną konkurencją wartości produkcyjnych, konsumpcyjnych i ochronnych;
- typ 5 – zmarginalizowanego rolnictwa, z potencjalną integracją wartości produkcyjnych i ochronnych;
- typ 6 – ochronny, z naciskiem na wartości ochronne.

Typologia Holmesa jest oparta na ustalonych *a priori* sześciu typach, do których – po wypełnieniu ogólnych założeń (zoperacjonalizowanych wskaźnikami) – autor przyporządkowywał region geograficzny. Porządkowanie było procesem stopniowym przy spełnieniu warunków adekwatności i rozłączności zbiorów. Autor typologii jednak niezbyt precyzyjnie określa kolejność weryfikowanych kryteriów oraz warunki brzegowe każdego z nich. Ta niejasność metodyczna z góry uniemożliwiła proste wykorzystanie tej metody, która praktycznie obciążona jest dużym subiektywizmem podczas procedury grupowania.

Typy wielofunkcyjności przestrzeni wiejskiej względem sposobu jej użytkowania (przykład regionu Zielone Płuca Polski)

Uwzględniając założenia Holmesa, przyjęto, że stopień i struktura wielofunkcyjności przestrzeni wiejskiej wyrażone sposobem jej użytkowania (relacją między formami użytkowania gruntów) są zróżnicowane. Mimo to możliwe było wydzielenie pewnych grup gmin (typów) o podobnych proporcjach cech opisujących funkcje: produkcyjną, konsumpcyjną i ochronną. Otrzymane typy są wówczas wielokryterialne, więc możliwa jest ocena udziału każdej badanej cechy w strukturze funkcjonalnej przestrzeni wiejskiej. W celu identyfikacji grupy gmin podobnych i ich optymalnej liczby, ale unikając desygnowania typów *a priori*, zastosowano niehierarchiczną delimitację *a posteriori*. Zwykle problematyczna staje się na tym etapie kwestia odpowiedniej liczby typów, która powinna być zależna od istotnej różnorodności użytkowania przestrzeni wiejskiej, a nie od poziomu szczegółowości opisu. Sprawdzone przy takim postępowaniu są metody analizy skupień. Proponowana tu metoda klas-chnur dynamicznych (szerzej opisana w: Diday 1971; Diday et al. 1982; Stanny 2013) jest metodą iteracyjną, opartą

na modelu grawitacyjnym w przestrzeni wielowymiarowej². Jej zaletą jest możliwość niehierarchicznego grupowania gmin w typy o podobnej relacji analizowanych cech (tu: form użytkowania gruntów) z ujawnieniem profilu każdego typu.

Podstawą analizy typologicznej były trzy cechy sumaryczne opisujące formy użytkowania gruntów zgodnie z obowiązującym podziałem użytków gruntowych³. Zmienne skonstruowano tak, by w możliwie pełny i jednoznaczny sposób charakteryzowały użytkowanie przestrzeni do: (1) celów produkcyjnych dla rolnictwa; (2) celów konsumpcyjnych dla pozarolniczych rodzajów aktywności gospodarczej, w tym rekreacji, oraz (3) celów ochrony zasobów środowiskowych, takich jak lasy, wody, użytki ekologiczne.

Pierwszą cechą był udział użytków rolnych w ogólnej powierzchni gminy. Do użytków rolnych zaliczono: grunty orne, sady, łąki trwałe, pastwiska trwałe, grunty rolne zabudowane, grunty pod stawami, grunty pod rowami. Przyjęto, że ta forma zagospodarowania określa tradycyjną funkcję przestrzeni wiejskiej, tj. produkcyjną rolniczą. Drugą cechą był udział terenów zabudowanych i zurbanizowanych w powierzchni gminy, do której zaliczono tereny: mieszkaniowe, przemysłowe, inne zabudowane, zurbanizowane niezabudowane, rekreacyjno-wypoczynkowe, komunikacyjne i użytki kopalne. Obszary te nie tylko pełnią funkcję rezydencjalną, rekreacyjną lub turystyczną, lecz także są wykorzystywane do lokalizacji produkcji pozarolniczej i działalności usługowej, a zatem do celów ogólnie określanych jako konsumpcyjne w stosunku do produkcji rolniczej. Trzecia cecha to odsetek gruntów leśnych oraz zadrzewionych i zakrzewionych w powierzchni gminy, a także gruntów pod wodami (obejmujących grunty pod wodami morskimi wewnętrznymi oraz powierzchniowymi płynącymi i stojącymi) oraz użytków ekologicznych (czyli prawnie chronionych pozostałości ekosystemów, takich jak: naturalne zbiorniki wodne, śródpolne i śródleśne „oczka wodne”, kępy drzew i krzewów, bagna, torfowiska, wydmy, płaty nieużytkowanej roślinności, starorzeczka, wychodnie skalne, skarpy, kamieńce itp.). Wykaz użytków włączonych do tej cechy stanowi swoistą listę zasobów naturalnych środowiska, które określają zakres przedmiotowy i przestrzenny występowania funkcji ochronnej w zasobie gruntowym gminy. Należy dodać, że z procedury badawczej wyłączono nieużytki i tereny różne, ze względu na ich niejednoznaczny charakter w kontekście stosowanego tutaj podziału funkcji.

Tak zagregowane użytki gruntowe stanowiły podstawę identyfikacji jednorodnych typów o podobnych relacjach między funkcjami produkcyjnymi, konsumpcyjnymi i ochronnymi w gminie. W wyniku postępowania badawczego wyróżniono cztery typy obszarów wiejskich, wyraźnie odmienne pod względem relacji różnych form użytkowania przestrzeni (tab. 1, ryc. 2).

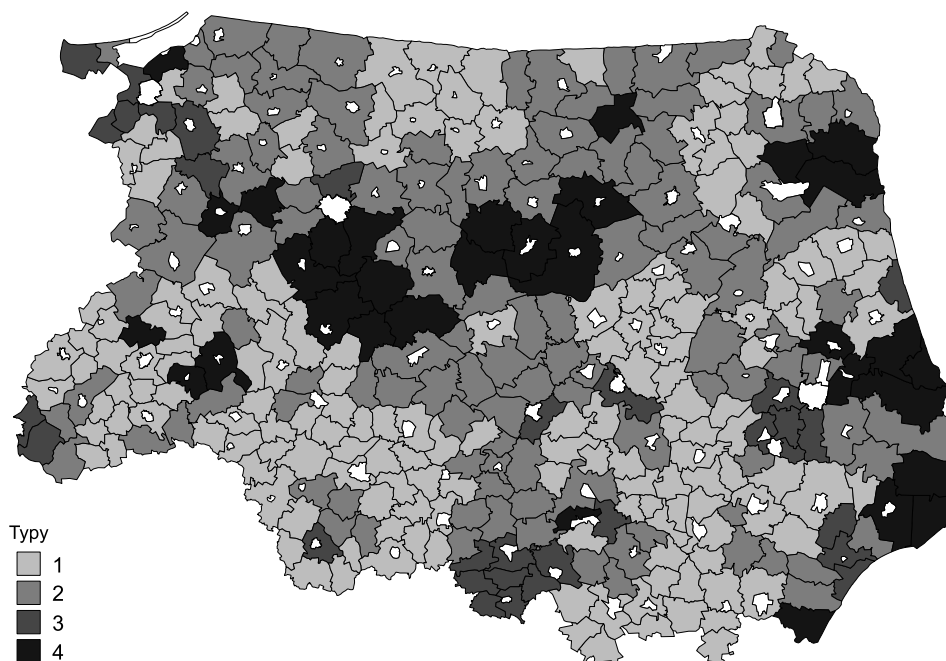
² Polega na grupowaniu gmin w taki sposób, aby za każdą iteracją zwiększyć wartość funkcji docelowej, tj. zminimalizować zmienność w typach (klasach), zmaksymalizować zaś między typami.

³ Podział na użytki gruntowe, wprowadzony rozporządzeniem Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa (Dz.U. z 2001 r., nr 89, poz. 454), wprowadza rozróżnienie na następujące użytki gruntowe: (1) użytki rolne; (2) grunty leśne oraz zadrzewione i zakrzewione; (3) grunty zabudowane i zurbanizowane; (4) użytki ekologiczne; (5) nieużytki; (6) grunty pod wodami; (7) tereny różne.

Tabela 1. Charakterystyka typów według form użytkowania przestrzeni wiejskiej regionu Zielone Płuca Polski

TYP	Liczba gmin	Udział cechy w typie (w relacji do średniej wartości danej cechy)		
		Użytki rolne (funkcja produkcyjna)	Grunty zabudowane i zurbanizowane (funkcja konsumpcyjna)	Grunty leśne, grunty pod wodami i użytki ekologiczne (funkcja ochronna)
1	162	bardzo wysoki	średni	niski
2	117	niski	średni	średni
3	30	wysoki	bardzo wysoki	niski
4	32	bardzo niski	niski	bardzo wysoki

Źródło: opracowanie własne.

**Rycina 2.** Typologia wielofunkcyjności przestrzeni wiejskiej w regionie Zielone Płuca Polski

Źródło: opracowanie własne.

W regionie Zielonych Płuc Polski najliczniejszy jest typ 1, obejmujący aż 162 gminy. Stanowią one blisko połowę jednostek obszaru ZPP, pokrywając 40% jego powierzchni. Typ ten wyróżnia się najwyższym udziałem użytków rolnych w relacji do średniej. Bardzo niski udział gruntów leśnych, pod wodami i użytków ekologicznych wraz z przeciętnym

udziałem obszarów zabudowanych i zurbanizowanych pozwala określić ten typ jako obszar względnie monofunkcyjnego użytkowania przestrzeni wiejskiej dla celów rolniczych. Jest to zatem typ produktywistyczny rolniczy, który występuje m.in. na Nizinie Sępopolskiej (ze względnie intensywną uprawą rzepaku, rzepiku i pszenicy), na Wysoczyźnie Wysokomazowieckiej – w tzw. zagłębiu mleczarskim (z chowem bydła, ale też uprawą żyta i ziemniaków), a także na pograniczu województw mazowieckiego, warmińsko-mazurskiego i kujawsko-pomorskiego, tj. od Niziny Północnomazowieckiej po Pojezierze Chełmińsko-Dobrzyńskie (obszar intensywnego chowu trzody chlewnej).

Typ 2 występuje na 40% obszaru badania, ale obejmuje tylko jedną trzecią gmin (117 jednostek), co świadczy o ich względnie dużej powierzchni. Charakterystyka jego profilu wskazuje na brak wyraźnej specjalizacji funkcjonalnej. Typ 2 reprezentują jednostki terytorialne o strukturze użytkowania ziemi zbliżonej do średniej w regionie ZPP (z uwzględnieniem odchylenia standardowego), z wyjątkiem funkcji rolniczej, która jest tu zmarginalizowana. Trudno zatem określić dominujący kierunek zagospodarowania przestrzeni. Z jednej strony mogą być to gminy o potencjalnie zintegrowanej funkcji konsumpcyjnej i ochronnej, a z drugiej – produkcyjnej i konsumpcyjnej, co pozornie prowadzić może do stwierdzenia, że przestrzeń użytkowana jest wielofunkcyjnie. Relacja ta pozwala stwierdzić jedynie, że jest to typ przejściowy z marginalizowanego rolnictwa o braku wyraźnej specjalizacji (z potencjalną integracją wartości konsumpcyjnych i ochronnych).

Typ 3, reprezentowany jest przez najmniej liczny zbiór gmin zlokalizowanych przeważnie w strefach podmiejskich, który zajmuje zaledwie 6,6% powierzchni ZPP. Udział użytków gruntowych definiujących funkcję konsumpcyjną jest tu bardzo wysoki, choć silnie zaznacza się też funkcja produkcyjna. Średni odsetek gruntów zabudowanych i zurbanizowanych w tym typie wynosi 4,8 (w stosunku do średniej ze wszystkich gmin ZPP równej 3,0%). Wyróżnić warto przynajmniej dwie gminy o najwyższym wskaźniku, tj. gminę Lubicz (8,1%) – będącą „sypialnią” Torunia, oraz gminę Małkinia Górna (6,1%) – o charakterze wiejskim, leżącą 100 km od Warszawy, ale z wyraźnym nastawieniem na przyciąganie inwestorów zewnętrznych. Już te dwa przykłady pokazują, że w zbiorze tym znajdują się zarówno:

- gminy strefy silnej suburbanizacji, przeważnie z dynamicznie rozwijającą się funkcją rezydencjalną (gminy podmiejskie dużych miast: Warszawy, Białegostoku, Elbląga, Torunia, Łomży i Ostrołęki), jak i
- gminy strefy *peri-urban*, z wciąż silną funkcją produkcyjną, w których zaznacza się postępująca kontrurbanizacja, do pewnego stopnia odzwierciedlająca celowe przekształcenia struktury użytkowania ziemi (zwiększając udział terenów zurbanizowanych mieszkalnych i niezbudowanych); są one rezultatem działań władz lokalnych dążących do poprawy atrakcyjności gminy dla potencjalnych inwestorów, rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej, pod funkcję mieszkaniową i zagospodarowanie turystyczno-rekreacyjne, przy czym stanowią marginalny udział w typie i często położone są względnie peryferyjnie (np. Małkinia Górna, Czeremcha, Kleszczele, Kuźnica).

Powyższe procesy definiują typ 3 – dwu-/wielokierunkowy z kombinacją wartości produkcyjnych i konsumpcyjnych.

Przyrodniczy charakter obszaru Zielonych Płuc Polski znajduje odzwierciedlenie w typie 4 o dominującej funkcji ochronnej. Typ ten reprezentowany jest przez 32 gminy, obejmując 14% powierzchni ZPP. Relacje między kolejnymi kategoriami gruntów wskazują (podobnie jak w typie 1) względnie monofunkcyjny charakter użytkowania przestrzeni. Przeciętny dla gmin tego typu odsetek gruntów leśnych, pod wodami i użytków ekologicznych wynosi aż 66, tj. dokładnie dwa razy więcej niż średnia dla regionu ZPP. Dodatkowo odsetek ten dla każdej z gmin tej grupy osiąga wartość powyżej 50, a ponad połowę mniej jest tu użytków rolnych. Ochronny charakter tej funkcji podkreśla wysoki udział obszarów sieci Natura 2000 (korelacja między udziałem obszaru objętego tą siecią a udziałem użytków definiujących funkcję ochronną w gminie wyniosła 0,61). Z badania wynika, że jest to względnie „czysty” funkcjonalnie typ podkreślający wartości ochronne zasobów naturalnych. Obejmuje on obszar występowania puszczy: Augustowskiej, Białej, Białowieskiej, Boreckiej, Knyszyńskiej, Nidzickiej i Piskiej, oraz Parków Krajobrazowych Pojezierza Brodnickiego, Iławskiego i Mazurskiego.

Podsumowanie

Uniwersalny charakter typologii Holmesa umożliwia zastosowanie jej w różnych kontekstach przestrzennych i historycznych (w odniesieniu do pewnego etapu rozwoju), lecz pod warunkiem, że jest ona katalogiem możliwości, w którym odszukujemy pewne charakterystyki bez konieczności traktowania jej jako matrycy z bezwzględnym kryterium współlistnienia wszystkich sześciu typów.

Analiza empiryczna wielofunkcyjności przestrzeni wiejskiej rozpoznawanej poprzez relacje poszczególnych form użytkowania ziemi pozwoliła zidentyfikować w regionie Zielone Płuca Polski cztery odmienne typy gmin, tj.:

- typ względnie monofunkcyjnego użytkowania przestrzeni wiejskiej dla celów produkcji rolnej – produktywny rolniczy;
- typ przejściowy zmarginalizowanego rolnictwa o braku wyraźnej specjalizacji – z potencjalną integracją wartości konsumpcyjnych i ochronnych;
- typ dwu-/wielokierunkowy z kombinacją wartości produkcyjnych i konsumpcyjnych;
- typ wzmacniający wartości ochronne zasobów naturalnych.

Mimo że w badaniu wielofunkcyjności wsi po raz pierwszy odwołano się wyłącznie do problemu użytkowania ziemi, bez uwzględniania aspektów społeczno-ekonomicznych (np. struktury zatrudnienia, struktury społeczno-zawodowej czy dezagrarnizacji lokalnej struktury gospodarczej), uzyskano obraz typologiczny, który wyraźnie nawiązuje do rozkładów przestrzennych zjawiska znanych z dotychczasowej literatury przedmiotu (zob. Stanny, Czarnecki 2011; Czarnecki, Bołtromiuk 2011; Zarębski 2007). Wskazuje to jednoznacznie, że różnorodne przejawy działalności (nie tylko gospodarczej) człowieka przekładają się na formę użytkowanej przez niego przestrzeni.

Kiedy wielofunkcyjność wsi rozpatruje się z perspektywy krajowej, wydaje się, że koncepcja ta nie jest uniwersalnym rozwiązaniem ani jedynym właściwym kierunkiem rozwoju dla każdej z gmin. Istnieją bowiem zespoły gmin o szczególnych walorach przyrodniczych, co zauważalne jest w przypadku ZPP, dla których względnie monofunkcyjny rozwój oparty na ochronie wysokiej jakości zasobów naturalnych jest najbardziej pożądanym w kontekście interesu ogólnospołecznego. W efekcie powinien być on utrzymany jako dominująca funkcja. Obszary takie odgrywają szczególną rolę dla ogółu społeczeństwa, dostarczając mu usług ekosystemowych i zapewniając bioróżnorodność oraz realizując tym samym nadrzędne cele zrównoważonego rozwoju. Z tego punktu widzenia najwłaściwszym kierunkiem byłaby specjalizacja w odróżnieniu od wprowadzania nowych funkcji, w szczególności tych będących egzemplifikacją szeroko pojętej funkcji konsumpcyjnej. Działania te są niejednokrotnie doraźne, niewywołane popytem, a tym samym nietrwałe.

Odmienne oceniana jest wielofunkcyjność wsi z perspektywy gminy, dla której dywersyfikacja struktury funkcjonalnej stanowi jedną z podstawowych, uniwersalnych metod wzmocnienia lokalnej gospodarki, przyciągania zewnętrznych zasobów ludzkich, kapitałowych i materialnych, podnoszenia dochodów, a w szerszym ujęciu także uzyskiwania pozytywnych efektów społecznych (poprawy jakości życia, aktywizacji lokalnej społeczności i ogólnie utrzymania żywotności obszarów wiejskich).

Przestrzenny wymiar wielofunkcyjności nakazuje uwzględnić fakt, że każda gmina ma określone możliwości rozwoju, wynikające z renty położenia oraz właściwości skumulowanych tam zasobów i wykształconych struktur społeczno-gospodarczych. Ten indywidualny charakter społecznych, gospodarczych i przyrodniczych cech pozostaje dodatkowo pod wpływem egzogenicznych czynników rozwoju. Łącznie sprawia to, że każda gmina powinna dążyć do określenia właściwych dla siebie proporcji, szukać kompromisu między różnymi celami rozwoju, stanowiącymi (ogólnie) o dobrobycie mieszkańców.

Bibliografia

- Almstedt Å. (2013). Post-productivism in rural areas: A contested concept, w: L. Lundmark, C. Sandström (red.), *Natural Resources and Regional Development Theory*. Umeå: Institutionen för geografi och ekonomisk historia, Umeå universitet. GERUM Kulturgeografisk arbetsrapport, s. 8–22.
- Brenner N. (2001). The limits to scale? Methodological reflections on scalar structuration. *Progress in Human Geography*, t. 15(4), s. 525–548.
- Cocklin C., Dibden J., Mautner N. (2006). From market to multifunctionality? Land stewardship in Australia. *The Geographical Journal*, t. 172(3), s. 197–205.
- Czarnecki A. (2009). *Rola urbanizacji w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Czarnecki A. (2011). O niewątpliwych korzyściach rozwoju wielofunkcyjnego, w: M. Halamska (red.), *Wies jako przedmiot badań demograficznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, EUROREG, Uniwersytet Warszawski, s. 89–95.
- Czarnecki A., Bołtromiuk A. (2011). Charakterystyka badanych gmin objętych siecią Natura 2000, w: A. Bołtromiuk (red.), *Uwarunkowania zrównoważonego rozwoju gmin objętych siecią*

- Natura 2000 w świetle badań empirycznych*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 97–140.
- Diday E. (1971). Une nouvelle méthode en classification automatique et reconnaissance des formes la méthode des nuées dynamiques. *Revue de statistique appliquée*, t. 19(2), s. 19–34.
- Diday E., Lemaire J., Pouget J., Testu F. (1982). *Éléments d'analyse des données*. Paris: Dunod.
- Durand G., van Huylenbroek G. (2003). Multifunctionality and rural development: A general framework, w: G. van Huylenbroek, G. Durand (red.), *Multifunctional Agriculture: A New Paradigm for European Agriculture and Rural Development*. Aldershot: Ashgate, s. 1–18.
- Evans N., Morris C., Winter M. (2002). Conceptualizing agriculture: A critique of post-productivism as the new orthodoxy. *Progress in Human Geography*, t. 26(3), s. 313–332.
- Granvik M., Lindberg G., Stigzelius K.-A., Fahlbeck E., Surry Y. (2012). Prospects of multifunctional agriculture as a facilitator of sustainable rural development: Swedish experience of Pillar 2 of the Common Agricultural Policy (CAP). *Norsk Geografisk Tidsskrift – Norwegian Journal of Geography*, t. 66(3), s. 155–166.
- Hollander G.M. (2004). Agricultural trade liberalization, multifunctionality and sugar in the south Florida landscape. *Geoforum*, t. 35(3), s. 299–312.
- Holmes J. (2002). Diversity and change in Australia's rangelands: A post-productivist transition with a difference? *Transactions of the Institute of British Geographers*, t. 27(3), s. 362–384.
- Holmes J. (2006). Impulses towards a multifunctional transition in rural Australia: Gaps in the research agenda. *Journal of Rural Studies*, t. 22, s. 142–160.
- Kłodziński M. (1997). Istota wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, w: M. Kłodziński, A. Rosner (red.), *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce*. Warszawa: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, s. 41–69.
- Kłodziński M. (2012). Bariery wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. *Więś i Rolnictwo*, nr 2(155), s. 40–57.
- Marsden T. (1999). Rural futures: The consumption countryside and its regulation. *Sociologia Ruralis*, t. 39(4), s. 501–520.
- Marsden T. (2003). *The Condition of Rural Sustainability*. Assen: Royal Van Gorcum.
- Marsden T., Sonnino R. (2008). Rural development and the regional state: Denying multifunctional agriculture in the UK. *Journal of Rural Studies*, t. 24(4), s. 422–431.
- Mather A.S., Hill G., Nijnik M. (2006). Post-productivism and rural land use: Cul de sac or challenge for theorization? *Journal of Rural Studies*, t. 22(4), s. 441–455.
- Peterson J.M., Boisvert R.N., Gorter H. de (2002). Environmental policies for a multifunctional agricultural sector in open economies. *European Review of Agricultural Economics*, t. 29(4), s. 423–443.
- Potter C., Tilzey M. (2005). Agricultural policy discourses in the European post-Fordist transition: Neoliberalism, neomercantilism and multifunctionality. *Progress in Human Geography*, t. 29(5), s. 1–20.
- Rosner A., Stanny M. (2014). *Monitoring rozwoju obszarów wiejskich. Etap I. Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich w 2010 roku*. Warszawa: Fundacja Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Sotte F. (2006). Sviluppo rurale e implicazioni di politica settoriale e territoriale: Un approccio evolucionistico, w: A. Cavazzani, G. Gaudio, S. Sivini (red.), *Politiche, governance e innovazione per le aree rurali*. Napoli: Istituto Nazionale di Economia Agraria (INEA). Edizioni Scientifiche Italiane, s. 61–80.
- Stanny M. (2008). Zróżnicowanie poziomu rozwoju funkcji gospodarczych obszarów wiejskich w Polsce – ujęcie typologiczne. *Więś i Rolnictwo*, nr 3(140), s. 116–129.

- Stanny M. (2013). *Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju obszarów wiejskich w Polsce*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Stanny M., Czarnecki A. (2011). *Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich Zielonych Płuc Polski. Próba analizy empirycznej*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Wilkin J. (1999). Pozarolnicze funkcje obszarów wiejskich. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu*, r. I, nr 3, s. 27–36.
- Wilkin J. (2008). Wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich, w: M. Kłodziński (red.), *Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014–2020*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 9–20.
- Wilkin J. (red.) (2010). *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Wilkin J. (2011). Jak zapewnić rozwój wsi w warunkach zmniejszającej się roli rolnictwa, w: M. Halamska (red.), *Wieś jako przedmiot badań demograficznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, EUROREG, Uniwersytet Warszawski, s. 117–137.
- Wilkin J. (red.) (2013). *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować i poprawiać?* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wilson G.A. (2001). From productivism to post-productivism and back again: Exploring the (un)changed natural and mental landscapes of European agriculture. *Transactions of the Institute of British Geographers*, nr 26, s. 77–102.
- Wilson G.A. (2007). *Multifunctional Agriculture: A Transition Theory Perspective*. Wallingford, Oxon: CABI Publishing.
- Wilson G.A. (2009). The spatiality of multifunctional agriculture: A human geography perspective. *Geoforum*, t. 40(2), s. 269–280.
- Wilson G.A., Rigg J. (2003). „Post-productivist” agricultural regimes and the South: Discordant concepts? *Progress in Human Geography*, t. 27(6), s. 681–707.
- Zarebski P. (2007). Wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich a wybrane teorie rozwoju regionalnego na przykładzie województwa zachodniopomorskiego. *Folia Universitatis Agriculturae Stetinensis, Ser. Oeconomica*, nr 47, s. 363–369.

Kwestia rolna w pracach Aleksandra Czajanowa i jej współczesne uwarunkowania

Andrzej Czyżewski, Piotr Kułyk

Niezwykle istotnym zagadnieniem w teorii ekonomii jest kwestia rolna, która dotyczy zachowania równowagi całego systemu społeczno-ekonomicznego. Współcześnie rozumie się ją jako zjawisko związane z procesem niedostatecznej akumulacji kapitału w rolnictwie i zdolności do uzyskania nadwyżki ekonomicznej przez podmioty gospodarcze tam funkcjonujące. Powstające trudności dotyczą bariery dydaktycznej, popytowej, strukturalnej i instytucjonalnej w rozwoju rolnictwa, co uniwersalizuje problem. Choć doczekał się on wielu opracowań podejmujących próbę jego wyjaśnienia, a także wskazania kierunków jego rozwiązania, do dziś pozostaje obszarem burzliwej dyskusji i wnikliwych dociekań. Dla prowadzonych rozważań charakterystyczne jest to, że zjawiska, które obejmuje kwestia rolna, występują w różnych okresach, strukturach gospodarczych i krajach. Swoisty fenomen trwałości przy równoczesnej ewolucji uwarunkowań i przejawów tego zagadnienia sprawia, że należy ją rozpatrywać w perspektywie historycznej. W procesie ciągłej transformacji rolnictwa ważną rolę odgrywają zmiany strukturalne, które odznaczają się znacznym poziomem inercji i często mają swoje źródło w przeszłości (jak choćby struktura agrarna). Dlatego badając kwestię rolną, należy rozważyć ciąg przyczynowo-skutkowy, który sięga minionych okresów. Chcąc właściwie wyjaśnić złożony charakter podjętej problematyki, musimy uwzględnić czynniki natury ekonomicznej, społecznej, politycznej, prawnej i środowiskowej. Ta wielowymiarowość stanowi znaczną trudność w objaśnianiu i zrozumieniu kwestii rolnej, a także wynikających z jej występowania konsekwencji. Globalizacja gospodarki światowej spowodowała kolejną zmianę uwarunkowań tego zagadnienia, ujawniając jego nowe oblicze. Ponownie dały o sobie znać różnice między działalnością rolną a rozwojem innych segmentów gospodarki, w tym zwłaszcza przemysłu. Celem opracowania jest refleksja nad istotą kwestii rolnej i działań podejmowanych dla jej rozwiązania. Za cele szczegółowe przyjęto przedstawienie ewolucji poglądów w podejściu do problemów i wiążących się z nią przesłanek oraz porównanie prac Aleksandra Czajanowa (prekursora teorii) i współczesnych ekonomistów, a także wskazanie i uniwersalnych, i specyficznych aspektów charakterystycznych dla różnych podokresów i uwarunkowań zewnętrznych kwestii rolnej. Przeprowadzone rozważania stanowią równocześnie przyczynek do głębszej refleksji nad kierunkiem zmian w paradygmatach rolnictwa.

Istota kwestii rolnej

Termin „kwestia rolna” jest w wielu podejściach definiowany szeroko i obejmuje bardzo zróżnicowane procesy cząstkowe, stanowiące przejawy jej występowania. Dotyka takich zjawisk, jak: przemiany w strukturze społecznej, transformacja rolnictwa, wpływ sytuacji ekonomicznej tego sektora na gospodarkę krajową, zmiany w podziale nadwyżki ekonomicznej. Ujmowanie tak wielu procesów należy łączyć z niejednorodnym przebiegiem kwestii rolnej w różnych krajach i okresach. Wskazuje to na konieczność uwzględnienia czasowo-przestrzennej perspektywy dla jej właściwego wyjaśnienia. Kwestia rolna nie może zostać pozbawiona kontekstu historycznego, a także przedstawienia jej światowego zróżnicowania. Wynika to z ogromnej roli w wytwarzaniu produkcji rolnej: tradycji, uwarunkowań kulturowych charakterystycznych dla danego regionu, a także specyfiki ścieżki i poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych krajów (zob. Jessop 2008: 109). Należy przyjąć, że wpływają one na przebieg rozważanego zjawiska i występujące zróżnicowanie skutków. W perspektywie historycznej zmieniają się uwarunkowania zewnętrzne, a także procesy transmisji jej efektów do całej gospodarki. W tej sytuacji trzeba zatem uznać, że występowanie kwestii rolnej, a w szczególności jej morfologia, wynika z równoczesnego oddziaływania czynników natury: historycznej, socjo-ekonomicznej i politycznej (zob. Bernstein 2014: 24–25).

Szerokie ujęcie tego problemu możemy odnaleźć w monografii prof. Jerzego Wilkina (1986: 13–14), który twierdzi, że jest to sytuacja społeczno-ekonomiczna rolnictwa, naruszająca równowagę ekonomiczną, ale też społeczną systemu gospodarki narodowej. W innych pracach możemy pojęcie to interpretować jako wystąpienie permanentnego kryzysu w rolnictwie¹. Utożsamiając kwestię rolną z występowaniem trwałego kryzysu rolnictwa, często przechodzimy na poziom globalny i wówczas kryzys ten rozumiemy jako niewystarczającą produkcję rolną (charakteryzowaną przez występujące znaczne obszary głodu w skali globalnej), marginalizację małych gospodarstw rolnych i występowanie procesu wykluczenia społecznego rodzin uzyskujących dochód z pracy w rolnictwie oraz niski poziom dochodów w rolnictwie (zob. van der Ploeg 2012: 258).

Natomiast definiując kwestię rolną w węższym ujęciu, traktujemy ją jako jedno z kilku zjawisk, dotyczących (zob. Byres 1996):

- transformacji rolnictwa od struktur typowo chłopskich przez industrializację w kierunku nowych form o charakterze kapitalistycznym²;

¹ Takie podejście można znaleźć w pracach Michaela Watta (1989), Jasona Moora (2010) i Haroona Akrama-Lodhiego (2013). Podkreślane są tam trudności dotyczące zaspokojenia potrzeb żywnościowych, ograniczenia w zdolności rolnictwa do wzrostu produkcji i generowania odpowiedniego poziomu dochodów w rolnictwie.

² Transformację tę traktuje się często jako przechodzenie od gospodarki chłopskiej do zaawansowanych struktur typu kapitalistycznego, charakterystycznych dla przemysłu (zob. Bernstein, Brass 1996: 6), nie dostrzegając jednak zasadniczych różnic między produkcją przemysłową a rolnictwem. Jest to złożony proces obejmujący nie tylko przekształcenia w formach organizacyjnych i technologii produkcji, w tym zastosowanie osiągnięć biotechnologii czy nanotechnologii, lecz także przekształcenia społeczne i lokalizacyjne. Dlatego odbywa się to wieloetapowo i z różnym nasileniem poszczególnych zjawisk cząstkowych. Zmiany takie pociągają za sobą przekształcenia w warunkach życia mieszkańców wsi i koniecznego

- problemu niskiej efektywności produkcji rolnej i niskiej zdolności do uzyskania nadwyżki ekonomicznej w mechanizmie rynkowym;
- zagadnienia zdolności do akumulacji kapitału i podziału nadwyżki ekonomicznej przepływającej między rolnictwem a innymi segmentami gospodarki narodowej.

Kwestię rolną, zwłaszcza w nurtach dominujących na przełomie XIX i XX wieku, można także potraktować jako problem polityczny. Wówczas dotyczył on określenia roli chłopów (także w ujęciu ekonomicznym) w polityce krajowej oraz analizy ich klasowego położenia w systemie społecznym (zob. Roseberry 1993: 336). Takie rozumowanie sprawia jednak, że przedstawiony problem nie będzie miał trwałego charakteru. W większości państw wysoko rozwiniętych, a także części państw rozwijających się zmiany w strukturze społecznej wsi są obecnie zaawansowane na skutek: zmian demograficznych, industrializacji rolnictwa, globalizacji procesów produkcji oraz konsumpcji żywności (zob. McMichael, Buttel 1990: 89–90), jak również tego, że udział chłopów uległ marginalizacji lub zanikowi. Przyjmując takie wyjaśnienie, można stwierdzić, że jest to proces, którego znaczenie stopniowo wyczerpuje się i pozostaje nadal istotne w coraz mniejszej grupie państw afrykańskich i azjatyckich (szczególnie w Afryce subsaharyjskiej i Azji Południowo-Wschodniej) (zob. Watts 1989; Bernstein 2014)³. W wymienionych koncepcjach wyraźnie akcentowany jest związek między przekształceniami i sytuacją w rolnictwie oraz innymi obszarami gospodarki i jej rozwojem społeczno-gospodarczym. Można zatem zauważyć, że kwestia rolna ujawnia się z całą mocą właśnie na styku różnych struktur w gospodarce w wyniku wzajemnych relacji między nimi.

Próba zdefiniowania rozważanego pojęcia tylko w ujęciu węższym napotyka jednak na wiele trudności i wydaje się nadmiernym uproszczeniem. Między wymienionymi procesami, utożsamianymi z kwestią rolną, zachodzą bowiem silne zależności, które powodują, że nie można ich bezpośrednio rozdzielić i traktować jako wyizolowanych zjawisk. Jeżeli nasze rozważania rozpoczniemy od wyjaśnienia ograniczonej transformacji rolnictwa w procesie jego industrializacji, to jest to powiązane z niską efektywnością produkcji rolnej oraz niską zdolnością do akumulacji kapitału. Wystąpienie tych dwóch procesów równocześnie pogłębia trudności dostosowawcze rolnictwa do zmieniających się warunków i oczekiwanych zmian. W konsekwencji powstaje trwała luka dochodowa, ale i społeczna, między rolnictwem a innymi segmentami gospodarki. Utrzymując ten kierunek rozumowania, można wykazać, dlaczego mamy do czynienia z niedopasowaniem rolnictwa do pozostałej części gospodarki. Przyjmujemy wówczas, że problem kwestii rolnej ujawnia się przede wszystkim na styku rolnictwa z innymi obszarami systemu ekonomicznego. Takie ujęcie, a nawet samo wyodrębnienie kwestii rolnej jako szczególnej przypadłości gospodarki, potwierdza występowanie wyraźnej specyfiki rolnictwa. Podkreślenie tej odmienności zgodnie z koncepcją trójsektorowego

przepływu znacznej części zasobu pracy z rolnictwa do innych segmentów gospodarki. Temu uwalnianiu towarzyszą głębokie przeobrażenia społeczne i kulturowe.

³ Szczególnie szybka redukcja chłopstwa w strukturze społecznej nastąpiła w latach 1950–1975. Dotyczyło to nie tylko krajów wysoko rozwiniętych, lecz także wybranej grupy państw rozwijających się o niskim poziomie dochodu *per capita* (zob. Hobsbawm 1992: 56).

podziału gospodarki pozwala też wyjaśnić przyczyny trudności dostosowawczych różnych struktur wytwórczych gospodarki narodowej.

Na rozważany problem można spojrzeć też jak na sytuację, w której na skutek specyfiki rolnictwa⁴ i produkcji rolnej, a w efekcie ich ograniczonej zdolności adaptacyjnej do zmieniających się warunków otoczenia, pojawia się zjawisko społecznego wykluczenia znacznej części grupy społecznej, jaką są chłopi – producenci rolni. Z uwagi na nieprzenośność czynnika ziemi i występowanie bariery strukturalnej, dotyczącej przemian w wielkości gospodarstw rolnych i ograniczającej możliwości transformacji rolnictwa, można też spotkać się z utożsamianiem kwestii rolnej z kwestią ziemi (zob. Bernstein 2014: 24). Takie podejście wynika z tego, że rola czynnika ziemi jest zupełnie odmienna niż innych czynników wytwórczych. W przemyśle np. istnieją znaczne możliwości substytucji pracy za pomocą nakładów kapitału, który ponadto ulega procesowi kreacji. W rolnictwie możliwości substytucji ziemi jako naturalnego czynnika produkcji są ograniczone. Wyjaśnia to rozbieżność w znaczeniu poszczególnych czynników produkcji w różnych segmentach gospodarki.

Prawidłowe zdefiniowanie kwestii rolnej wymaga przede wszystkim właściwego wyjaśnienia źródeł jej powstania, a następnie wskazania procesów przesądzających o jej trwałym charakterze i go utrzymujących. Objaśniając ją, wychodzimy od specyfiki zasobu ziemi w rolnictwie i jego ograniczonej zdolności do wzrostu efektywności gospodarowania. Nieprzenośność i ograniczona produktywność czynnika ziemi, a także wydłużony obrót kapitału, wynikający z biologicznego charakteru produkcji rolnej, powodują, że produktywność kapitału alokowanego w rolnictwie jest relatywnie niska w stosunku do przemysłu. Taka sytuacja wiedzie do spadku poziomu dochodów gospodarstw rolnych w procesie wyceny dóbr przez mechanizm rynkowy. Redukcja dochodów zmniejsza ich potencjał do prowadzenia reprodukcji rozszerzonej, a czasami i prostej. Prowadzi to w dalszej konsekwencji do zmniejszenia zdolności do elastycznego reagowania na impulsy rynkowe. W efekcie powstaje dysparytet dochodowy ludności rolniczej (a także ludności wiejskiej) w stosunku do ludności pozarolniczej, przyjmujący charakter stałej bariery dochodowej⁵. Uwzględnienie niedoskonałości alokacji rynkowych związanych z funkcjonowaniem rolnictwa obejmujących: znaczne wahania intensywność pracy w roku gospodarczym, ograniczenia w doborze czynnika pracy, uproszczone formy organizacyjne gospodarstw rolnych oparte na wkładzie rodziny oraz bariery wzrostu skali działalności gospodarstw rolnych, pozwala wyjaśnić powstanie

⁴ Na specyfikę rolnictwa stanowiącą o jego odmiennych dostosowaniach wskazuje Karl Kautsky (1958), twierdząc, że rolnictwo rządzi się swoimi prawami i są one różne w swej naturze od tych, które występują w produkcji przemysłowej. Jest to warunkowane ogromnym znaczeniem czynników naturalnych, a w szczególności czynnika ziemi, w powstaniu i utrzymywaniu się kwestii rolnej. Ta odmiennosc jest kluczowa dla właściwego zrozumienia rozważanego problemu.

⁵ W niektórych krajach, takich jak USA, Japonia czy państwa UE, udało się uzyskać porównywalny, a czasami nawet wyższy, poziom dochodów gospodarstw domowych osób pracujących w rolnictwie i dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe w segmentach pozarolniczych (zob. Czyżewski, Kułyk 2010). Było to jednak wynikiem oddziaływania przez system instytucjonalny i zapewnienia retransferów płynących bądź od podatników (budżetu państwa), bądź od konsumentów do rolnictwa na skutek regulacji krajowych rynków rolnych.

bariery strukturalnej, zwiększającej skalę oddziaływania i występowania kwestii agrarnej. Polityce rolnej państwa szkodzi jednakże źle zaadresowany interwencjonizm, który w większym stopniu stymuluje efekty konsumpcji niż wydajność pracy. Może się okazać, że z efektów interwencyjnej polityki wobec rolnictwa korzystają w większym stopniu nie te podmioty gospodarcze, które jej najbardziej potrzebują, bilans nakładów i efektów jest zaś ujemny. Powtórzmy więc, przyczyn spowolnionego rozwoju rolnictwa i genezy kwestii rolnej można doszukiwać się w:

- właściwości ziemi jako czynnika produkcji (zob. Goodman, Redclift 1985; Czyżewski 2013);
- charakterze zasobu pracy wynikającym z funkcjonalności gospodarstw rodzinnych (zob. Mamdani 1987);
- zróżnicowanej rozbieżności między czasem produkcji rolnej i czasem pracy, w tym wydłużonym cyklu produkcyjnym (zob. Coombes, Campbell 1998);
- niewłaściwej interwencji państwa (zob. Byres 1991; Mamdani 1987; Nelson 1983; Watts 1989; Kułyk 2013).

Mechanizm rynkowy powinien prowadzić do wyrównywania efektywności wykorzystania zasobów w różnych alokacjach, na skutek ich przepływu do zastosowań zapewniających wyższy poziom produktywności krańcowej. Niemniej w warunkach istnienia wysokich barier wyjścia, w tym także lokalizacyjnych, mających również charakter społeczny, i występowania „przymusu” konsumpcji (nie można ograniczyć produkcji i uzyskać dzięki temu wyższego poziomu cen), taki proces nie prowadzi do poprawy sytuacji w rozumieniu Pareto. Ponadto warunki cenowo-dochodowe w wyniku rynkowej wyceny ze względu na znaczenie produkcji rolnej w strukturze potrzeb społecznych wpływają na jakość życia zarówno na obszarach wiejskich (zdominowanych przez produkcję rolną), jak i miejskich (ceny produktów rolnych i ich dostępność). Proces ten przebiega niejednakowo w poszczególnych lokalizacjach ze względu na specyfikę zasobów, rozwiązania instytucjonalne, a także uwarunkowania makroekonomiczne. Z uwagi na ciągłość całego procesu musi on być rozważany w określonej perspektywie czasowej.

W rozważaniach nad kwestią rolną nie można zapomnieć o przesłankach jej towarzyszących. Występują one z różną intensywnością w poszczególnych krajach, wskazując dobitnie na możliwości pojawienia się nawet znacznych rozbieżności w jej objawach i w perspektywie przestrzennej. Wpływ na to wywierają także struktura produkcji rolnej, warunki agroprzyrodnicze i system instytucjonalny. Występowanie kwestii rolnej należy zatem wiązać z:

- koniecznością optymalizacji czynników ekonomicznych, społecznych i środowiskowych;
- istnieniem ścisłego związku między rolnictwem a ziemią oraz warunkami przyrodniczymi;
- zróżnicowaniem w trakcie roku gospodarczego tempa intensywności prac związanych z produkcją rolną, nawet w warunkach zachodzącego postępu technologicznego czy biologicznego;
- niższą kreacją i mniejszą zdolnością do generowania nadwyżki ekonomicznej;
- wysokim ryzykiem i niepewnością w produkcji rolnej wynikającymi z uzależnienia od warunków przyrodniczych, a dodatkowo w sytuacji globalizacji – z trudnymi

do przewidzenia przez gospodarstwa rolne procesami makroekonomicznymi występującymi w skali całego regionu czy świata (np. zmiany stóp procentowych czy kursu walutowego);

- połączeniem produkcyjnego gospodarstwa rolnego z gospodarstwem domowym, wpływającym na sposób podejmowania decyzji, a także zwiększającym znaczenie czynników społecznych w jego funkcjonowaniu (zob. Bernstein 2010; Wilkin 2009; Czyżewski 2007; Woś 2001).

Na podstawie powyższych rozważań kwestię rolną można więc potraktować jako spójny system poglądów charakteryzujących związki rolnictwa z gospodarką narodową lub szerzej – globalną. Takie rozumienie tej kwestii wynika z faktu, że wiele ze wskazanych przesłanek nabrało w toku dziejów globalnego wymiaru i nie wiąże się tylko z ich występowaniem w określonej lokalizacji. Natomiast częste sprowadzanie kwestii rolnej do ram krajowych ma związek z tym, że uniwersalność problemu, a także powiązanych z nią przesłanek, stanowi tylko warstwę wierzchnią jego istoty, która w odniesieniu do kraju może być głębiej rozważana. Można jednak spotkać się też z poglądem, którego nie podzielamy, że problem ten ma przede wszystkim wymiar krajowy, a próby jego rozszerzenia na płaszczyznę globalną są niewłaściwe, tak jak niewłaściwe jest przypisywanie specyficznym, lokalnym czynnikom perspektywy globalnej (zob. Moyo, Jha, Yeros 2013: 93–95).

Problematyka kwestii rolnej w pracach Aleksandra Czajanowa

Przełom XIX i XX w. to okres, w którym sformułowano zarys kwestii rolnej w odpowiedzi na zmiany zachodzące w przestrzeni społecznej, ekonomicznej i politycznej. Część badaczy wiąże to zjawisko z rosnącym znaczeniem struktur kapitalistycznych, a także zapoczątkowanym w owym okresie przechodzeniem od systemu kolonialnego do krajowych ram w produkcji rolnej, zmieniającym optykę oceny tego problemu (zob. McMichael 1997: 664–665). Społeczno-polityczny charakter przeobrażeń dotyczył zmian ustrojowych po I wojnie światowej, które wpłynęły w istotny sposób na otoczenie instytucjonalne, w jakim dokonywał się rozwój rolnictwa, i zaowocowały dowartościowaniem, przynajmniej w początkowym okresie, warstwy społecznej, jaką stanowili chłopci. W poszukiwaniu wyjaśnienia kwestii rolnej na szczególną uwagę zasługują prace klasyka ekonomii rolnej Aleksandra Czajanowa. Wśród podejmowanych aspektów w tym zakresie w jego dorobku można wymienić: zaspokojenie chłopskiego głodu ziemi, wzrost dobrobytu i podniesienie kultury ludu, rolę ziemi jako dobra publicznego, poprawę poziomu uprawy ziemi i hodowli zwierząt gospodarskich, podział ziemi oraz zwiększenie produktywności rolnictwa.

Czajanow w swoich opracowaniach (1931, 1966, 1991) zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio krytykował neoklasyczne podejście w ekonomii. Szczególnie dotyczy to pomijanych, złożonych relacji między podmiotami, które często mają charakter społeczny, oraz trudności w rozdzieleniu korzyści, jakie uzyskują chłopci w działalności gospodarstwa rolnego i domowego. Krytyce poddawał koncepcje: *homo oeconomicus* i indywidualizmu metodologicznego, stanowiące podstawę wszystkich nurtów wywodzących się z ekonomii neoklasycznej. Sposób funkcjonowania gospodarstw

chłopskich, w tym ich rodzinny, biologiczny charakter, a także uzależnienie od czynników przyrodniczych nie pozwalają na przyjęcie takich założeń w analizie ekonomicznej. Czajanow podkreślał przy tym odmienności rolnictwa i zachodzących w nim przemian w stosunku do innych segmentów gospodarki⁶. W jego podejściu specyfika produkcji rolnej jest warunkowana czynnikami produkcji zaangażowanymi do jej wytworzenia, a także wynika z samego charakteru gospodarstw rolnych jako podmiotów gospodarczych pozostających w symbiotycznej relacji łączącej funkcje produkcyjne i społeczne. Uzasadniając odmienność rolnictwa, autor ten odwoływał się do relacji między zasobami i zdolnością do uzyskiwania nadwyżki ekonomicznej, pozwalającej na utrzymanie procesów reprodukcyjnych (zob. Czajanow 1928). Twierdził, że jednym z podstawowych ograniczeń rozwoju rolnictwa w stosunku do produkcji przemysłowej jest czynnik ziemi. Czajanow (1917) w swoich opracowaniach traktował go przede wszystkim jako barierę strukturalną, gdyż szybko rozwijające się gospodarstwa chłopskie muszą powiększać ten zasób na drodze jego zakupu lub dzierżawy od innych, na ogół mniejszych gospodarstw. Proces ten jest utrudniony i często nawet niemożliwy do zrealizowania. Ponadto operowanie kapitałem w produkcji przemysłowej oraz proces jego akumulacji pozwalają zmarginalizować znaczenie zasobu ziemi, jak również – w znacznym stopniu – zasobów pracy, uwalniając je do innych zastosowań. Takie możliwości względnie elastycznego poruszania się po izokwancie produkcji, jak przedstawia to rachunek marginalny, w rolnictwie nie są obecne. Do czynników stanowiących o specyfice produkcji rolnej Czajanow (1966, 2003) zaliczał także te, które wiążą się ze sposobem funkcjonowania gospodarstw chłopskich: niepodzielność dochodu gospodarstwa rolnego⁷ oraz brak dążenia do maksymalizacji zysku⁸. Dla gospodarstwa chłopskiego zysk realizowany na rynku nie odgrywa kluczowej roli. Interpretując to na gruncie obecnej teorii ekonomii w warunkach występowania samozaopatrzenia i powiązania gospodarstwa rolnego z funkcjami społecznymi, tym celem jest użyteczność rozumiana jako oczekiwany poziom jakości życia. Pozostawało to i nadal pozostaje w dysonansie do mikroekonomicznej funkcji celu przedsiębiorstw zdominowanych przez kapitalistyczne formy organizacyjne i dążenie do maksymalizacji zysków. Dlatego analiza mikroekonomiczna nie pozwala właściwie zinterpretować i wyjaśnić zmian zachodzących w gospodarstwach rolnych, a szerzej – w rolnictwie rodzinnym.

⁶ Nie był on w tym podejściu osamotniony, jakkolwiek ocenę utrudniał mu fakt, że przyszło mu żyć i tworzyć w warunkach nowego systemu politycznego, jaki ukształtował się w tym czasie w Związku Radzieckim.

⁷ Niepodzielność w tym ujęciu oznacza trudność rozdzielenia dochodu gospodarstwa domowego i gospodarstwa chłopskiego oraz istnienie ścisłego związku między tymi podmiotami, a także inną formułę więzki celów gospodarstwa rolnego. Jest nią użyteczność, którą gospodarstwo optymalizuje w wyniku uwzględnienia różnych czynników wpływających na funkcjonowanie tego symbiotycznego podmiotu.

⁸ Współcześnie łączy się proces maksymalizacji dochodu uzyskiwanego w wyniku produkcji rolnej oraz maksymalizacji użyteczności gospodarstwa rolnego (zob. Sen 1984: 41). Wówczas jednak wprowadzamy czynnik charakteryzujący „przykrość pracy”, stanowiący relację wymienną w stosunku do uzyskiwanych dochodów. Porównanie tych wielkości przesądza o wielkości zaangażowania czynnika pracy i jest uzależnione od istniejących ram instytucjonalnych w szerokim ujęciu, obejmującym także uwarunkowania historyczne, kulturowe, związane z tradycją i religią.

Budując model przedstawiający mechanizm funkcjonowania gospodarstw chłopskich i utrzymywania się kwestii rolnej, Czajanow (1966) odwoływał się do szerokiej grupy czynników natury demograficznej, społecznej i ekonomicznej. W sposób pośredni dotyczył także zjawisk związanych z tradycją i czynnikami kulturowymi na obszarach wiejskich. Wyjaśniał powstanie dwóch barier: dochodowej i strukturalnej. Model ten jest zbudowany na zasadzie cyklu związanego z procesami antropologicznymi rodziny chłopskiej i życia wiejskiego. Cykl ten jest stabilny i składa się z trzech etapów (zob. Wiatrak 1982: 19). Podstawowe założenie stanowi zasada bilansu między wydatkowanymi nakładami pracy członków gospodarstwa chłopskiego a poziomem konsumpcji. Na pierwszym etapie, gdy rodzina chłopska nie jest liczna i konsumpcja jest względnie niższa, zwiększa się akumulacja kapitału. W kolejnej fazie, wraz z rosnącą liczbą członków rodziny, gospodarstwo zmniejsza stopę inwestycji w środki trwałe, a dzięki wyższemu dochodowi i zmianie struktury jego podziału może zwiększyć wartość konsumpcji. Na ostatnim etapie na skutek niskiej stopy inwestycji następują dekapitalizacja środków trwałych i wzrost kosztów produkcji, a w konsekwencji spadek dochodów. Ostatecznie gospodarstwo rolne zostaje podzielone na mniejsze jednostki, które przejmują dorosłe dzieci właściciela, i cały cykl zaczyna się od początku w każdym z nowych gospodarstw chłopskich. Etapy rozwojowe rodzinnego gospodarstwa rolnego wyznaczają czynniki demograficzne, takie jak urodziny kolejnych dzieci oraz związane z ich wiekiem etapy socjalizacji. W modelu tym gospodarstwo nie dąży do maksymalizacji dochodu, lecz optymalizuje jego wielkość zależnie od intensywności pracy, jaka jest niezbędna do zapewnienia satysfakcjonującego poziomu konsumpcji. Dlatego poziomy konsumpcji *per capita* w poszczególnych fazach są względnie równe, co wpływa także (przy znacznym udziale rolnictwa w gospodarce krajowej) na sytuację ekonomiczną kraju przez oddziaływanie na poziom konsumpcji globalnej. Gospodarstwo rodzinne działa w warunkach istnienia bariery dochodowej i strukturalnej (najczęściej w warunkach głodu ziemi). Prowadzi to do utrzymywania się sytuacji ekonomicznej rolnictwa nawet w przypadku szybkich przemian otoczenia. Model ten ma typowo mikroekonomiczny charakter, gdyż przedstawia zmiany zachodzące w pojedynczym podmiocie, które następnie możemy transponować na poziom całej gospodarki. Gospodarstwo zaspokaja część swoich potrzeb z własnej produkcji, dlatego nie musi maksymalizować dochodu uzyskiwanego z wymiany rynkowej, co zmienia funkcję celu.

Model ten był krytykowany za specyficzne i restrykcyjne warunki, jakie muszą zostać spełnione, aby prawidłowo wyjaśniał zachodzące przemiany w rolnictwie (zob. Laslett 1983). Doniosłość jego sprowadza się natomiast do uwzględnienia w gospodarce chłopskiej perspektywy antropologicznej i wskazania, że wyjaśnienie jej funkcjonowania nie jest możliwe przy zastosowaniu narzędzi wypracowanych przez neoklasyczną teorię ekonomii posługującą się takimi pojęciami jak kapitał, renta, stopa procentowa czy najemna siła robocza. Jakie jest zatem znaczenie przedstawionego mechanizmu dla współczesnych przemian rolnictwa? Pierwsze uzasadnienie odwołuje się do konieczności prowadzenia badań w historycznym ujęciu, gdyż wiele aktualnych procesów (jak choćby stopień rozdrobnienia gruntów rolnych) ma swoje uwarunkowanie w minionych okresach. Ponadto, choć jest to model o mikroekonomicznych podstawach, to wskazuje na bardzo istotne związki między gospodarką rolną a sferą makroekonomiczną (zob.

Czyżewski 2009). Tworzą one zewnętrzne warunki dla procesów dostosowawczych w rolnictwie i możliwości rozwiązania kwestii rolnej. Brak impulsów zewnętrznych związanych z absorpcją pracy czy to przez miejskie rynki krajowe, czy przez rynki międzynarodowe będzie prowadził do utrzymywania zaistniałej sytuacji.

Migracja zmniejsza liczbę mieszkańców wsi i wówczas nie można, wbrew przedstawionemu modelowi, obszarów wiejskich i rolnictwa traktować jako układu zamkniętego. W sytuacji migracji wielkość gospodarstw rolnych, a także akumulowany majątek powinny się powiększać albo należy oczekiwać, że nastąpi szybszy odpływ kapitału do innych zastosowań, wraz z przemieszczaniem się ludności. Zwiększenie rozmiarów produkcji rolnej pozwala ograniczyć zakres udziału gospodarstwa domowego w funkcji celu tego dualistycznego podmiotu, jakim jest gospodarstwo rolne (chłopskie). Dotyczy to także innych form regulacji obrotu ziemią i dopływu środków wspierających akumulację w produkcji rolnej przez system instytucjonalny. Choć Czajanow nie przedstawiał wprost mechanizmu retransferów budżetowych, to wskazywał na oddziaływanie dochodów spoza rolnictwa, które będą naruszały przedstawioną w modelu równowagę. Te można natomiast odnieść nie tylko do kwestii dwu- lub wieloetatowości i dynamiki rozwoju ośrodków zurbanizowanych, lecz także środków płynących od podatnika oraz z systemu bankowego w postaci kredytów. Przełamana zostaje wówczas bariera strukturalna i dochodowa, co umożliwi rozwój gospodarstwa rolnego (chłopskiego) i zniwelowanie trudności utrzymania konsumpcji w warunkach zmian demograficznych. Wyjaśnienie Czajanowa (1966) pasuje bardziej do gospodarek o wysokim udziale rolnictwa oraz stagnacji w pozarolniczych sektorach gospodarki, które nie absorbują czynnika pracy w odpowiedniej wielkości z rolnictwa. Natomiast sprzeczności między kierunkiem oddziaływania czynników demograficznych a ekonomicznych w rolnictwie są nadal obecne i stanowią jedno z wytłumaczeń rozdrobnienia struktury agrarnej.

Czajanow był klasykiem ekonomii rolnej (zob. Kochanowicz 1992: 84). Dostrzegając możliwości szybkiego rozwoju małych i średnich rodzinnych gospodarstw rolnych oraz transponowania efektów tych zmian do całej gospodarki. Przez ten pryzmat rozważał układ ściśle ze sobą powiązanych relacji rolnictwa z całą gospodarką i uważał, że powinien być on badany właśnie z takiej perspektywy. Rozwój rolnictwa nie musi odbywać się jedynie na drodze zakładania dużych farm, ale też przez współpracę mniejszych gospodarstw i tworzenie niekapitalistycznych form organizacyjnych (np. spółdzielni) i mieszanych. Rozwój ten Czajanow (1919) widział przy zachowaniu tożsamości gospodarstw rolnych i utrzymaniu powiązań między gospodarstwem domowym i rolnym. Dostrzegając możliwości funkcjonowania w sposób komplementarny różnych typów gospodarki chłopskiej i kapitalistycznej, które pełnią odmienne funkcje w systemie gospodarczym. Znajdował tym samym uzasadnienie dla ustroju rolnego opartego na rodzinnych gospodarstwach (chłopskich). Jako główne źródło rozwoju wskazywał nie tyle tempo przemian w strukturze agrarnej, ile raczej doradztwo rolnicze, zapewniające nową wiedzę o metodach produkcji, także dzięki tworzeniu organizacji społecznych na terenach wiejskich, stanowiących sieć dla przenoszenia innowacji i kultury proefektywnościowej. Jest to równocześnie droga odmienna od rozwoju typu kapitalistycznego, w którym rola gospodarstwa domowego w gospodarstwie chłopskim jest marginalizowana, a głównym celem działalności staje się zysk. Nieuchronność kierunku przemian

gospodarstw chłopskich w stronę gospodarstw farmerskich nie była tak oczywista dla Czajanowa, przynajmniej w odniesieniu do całości rolnictwa. Zaproponowane rozwiązanie jest także odmienne od rozwoju przez kolektywizację rolnictwa, z czym przyszło się zmierzyć temu autorowi w ówczesnym Związku Radzieckim. Poszukując rozwiązań kwestii rolnej, Czajanow (2003) słusznie zauważa, że nawet w obrębie jednego kraju mogą występować różne kierunki rozwoju gospodarstw rolnych, tak jak różne są ekonomiczno-społeczne uwarunkowania. Nie może zatem istnieć jedno rozwiązanie kwestii rolnej o charakterze uniwersalnym, lecz należy szukać określonej grupy działań uwzględniających zróżnicowaną sytuację rolnictwa w poszczególnych lokalizacjach.

Czajanow w przywołanym wcześniej modelu, opierając się na relacjach między członkami gospodarstwa domowego (chłopskiego), objaśnia sposób podejmowania wyborów. Jeżeli do tego włączymy zależności między mieszkańcami wsi oraz znaczenie tradycji i kultury, to wówczas analiza marginalna nie pozwoli w swoim klasycznym ujęciu wyjaśnić prawidłowości związanych z funkcjonowaniem gospodarstw chłopskich. Zarazem jednak, wykorzystując analizę marginalną, poszukiwał on zależności występującej między pracą a dochodem. W tym podejściu celem jest nie maksymalizacja dochodu, lecz maksymalizacja (choć lepiej byłoby dziś powiedzieć „optymalizacja”) użyteczności, co wpływa na rozstrzygnięcia w zakresie decyzji rynkowych. Rodzina chłopska produkuje bowiem towary zarówno na rynek, jak i dla siebie. Dopiero porównanie konsumpcji wewnętrznej z produkcją sprzedaną poza gospodarstwo pozwala określić optymalną dla niego wielkość produkcji. Rozwinięcia tej teorii można doszukać się też w pracach współczesnych ekonomistów. Amartya Sen (1984: 39) twierdzi, że również procesy migracji można przedstawić w podejściu zarysowanym przez Czajanowa. Emigracja stanowi w takim ujęciu ograniczenie dla produkcji w gospodarstwie chłopskim, gdyż jej utrzymanie zwiększa wysiłek osób w nim pracujących, a zatem mogłoby oznaczać zmniejszenie poziomu użyteczności. Podobnie na wielkość produkcji wpływa dochód z innych źródeł, takich jak choćby praca poza rolnictwem. Może to jednak przyjmować charakter przejściowy i oznaczać stopniowe wycofanie się z produkcji rolnej. Zarazem jednak należy w procesie uwalniania zasobów pracy z gospodarstwa o charakterze chłopskim/rodzinnym uwzględnić możliwość substytucji pracy kapitałem. Wymaga to określonej zdolności do jego akumulacji w stosunku do innych rodzajów działalności gospodarczej (współcześnie jest nią choćby gospodarstwo rodzinne typu farmerskiego). Zwiększenie rozmiarów tej działalności jest możliwe w warunkach liniowych kosztów produkcji (lub malejących) i gdy są one niższe od przychodów ze sprzedaży. W innej sytuacji nie ma możliwości uzyskania odpowiednich korzyści zapewniających reprodukcję rozszerzoną i dynamiczny rozwój gospodarstw chłopskich. Wraz ze wzrostem skali działalności może pojawić się bariera dochodowa (z uwagi na konieczność zwiększenia nakładów kapitałowych). W sytuacji niskiej elastyczności popytu (oznaczającej, że przy wzroście produkcji następuje ograniczenie poziomu cen i przychodu jednostkowego) oraz wymienionych już barier strukturalnych (powodujących wzrost kosztów produkcji przy rozszerzaniu skali działalności) możliwości takie szybko napotykać ograniczenie. W wielu krajach było to i nadal jest (także w warunkach liberalizacji systemu gospodarczego) regulowane za pośrednictwem systemu instytucjonalnego, a w szczególności transferów budżetowych poziomu

dochodów realizowanych na rynku. Uwzględniając te ograniczenia, Czajanow (2003) podkreślał stabilność gospodarki chłopskiej, wskazując jednak na możliwość jej koegzystencji z wielkoobszarowym rolnictwem kapitalistycznym, np. typu farmerskiego. Był też zwolennikiem zdecydowanych działań przyspieszających przemiany strukturalne w rolnictwie. Odnosił się tutaj do problemu niemobilności czynnika ziemi. W części opracowań wskazywał na potrzebę przemieszczania ludności ze względu na różnice w dostępności ziemi rolnej. Chcąc zredukować zjawisko głodu ziemi, postulował zarówno parcelację gruntów, jak i przesiedlanie między regionami o różnej gęstości zaludnienia na obszarach wiejskich. Pozwoliłoby to, jego zdaniem, zmniejszyć charakterystyczną dla wielu regionów kraju szachownicę użytków rolnych i przyspieszyć proces rozwoju gospodarstw rolnych, także przez powiększanie obszaru gospodarstwa rolnego, co podkreśla odmienne uwarunkowania kwestii agrarnej. Czajanow (1966) opowiadał się też za organizowaniem spółdzielczości na obszarach wiejskich. Widział w niej formę budowania więzi społecznych (wykorzystanie kapitału społecznego). Kluczowe znaczenie przypisywał w swoich rozważaniach procesowi edukacji, który pozwoli na wyjście rolnictwa z zacofania i przełamania wielu utrwalonych praktyk, nieprzystających do ówczesnego postępu w produkcji rolnej i stosowanych technikach produkcji. Rozwiązanie kwestii rolnej upatrywał w zachowaniu równowagi społecznej i ekonomicznej gospodarki chłopskiej oraz społeczności wiejskiej. Ta równowaga widoczna jest też w odniesieniu do środowiska. Czajanow (1917) bowiem wskazuje, że rozwiązania kwestii rolnej powinny uwzględniać prawa naturalne rządzące produkcją rolną, ale też gospodarstwem domowym, z którym w sposób trwały łączy się gospodarstwo rolne. Podnosił także potrzebę uregulowania instytucjonalnego obrotu ziemią, ze względu na jego specyfikę.

Współczesne uwarunkowania kwestii rolnej

Podnoszone przez Czajanowa problemy uświadamiają, że to, co dzieje się współcześnie w rolnictwie, rodziło się już wcześniej w umysłach ludzi wybitnych. W ciągu blisko 100 lat od początku okresu międzywojennego liczba rolników i bezpośredni udział rolnictwa w PKB zmniejszyły się w krajach wysoko rozwiniętych do kilku procent⁹. Przekształcenia te nie objęły w tak znacznym stopniu państw rozwijających się, prowadząc do wytworzenia się zupełnie odmiennej sytuacji tych dwóch grup krajów. Są państwa, w których – jak pokazują badania – w dalszym ciągu mamy do czynienia z gospodarką o charakterze chłopskim (rodzinnym), która na rynku globalnym konkuruje z rolnictwem po procesie transformacji związanym z industrializacją i przeobrażeniem form organizacyjno-produkcyjnych. Współczesne podejście do kwestii rolnej jest więc determinowane: zmianami strukturalnymi, jakie zaszły w rolnictwie krajów wysoko rozwiniętych, dualizmem rozwoju między poszczególnymi grupami państw, zmianami funkcji, jakie pełni sektor rolny w systemie gospodarczym, oraz oddziaływaniem procesów globalizacji i liberalizacji obejmujących różne aspekty życia

⁹ W 2012 r. udział rolnictwa w PKB wyniósł w USA, Niemczech i Japonii około 1%, we Francji i Włoszech 2% (*World Development Indicator* 2013: 54).

społeczno-gospodarczego. Obecną organizację rolnictwa i gospodarki żywnościowej należy traktować jako proces polityczny, który jest powiązany z przemianami ustrojowymi (zob. McMichael 1997: 660) oraz systemem instytucjonalnym. Powszechność stosowania zróżnicowanych mechanizmów finansowego wsparcia rolnictwa jeszcze dobitniej wzmacnia takie przekonanie. Spór w zakresie kwestii rolnej dotyczy nie tylko przesłanek i sposobów jej rozwiązywania, lecz także ewolucji przekształceń rolnictwa w dotychczasowym procesie akumulacji kapitału. Część naukowców skłania się do przyjęcia tezy o niejednorodności ścieżki przekształceń rolnictwa w poszczególnych krajach (zob. np. Bernstein, Brass 1996; Byres 1991; Levin, Neocosmos 1989; O’Laughlin 1996; Watts 1996). O ile odmienność przekształceń można jeszcze tłumaczyć zróżnicowaniem w strukturze społeczno-ekonomicznej, a także politycznej i środowiskowej, o tyle otwarte pozostaje pytanie, czy ostateczny punkt, do którego zmierzają przekształcenia w rolnictwie, jest jednakowy w różnych podejściach ekonomicznych. Wspomniani ekonomiści skłaniają się do przyjęcia, że istnieją różne suboptymalne, docelowe punkty przekształceń, występować będą zatem trwale zróżnicowane modele rolnictwa. Równocześnie część ekonomistów skłania się do przyjęcia tezy, że istnieje jeden wspólny punkt końcowy zachodzących przemian rolnictwa (zob. np. Araghi 1995). To wskazywałoby, że oddziaływanie uwarunkowań zewnętrznych ma charakter doraźny i nie wpływa decydująco na ostateczny kierunek przemian.

Kwestię rolną można obecnie nadal postrzegać, jak zaznaczono we wstępie, jako problem znaczenia rolnictwa w akumulacji kapitału w skali globalnej (zob. Veltmeyer 2006: 445). Przekształcenia strukturalne w rolnictwie nie nadążały jednak, nawet w warunkach finansowego wsparcia, za przemianami gospodarczymi poza rolnictwem i na przełomie XX i XXI w. uległy nawet względnemu spowolnieniu zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych (zob. Kułyk 2013). Jak słusznie zauważył Karl Polanyi (1957), we wcześniejszych okresach kwestia rolna była krajową interpretacją globalnego procesu. Henry Bernstein (2014) dowodzi z kolei, że debata nad kwestią rolną powinna być sporyzowana. Wcześniejsze fazy okresu nowożytnego nacechowane są przede wszystkim tworzeniem i rozwojem struktur kapitalistycznych. Następnym okresem to rozwój tych stosunków w gospodarce, także w samym rolnictwie oraz na poziomie globalnym.

We współczesnym ujęciu kwestii rolnej zaprezentowanym przez Josepha Stiglitz (1987) występują trudności w rozwoju rolnictwa, wynikające przede wszystkim z takich zjawisk, jak: zawodność rynków związanych z rolnictwem, konieczność dostarczania dóbr publicznych przez rolnictwo, problemy dochodowe, występowanie zjawiska kosztów i efektów zewnętrznych czy niedoskonałość informacji. Wśród głównych przejawów współczesnego ujęcia kwestii rolnej w obecnych warunkach można wymienić niewystarczającą dla zaspokojenia potrzeb społecznych produkcję rolną, marginalizację małych gospodarstw rolnych (zwłaszcza w wielu krajach rozwijających się) oraz niski poziom dochodów w rolnictwie. Również globalizacja oznacza przesunięcie regulacji na instytucje o charakterze międzynarodowym lub globalnym.

Współcześnie do potrzeby równowagi ekonomicznej i społecznej należy także dodać równowagę środowiskową, obejmującą zdolność do kreowania dóbr publicznych. Włączenie aspektów środowiskowych wynika z faktu, że wraz z przemianami gospodarczymi zmienia się rola rolnictwa w systemie gospodarczym. Ograniczony

charakter zasobów naturalnych w warunkach wzrostu konsumpcji *per capita* powoduje pojawienie się bariery środowiskowej. W konsekwencji wzrasta znaczenie funkcji środowiskowej rolnictwa. Kwestia rolna oznacza w tych warunkach taką sytuację rolnictwa, która tworzy siłą rzeczy impulsy ograniczające rozwój społeczno-gospodarczy. Jest to jeden z podstawowych powodów, dla których pozostaje ona „wiecznie żywa”, choć z różnym natężeniem. Podobne podejście do problemu można spotkać w pracach Augustyna Wosia (2000), Andrzeja Czyżewskiego (2007), Jasona Moora (2010) i Stanisława Zegara (2012). Zegar (2010) wyróżnia występowanie kwestii rolnej w dwóch formach: ekonomicznej i społecznej. W swojej koncepcji uważa, że kwestię agrarną należy bardziej łączyć z równowagą ekonomiczną, a kwestię rolną potraktować szerzej, jako obejmującą zagadnienia społeczne i środowiskowe. Ujęcie ekonomiczne dotyczy przede wszystkim takich problemów, jak: niska wydajność pracy w rolnictwie, efektywność zastosowania kapitału, dysparytet dochodów, bezpieczeństwo żywnościowe. Funkcje społeczne obejmują problemy: deprywacji społecznej rolnictwa (a dokładnie rolników oraz mieszkańców wsi), zaniku warstwy chłopów, dezagraryzacji, jakości życia na obszarach wiejskich, zarządzania środowiskiem naturalnym, zacierania się kultury lokalnej. To rozdzielenie jeszcze dobitniej podkreśla wielowymiarowość kwestii rolnej przy równoczesnym występowaniu ścisłych, wręcz symbiotycznych związków między wyróżnionymi formami, przy czym – jak wskazuje Zegar (2012) – nie można rozwiązać kwestii rolnej w ujęciu ekonomicznym, pomijając jej aspekt społeczny czy środowiskowy. Ten wielopłaszczyznowy związek sprawia, że mamy do czynienia z trwałym utrzymywaniem się podnoszonego problemu, choć w zróżnicowanej formie w poszczególnych krajach. To wyjaśnia, dlaczego kwestia rolna może wykazywać różne stopnie natężenia jej poszczególnych symptomów. Wskazane zróżnicowanie oznacza możliwości rozwiązania lub złagodzenia określonych form jej występowania w konkretnych lokalizacjach w zależności od przyjętych rozwiązań w systemie instytucjonalnym. W obecnych warunkach kwestię rolną należy potraktować jako splot problemów powstających w zakresie reprodukcji w rolnictwie, a mających swoje źródło w specyfice tej produkcji. W tej optyce można przedstawić ją jako problem ograniczonej transformacji rolnictwa i jego wkładu w powiększanie dobrobytu społecznego w warunkach istnienia wielu trwałych barier, stanowiących o jej specyfice (zob. Wilkin 2009: 310).

Wiele z dóbr wytwarzanych przez rolnictwo, mimo zachodzących przemian ma nadal wymiar lokalny. Jeżeli dodatkowo uwzględnimy dobra publiczne wytwarzane w tym sektorze, to znaczenie lokalnych zasobów ulega wyraźnemu dowartościowaniu w warunkach redukcji jego udziału w produkcji dodanej brutto. Siła i oddziaływanie rolnictwa w obecnej sytuacji zaawansowania przekształceń nie wynikają już (w większości krajów wysoko rozwiniętych) z dużej liczebności gospodarstw rolnych i producentów rolnych, a coraz bardziej z potrzeb społecznych, które mogą zostać zaspokojone głównie dzięki działaniom opartym na specyficznych zasobach lokalnych, którymi gospodarują właściciele gospodarstw rolnych. Nie mogą one zostać przeniesione do innej lokalizacji, a zatem efekty liberalizacji nie uelastyczniają tego zjawiska. Przesądza to o odrębności dostosowań w rolnictwie.

Podsumowanie

Problem kwestii rolnej, mimo zachodzących przemian zarówno w samym rolnictwie, jak i jego otoczeniu, jest nadal aktualny, choć podlega przekształceniom. Zmieniają się bowiem warunki, w jakich – *sensu largo* – powstają bariery rozwojowe rolnictwa. Przechodzenie od gospodariek zdominowanych przez ten sektor do sytuacji znacznej redukcji jego bezpośredniego udziału w tworzeniu dochodu narodowego, nie pozwoliło rozwiązać problemu dysparytetu dochodów rolniczych ani niekorzystnego wpływu powstających w rolnictwie trudności na całą gospodarkę. Zwiększenie skali działalności i przemiany strukturalne nie pozwoliły z kolei pokonać barier rynkowych, ze względu na specyfikę rolnictwa. W krajach, w których mamy do czynienia ze znacznymi transferami na rzecz tego sektora, dyskutowany jest problem ich celowości i skuteczności w niwelowaniu niedoskonałości alokacji rynkowej.

Przedstawione rozważania wskazują, że kwestia rolna powinna być rozumiana jako problem sił i związków produkcji rolnej i dochodów gospodarstw rolnych uwarunkowanych czynnikami występującymi w przestrzeni globalnej. Odnosi się to także do procesu podziału akumulacji w ujęciu sektorowym i lokalizacyjnym. Jest to też problem transformacji rolnictwa do nowych warunków globalnych, która w odniesieniu do obecnych przemian zaczęła się relatywnie wcześniej. Kwestię rolną należy ponadto rozumieć jako zjawisko związane z procesem akumulacji kapitału i zdolności do uzyskania nadwyżki ekonomicznej przez podmioty gospodarcze funkcjonujące w rolnictwie. Powstające trudności dotyczące bariery dochodowej, popytowej, strukturalnej i instytucjonalnej powodują zwiększenie skali i znaczenia całego zjawiska naruszającego równowagę systemu społeczno-gospodarczego. Spowalniają one transformację rolnictwa w warunkach zmieniających się czynników zewnętrznych i przyczyniają się do jego niedopasowania do pozostałych struktur gospodarczych, a w szczególności przemysłu. Przejawem występowania tych barier jest przede wszystkim trudność w zaspokojeniu popytu na żywność w skali globalnej.

We współczesnym ujęciu kwestii rolnej coraz większego znaczenia nabiera wielostopniowa równowaga, obejmująca obszar ekonomiczny i społeczny (co można było odczytać w pracach Aleksandra Czajanowa), ale też środowiskowy. Dopiero zapewnienie właściwej równowagi między tymi trzema obszarami pozwoli wskazać na możliwość, a przede wszystkim kierunek rozwiązywania kwestii rolnej. Niewątpliwie jest to także wynik niedostatków w systemie instytucjonalnym związanych z potrzebą wypełnienia niedoskonałości rynkowych polityką rolą. Mechanizm rynkowy nie może bez właściwego systemu instytucjonalnego zapewnić równowagi między systemem ekonomicznym, społecznym i środowiskowym. Nie dostarcza też odpowiedniej ilości produktów rolnych pozwalających zagwarantować bezpieczeństwo żywnościowe. Dopiero uwzględnienie tych obszarów umożliwia przełamanie bariery dochodowej i zapewnienie właściwej, z punktu widzenia Pareto, równowagi w alokacji zasobów.

W koncepcji przedstawionej przez Czajanowa przebieg kwestii rolnej nie jest jednakowy, nawet na poziomie jednego kraju. Nie można jej tym samym łączyć jedynie z przemianami strukturalnymi czy organizacyjnymi. Sens kwestii agrarnej współcześnie sprowadza się natomiast do potrzeby przemian jakościowych w podejściu do efektów

pracy w szeroko rozumianej działalności rolnej, obejmującej wytwarzanie nie tylko produktów rynkowych, lecz także dóbr publicznych, i samego zarządzania zasobami naturalnymi w warunkach ich właściwego oszacowania.

Bibliografia

- Akram-Lodhi A.H. (2013). *Hungry for Change: Farmers, Food Justice and the Agrarian Question*. Nova Scotia: Fernwood Publishing.
- Araghi F.A. (1995). Global depeasantization: 1945–1990. *The Sociological Quarterly*, t. 36(2), s. 337–368.
- Bernstein H. (2010). *Class Dynamics of Agrarian Change*. Halifax: Fernwood Publishing.
- Bernstein H. (red.) (2014). *The Agrarian Question in South Africa*. London: Frank Cass.
- Bernstein H., Brass T. (1996). *Agrarian Questions: Essays in Appreciation of T.J. Byres*. London: Frank Cass.
- Byres T.J. (1991). The agrarian question and differing forms of capitalist agrarian transition: An essay with reference to Asia, w: J. Breman, S. Mundle (red.), *Rural Transformation in Asia*. Delhi: Oxford University Press, s. 3–76.
- Byres T.J. (1996). *Capitalism from Above and Capitalism from Below*. New York: St Martin's Press.
- Coombes B., Campbell H. (1998). Dependent reproduction of alternative modes of agriculture: Organic farming in New Zealand. *Sociologia Ruralis*, t. 38(2), s. 302–319.
- Czajanow A. (1917). Czego takoję agrarnyj wopros? *Liga Agrarnych Rieform*. Sierija C, nr 1, s. 6–17.
- Czajanow A. (1919). *Osnownyje idiei i formy organizacyi krestjanskoj kooperacyi*. Moskwa: Liga Agrarnych Rieform.
- Czajanow A. (1928). Agricultural economics in Russia. *Journal of Farm Economics*, nr 3, s. 543–552.
- Czajanow A. (1931). The socio-economic nature of peasant farm economy, w: P.A. Sorokin, C.C. Zimmerman, C.J. Galpin (red.), *A Systematic Source Book in Rural Sociology*, t. II. Minneapolis: University of Minnesota Press, s. 144–147.
- Czajanow A. (1966). *The Theory of Peasant Economy*. New York: The University of Wisconsin Press.
- Czajanow A. (1991). *The Theory of Peasant Co-operatives*. London: I.B. Tauris.
- Czajanow A. (2003). *Ne publikowawszyjesja maloizwestnije raboty*. Moskwa: Izdatielstwo Torgowaja Korporacja „Daszkow i K”.
- Czyżewski A. (red.) (2007). *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Czyżewski A. (2009). O potrzebie koordynacji procesów globalizacji i polityki makroekonomicznej względem rolnictwa, w: idem (red.), *Polska i rosyjska wieś w świetle wyzwań globalizacji*, Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Wydawnictwo Key Text, s. 73–126.
- Czyżewski B. (2013). *Renty ekonomiczne w gospodarce żywnościowej w Polsce*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Czyżewski A., Kułyk P. (2010). Relacje między otoczeniem makroekonomicznym a rolnictwem w krajach wysoko rozwiniętych i w Polsce w latach 1991–2008. *Ekonomista*, nr 2, s. 189–214.
- Goodman D., Redclift M. (1985). Capitalism, petty commodity production and the farm enterprise. *Sociologia Ruralis*, t. 25(3–4), s. 231–247.
- Hobsbawm E.J. (1992). The crisis of today's ideologies. *New Left Review*, nr 192, s. 21–45.
- Jessop B. (2008). *State Power*. Cambridge: Polity Press.
- Kautsky K. (1958). *Kwestia rolna: o tendencjach współczesnej gospodarki rolnej i polityce rolnej socjaldemokracji*. Warszawa: Książka i Wiedza.

- Kochanowicz J. (1992). *Spór o teorię gospodarki chłopskiej. Gospodarstwo chłopskie w teorii ekonomii i w historii gospodarczej*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Kułyk P. (2013). *Finansowe wsparcie rolnictwa w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Laslett P. (1983). Family and household as work group and kin group: Areas of traditional Europe compared, w: R. Wall, J. Robin, P. Laslett (red.), *Family Forms in Historic Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, s. 513–563.
- Levin R., Neocosmos M. (1989). The agrarian question and class contradictions in South Africa: Some theoretical considerations. *The Journal of Peasant Studies*, t. 16(2), s. 230–259.
- Mamdani M. (1987). Extreme but not exceptional: Towards an analysis of the agrarian question in Uganda. *The Journal of Peasant Studies*, t. 14(2), s. 191–225.
- McLaughlin P. (1998). Rethinking the agrarian question: The limits of essentialism and the promise of evolutionism. *Human Ecology Review*, t. 5(2), s. 25–39.
- McMichael P. (1997). Rethinking globalization: The agrarian question revisited. *Review of International Political Economy*, t. 4(4), s. 630–662.
- McMichael P., Buttell F.H. (1990). New directions in the political economy of agriculture. *Sociological Perspectives*, t. 33(1), s. 89–109.
- Moor J. (2010). The end of the road? Agricultural revolutions in the capitalist world-ecology 1450–2010. *Journal of Agrarian Change*, t. 10(3), s. 389–413.
- Moyo S., Jha P., Yeros P. (2013). The classical agrarian question: Myth, reality and relevance today. *Agrarian South: Journal of Political Economy*, t. 2(1), s. 93–119.
- Nelson E. (1983). Capitalism in Western agriculture: A comment. *Acta Sociologica*, t. 26(3–4), s. 281–285.
- O’Laughlin B. (1996). Through a divided glass: Dualism, class and the agrarian question in Mozambique. *The Journal of Peasant Studies*, t. 23(4), s. 1–33.
- Ploeg J.D. van der (2012). *The New Peasantries: Struggles for Autonomy and Sustainability in an Era of Empire and Globalization*. London: Routledge.
- Polanyi K. (1957). *The Great Transformation. The Economic and Political Origins of Our Times*. Boston, MA: Beacon.
- Roseberry W. (1993). Beyond the agrarian question in Latin America, w: F. Cooper, A.F. Isaacman, F.E. Mallon, W. Roseberry, S.J. Stern (red.), *Confronting Historical Paradigms. Peasants, Labor, and the Capitalist World System in Africa and Latin America*. Madison: University of Wisconsin Press, s. 318–368.
- Sen A. (1984). *Resources, Values and Development*. Delhi: Oxford University Press.
- Stiglitz J. (1987). Some theoretical aspects of agricultural policies. *The World Bank Research Observer*, t. 2(1), s. 43–60.
- Veltmeyer H. (2006). Introduction: Development and the agrarian question. *Canadian Journal of Development Studies*, t. 27(4), s. 445–448.
- Watts M.J. (1989). The agrarian question in Africa: Debating the crisis. *Progress in Human Geography*, t. 13(1), s. 1–47.
- Watts M.J. (1996). Development III: The global agrofood system and late twentieth-century development (or Kautsky redux). *Progress in Human Geography*, t. 20(2), s. 230–245.
- Wiatrak A. (1982). *Dochody i akumulacja w gospodarstwie chłopskim*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Wilkin J. (1986). *Współczesna kwestia agrarna*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Wilkin J. (2009). Rolnictwo – funkcje teraz i w przyszłości. *Pomorski Przegląd Gospodarczy*, nr 3, s. 15–18.
- World Development Indicator (WDI)*. World Bank 2013.

- Woś A. (2000). *Rolnictwo wobec narastającego kryzysu*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.
- Woś A. (2001). *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.
- Zegar J.S. (2010). Ekonomia wobec kwestii agrarnej. *Ekonomista*, nr 6, s. 779–804.
- Zegar J.S. (2012). Rola drobnych gospodarstw rolnych w rozwiązywaniu kwestii agrarnej, w: A. Czyżewski, A. Matuszczak (red.), *Ekonomia i jej społeczne otoczenie*. Bydgoszcz: Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, s. 129–148.

Zrównoważona intensyfikacja – mit czy realna szansa?

Mirosław Drygas, Iwona Nurzyńska

W ostatnich latach wraz z gwałtownie rosnącą populacją ludności świata, której liczebność zgodnie z aktualnymi prognozami ma sięgnąć w 2050 r. około 9 mld, coraz większym wyzwaniem stał się problem bezpieczeństwa żywnościowego (*food security*) w skali ogólnoswiatowej¹. W warunkach kurczących się naturalnych zasobów wytwórczych (ziemi rolniczej i wody) producenci rolni muszą produkować więcej żywności, jednocześnie zwiększając efektywność wykorzystania czynników produkcji. Mając na uwadze tak sformułowany cel, pamiętać należy o istniejących ograniczeniach, które wynikają z wieloletniej ekspansji rolnictwa industrialnego wyrażającej się w negatywnym wpływie na środowisko naturalne i zubożeniu bioróżnorodności, jak również o wyzwaniach związanych z koniecznością łagodzenia postępujących zmian klimatycznych i adaptacji do nich oraz z redukcją zanieczyszczenia środowiska wskutek prowadzenia działalności rolniczej. W pierwszej części rozdziału autorzy analizują ewolucję pojęcia zrównoważonej intensyfikacji (*sustainable intensification*) na tle wyłaniania się nowego paradygmatu rozwoju rolnictwa, który podkreśla potrzebę uwzględniania aspektu ochrony i zachowania zasobów naturalnych w produkcji rolnej w większym stopniu, niż miało to miejsce dotychczas. Następnie omawiają zależności między koniecznością zagwarantowania bezpieczeństwa żywnościowego, a *de facto* zachowania potencjału produkcji rolnej na świecie (*capacity of agro-ecosystems*), i zasadami zrównoważonej intensyfikacji. W tym kontekście, w kolejnej części tekstu, wskazują na instrumenty dochodzenia do zasad zrównoważonej intensyfikacji w rolnictwie i ich realizacji, w tym podkreślają znaczenie wiedzy i badań naukowych w sektorze rolno-spożywczym oraz potrzebę wdrożenia zasad gospodarki cyrkulacyjnej (*circular economy*). W końcowej części uwypuklają rolę podlegającego ciągłej zmianie modelowego systemu kreowania i upowszechniania wiedzy i innowacji w procesie wdrażania nowego paradygmatu rozwoju rolnictwa.

¹ FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations – Organizacja Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa) szacuje, że aby zaspokoić zapotrzebowanie na żywność w 2050 r., konieczne będzie zwiększenie do tego czasu produkcji o mniej więcej 60% w stosunku do jej aktualnych rozmiarów (zob. *The State of Food Insecurity...* 2012).

Bezpieczeństwo żywnościowe a nowy paradygmat rozwoju rolnictwa

Bezpieczeństwo żywnościowe jest stałym tematem obrad wielu gremiów międzynarodowych, w tym FAO, Banku Światowego, spotkań najbogatszych krajów Grupy G-20. W 2011 r. przedstawiciele tej elitarnej grupy krajów sformułowali następujących pięć postulatów, których realizacja ma prowadzić do osiągnięcia bezpieczeństwa żywnościowego na świecie, w warunkach poszanowania wymogów środowiskowych (zob. *Global Food Security...* 2014: 1):

- poprawa produktywności w rolnictwie;
- poprawa przepływu informacji rynkowej i przejrzystości rynku;
- zmniejszenie negatywnych skutków wahań cenowych dla najsłabszych grup społecznych;
- wzmocnienie mechanizmów międzynarodowej koordynacji polityk publicznych;
- poprawa funkcjonowania i organizacji rynków rolnych.

Według światowych szacunków szybki wzrost globalnego zapotrzebowania na żywność w latach 2005–2050 wymagać będzie zwiększenia produkcji roślinnej o 100–110%. Jeśli zostanie zachowany aktualny trend wzrostowy intensyfikacji w krajach rozwiniętych oraz utrzymane tempo pozyskiwania ziemi uprawnej poprzez karczowanie terenów zalesionych z przeznaczeniem na cele produkcji rolniczej w krajach biedniejszych, to w perspektywie 2050 r. około 1 mld ha lasów zostanie wykarczowanych. Wywoła to pogłębienie negatywnych zjawisk w środowisku naturalnym w postaci wzrostu emisji gazów cieplarnianych oraz zanieczyszczenia gleb azotem (zob. Tilman et al. 2011)².

Sytuacja taka i istniejące uwarunkowania zmuszają decydentów do zmiany podejścia do kreowania polityki rolnej, jak nigdy dotychczas silnie ukierunkowanej na kwestie ochrony ekosystemów, wymuszającej na rolnikach stosowanie bardziej przyjaznych technologii produkcji, jednocześnie zapewniających lepszą harmonizację celów produkcyjnych i środowiskowych (zob. *The Sustainable Intensification...* 2014: 6).

Jak stwierdzili Daniele Giovannucci i współautorzy (2012: 1), politycy stają przed epokowym wyzwaniem i koniecznością podjęcia decyzji o zmianie paradygmatu rozwoju rolnictwa, co wymusza fakt, że „produkcja rolnicza napotkała na globalnym poziomie wielorakie czynniki limitujące kluczowe zasoby, takie jak: ziemia rolna, woda, energia i inne nakłady na produkcję. Musimy wykorzystać to wyzwanie w celu stymulowania kreatywnych innowacji”. Jednocześnie autorzy podkreślili, że problem leży nie tylko po stronie produkcji rolniczej, lecz także ma inne źródła, takie jak narastające w ostatnich

² Warto odnotować, że nie wszyscy podzielają pogląd o niedostatku podaży żywności w perspektywie 2050 r. Na przykład Jørgen Randers, współautor szeroko komentowanej na świecie książki *Limits of Growth* (Granice wzrostu) z 1972 r., opublikował dzieło futurologiczne, które ukazało się w Polsce w 2014 r. pt. *Świat 2052*. Choć Randers zgadza się, że popyt na żywność nadal będzie rósł, to jednak uważa, że nie w tak szybkim tempie, jak prognozują to agendy międzynarodowe. Problemem nie będzie według tego autora niedostatek podaży żywności w połowie bieżącego wieku, lecz ograniczona siła nabywczą konsumentów. Ta zaś będzie wynikała z konieczności przeznaczania coraz większej części dochodu narodowego na działania mitygujące zmiany klimatu oraz adaptację i naprawę szkód w środowisku naturalnym spowodowanych działalnością człowieka (zob. Randers 2014).

latach, szczególnie w krajach rozwiniętych, rozmiary marnotrawstwa, sięgające w skali globu nawet 30–40% wyprodukowanej żywności³.

Kontynuowanie obecnego modelu industrialnego rozwoju rolnictwa w wielu krajach nie jest możliwe w dalszej perspektywie, a świat musi poszukiwać możliwości i rozpocząć proces przechodzenia do budowy i wdrażania nowego systemu produkcji żywności, opartego na nowym paradygmacie zarządzania zasobami naturalnymi, ściśle integrującego produkcję rolniczą ze środowiskiem naturalnym. Tym sposobem możemy zbudować zintegrowany, zrównoważony i trwały system produkcji żywności, zaspokajający rosnący popyt (ibidem: 10). W pewnym stopniu nowy paradygmat nawiązuje do postulatywnej koncepcji Europejskiego Modelu Rolnictwa (EMR), promującego konkurencyjne gospodarstwa rolne, integrujące produkcję rolną z innymi funkcjami (zob. Kowalczyk, Sobiecki 2011), ale także do idei wielofunkcyjności rolnictwa (zob. też Wilkin 2010).

Termin „zrównoważona intensyfikacja” pojawił się w literaturze w latach dziewięćdziesiątych XX w. w związku z problemami niedoborów żywności w krajach rozwijających się i w kontekście roli małych gospodarstw w systemie produkcji żywności (zob. *The Sustainable Intensification...* 2014: 15). Kolejną niezwykle istotną przesłanką do dyskusji był gwałtowny wzrost cen surowców rolnych na światowych rynkach w 2007 r., którego skutki stały się przyczyną niepokojów społecznych i były najsilniej odczuwalne w najbiedniejszych krajach i grupach społecznych. Problem zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego w skali planety stał się przyczynkiem do nasilenia dyskusji nad koncepcją zrównoważonej intensyfikacji produkcji rolnej, szczególnie w krajach Unii Europejskiej, gdzie poziom intensywności produkcji rolniczej jest bardzo wysoki. Niestabilność na rynkach rolnych uświadomiła wielu gremiom ekspercko-politycznym i organizacjom międzynarodowym na najwyższym szczeblu, że globalne bezpieczeństwo żywnościowe wymaga nadzwyczajnych działań i rozwiązań. Wydarzenia te nadały nowe i szersze znaczenie zagadnieniu zrównoważonej intensyfikacji.

W Deklaracji Rzymskiej z 1996 r. znajdujemy odniesienie do bezpieczeństwa żywnościowego, które według autorów występuje wtedy, gdy wszyscy ludzie na świecie, w każdym czasie, mają zagwarantowany fizyczny, społeczny i ekonomiczny dostęp do bezpiecznej i pełnowartościowej żywności w stopniu wystarczającym i gwarantującym potrzeby i preferencje dietetyczne dla prowadzenia aktywnego i zdrowego trybu życia (zob. *Rome Declaration on World Food Security* 1996). Ta rozbudowana i skomplikowana definicja wskazuje na złożoność zagadnienia, ale także na różny stopień pilności realizacji postulatu bezpieczeństwa żywnościowego w poszczególnych częściach globu. Ogromne zróżnicowanie strukturalnych uwarunkowań produkcji rolniczej w różnych krajach na świecie powoduje, że nie może być mowy o jednej możliwej ścieżce rozwoju rolnictwa i dochodzenia do zrównoważonej intensyfikacji. Ścieżka ta będzie inna

³ Wyrazem troski społeczności światowej o podjęcie działań w celu ograniczenia marnotrawstwa żywności było przyjęcie w trakcie II Międzynarodowej Konferencji Żywnościowej, odbywającej się w Rzymie pod auspicjami FAO i WHO w dniach 19–21 listopada 2014 r. *Rome Declaration on Nutrition* oraz *Framework for Action* – dokumentów ukierunkowanych na znaczące ograniczenie występowania tego zjawiska w najbliższym dziesięcioleciu (*Countries...* 2014).

w krajach UE-27, gdzie wartość produkcji rolnej na hektar użytków rolnych w 2011 r. wyniosła blisko 2,5 tys. USD (zob. *The Sustainable Intensification...* 2014: 19), inna zaś w krajach rozwijających się, gdzie problemem jest skrajne niedożywienie ludności czy rabunkowa gospodarka w stosunku do zasobów naturalnych. Także w ramach samej UE strukturalne zróżnicowanie rolnictwa pozostaje tak duże, że droga do uzyskania konsensusu politycznego co do kierunków reform Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) jest zazwyczaj mozolna i długotrwała. Dowodem tego była ostatnia reforma WPR na lata 2014–2020. Brak kompromisu w założonych terminach i przedłużające się negocjacje w ramach tzw. Trilogu, czyli z udziałem Parlamentu Europejskiego, Rady i Komisji Europejskiej, doprowadziły po raz pierwszy w historii UE do konieczności opóźnienia pełnego wdrożenia reformy i przyjęcia 2014 r. jako okresu przejściowego obowiązywania nowych zasad.

W kontekście dyskusji nad rozwojem koncepcji zrównoważonej intensyfikacji należy również wspomnieć o raporcie *Reaping the Benefits: Science and Sustainable Intensification of Global Agriculture*, opublikowanym w 2009 r. w Wielkiej Brytanii przez Królewskie Towarzystwo (The Royal Society). Raport traktuje bezpieczeństwo żywnościowe jako globalne wyzwanie dla świata, które wymaga globalnych wysiłków. Jego autorzy argumentują, że osiągnięcie wyższej produktywności w rolnictwie jest generalnie możliwe poprzez zwiększenie plonów jednostkowych lub zwiększenie obszaru ziemi rolniczej. Ostatnie 50 lat to historia spektakularnego wzrostu produkcji żywności, choć skala korzyści była silnie zróżnicowana geograficznie. Największe korzyści ze zmian w systemie produkcji rolniczej odniosły kraje Azji, a najslabiej poradziły sobie kraje Afryki. Ogromny postęp odnotowały Chiny, gdzie produkcja rolna na głowę mieszkańca wzrosła prawie czterokrotnie w porównaniu z latami sześćdziesiątymi minionego wieku (zob. *Reaping the Benefits...* 2009: 14–15). Zielona rewolucja, która przyniosła w wielu krajach zasadniczą poprawę w walce z niedożywieniem i głodem, była możliwa dzięki ogromnemu wysiłkowi i zaangażowaniu świata nauki. Koszty dla środowiska naturalnego, ale także koszty społeczne, okazały się również bardzo wysokie. Dlatego na początku XXI w. wielu zaczęło nawoływać do nowej „zielonej rewolucji” (*double-green revolution, evergreen revolution, blue revolution*), która pozwoliłaby powtórzyć sukces pierwszej zielonej rewolucji, ale byłaby bardziej zrównoważona środowiskowo i społecznie, a przy tym sprawiedliwiej dzieliłaby korzyści, jakie przyniosły zmiany w produkcji rolniczej i jej produktywności (ibidem: 16).

W latach 1961–2007, kiedy świat odnotował trzykrotny wzrost produkcji rolnej, obszar ziemi wykorzystywanej do produkcji żywności wzrósł o zaledwie 9% (z 4,51 do 4,93 mld ha), a użytków rolnych – o 11% (z 1,27 do 1,41 mld ha). W tym samym czasie liczba mieszkańców naszego globu zwiększyła się z 3 do 6,7 mld ludzi (o 123%). W krajach UE-27 obszar ziemi użytkowanej rolniczo zmniejszył się o 31 mln ha (o 14%), a użytków rolnych – o 15% (0,3% rocznie; tab. 1). Spadek (–14%) dotyczy także trwałych użytków zielonych (TUZ), co jest szczególnie niepokojące ze względu na fakt, że to właśnie one charakteryzują się bogactwem siedlisk endogenicznych gatunków fauny i flory.

Znaczenie rolnictwa dla całej UE jest istotne, ponieważ ziemia rolna zajmuje 44% całego terytorium UE (ponad 188 mln ha). W Polsce na cele rolnicze wykorzystuje

się 48,1% powierzchni kraju⁴. Zależności między sposobem zarządzania zasobami ziemi i wody w produkcji rolnej i jego skutkami dla środowiska naturalnego poświęca się bardzo wiele uwagi od lat w UE. Znajduje to odzwierciedlenie także w zreformowanej Wspólnej Polityce Rolnej na lata 2104–2020, czego wyrazem jest tzw. zazielenienie (*greening*) (zob. też Baldock 2012) i uzależnienie uzyskiwania dopłat bezpośrednich od realizacji dodatkowych działań prośrodowiskowych (np. zachowania TUZ, dywersyfikacji struktury upraw, zachowania i ochrony cennych przyrodniczo elementów krajobrazu rolniczego). Od lat UE systematycznie wzmacnia instrumentarium WPR zorientowane na kwestie środowiskowe, co obok „zazieleniania” płatności bezpośrednich wyraża się także obligatoryjnym przeznaczeniem co najmniej 30% budżetów alokowanych na Programy Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) w krajach członkowskich na działania i cele prośrodowiskowe, w tym związane z łagodzeniem skutków i adaptacją do zmian klimatycznych (*The EU's Common Agricultural Policy...* 2015: 8–9). Jest to także efekt toczącej się od lat dyskusji nad tzw. wielofunkcyjnym rozwojem rolnictwa i dóbr publicznych generowanych przez ten sektor gospodarki, w której to koncepcji kwestie i funkcje prośrodowiskowe, jakie spełnia rolnictwo, zyskują na szczególnym znaczeniu w debacie publicznej⁵.

Tabela 1. Zmiany w zagospodarowaniu gruntów rolnych w krajach UE-27 w latach 1961–2009 (w tys. ha)

	1961	1969	1979	1989	1999	2009	Zmiana
Ziemia rolna razem	219 373	215 230	207 094	202 238	200 238	188 280	–14%
Użytki rolne	128 308	123 122	117 597	115 900	115 631	108 745	–15%
Plantacje wieloletnie	12 902	13 409	13 70?	13 096	12 699	11 989	–7%
Trwałe użytki zielone	78 163	78 699	75 789	73 037	71 908	67 545	–14%
Lasy	–	–	–	135 980	150 963	156 360	+13%

Źródło: *The Sustainable Intensification...* 2014: 20.

Reorientacja prośrodowiskowa polityki rolnej UE w kierunku zrównoważonej intensyfikacji spowodowała, że choć UE-27, jako grupa krajów, charakteryzuje się wysoką jednostkową produktywnością rolnictwa, jednostkowe zużycie środków do produkcji (głównie pestycydów), tradycyjnie utożsamianych z ich szczególnie szkodliwym wpływem na stan środowiska naturalnego, zostało zasadniczo ograniczone (zob.

⁴ Należy zwrócić uwagę na to, że areal użytków rolnych w Polsce systematycznie maleje. W okresie niespełna 20 lat (1990–2008) powierzchnia użytków rolnych zmniejszyła się o ponad 2,5 mln ha. Z kolei w okresie 2005–2013 malała ona średnio o 47 tys. ha rocznie (za: „Prognoza oddziaływania na środowisko projektu Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020”, IUNG 2014, Puławy).

⁵ Szerzej na ten temat pisze zespół autorów pod kierunkiem prof. Jerzego Wilkina w publikacji Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa (IRWiR) PAN z 2010 r. *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne* (Wilkin 2010).

The Sustainable Intensification... 2014: 19). Nie byłoby to możliwe bez zaangażowania nauki oraz wzrostu nakładów na badania i rozwój w rolnictwie.

Ważny wkład w dyskusję nad kwestią zapewnienia w przyszłości bezpieczeństwa żywnościowego świata wniosła Deklaracja Warszawska⁶ z 2011 r., wyrażająca troskę o kurczące się zasoby naturalne z jednej strony oraz o niezbędny wzrost wydajności rolnictwa – z drugiej. Sygnatariusze Deklaracji Warszawskiej także podjęli próbę zdefiniowania pojęcia zrównoważonej intensyfikacji, stwierdzając, że termin ten oznacza „podniesienie wydajności produkcji (produkowanie więcej przy mniejszych zasobach), przy jednoczesnym minimalizowaniu i ograniczaniu negatywnego wpływu na środowisko naturalne, nie tylko w UE, ale też poza nią. Dlatego też należy pilnie opracować metody pomiaru stopnia, do jakiego rosnąca produktywność jest środowiskowo zrównoważona” (Deklaracja Warszawska... 2011).

Kolejną ważną publikacją, która przyniosła dalsze i pogłębione uzasadnienie konieczności zmiany paradygmatu dotychczasowego rozwoju rolnictwa w ujęciu globalnym i dokonania jak najszybszej operacjonalizacji koncepcji zrównoważonej intensyfikacji i powszechnego wdrożenia jej zasad, jest opracowanie z 2014 r. *Sustainable Intensification of European Agriculture* przygotowane pod kierownictwem Allana Buckwella. Wychodząc od słusznej tezy o panującym powszechnie konsensusie w skali świata, nieakceptującym zwiększania rozmiarów produkcji rolniczej kosztem malejącej bioróżnorodności i destrukcji ekosystemów, autorzy opracowania wskazują, że wzrost produkcji jest możliwy wskutek zwiększania produktywności ziemi równoległe ze zmniejszaniem negatywnego wpływu rolnictwa na stan środowiska. Na tej podstawie proponują zdefiniowanie zrównoważonej intensyfikacji jako „ciągłego podnoszenia produktywności i polepszania próśrodowiskowego zarządzania ziemią rolniczą” (*The Sustainable Intensification...* 2014: 15). Stan taki można osiągnąć wskutek podwyższenia efektywności próśrodowiskowej produkcji rolniczej, co *de facto* oznacza wzrost inwestycji w badania i rozwój w rolnictwie, a co lakonicznie autorzy wyrażają w postulacie „więcej wiedzy na hektar” (*more knowledge per hectare*) (ibidem: 7).

Przytoczona powyżej dalece uproszczona definicja oddaje w gruncie rzeczy istotę koncepcji zrównoważonej intensyfikacji produkcji rolniczej. Zarazem dość jednoznacznie wskazuje ścieżki i działania, które należy uruchomić, zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym, aby osiągnąć cele bezpieczeństwa żywnościowego w wymiarze ekonomicznym, środowiskowym i społecznym.

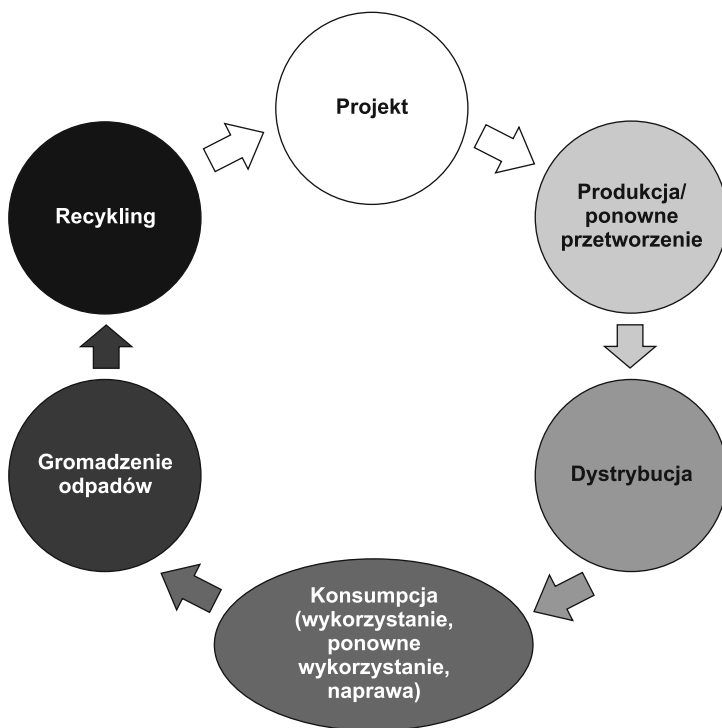
Rozwijając myśl autorów, można stwierdzić, że konieczne jest spełnienie co najmniej trzech warunków, aby w sposób ciągły zwiększać „nakłady” wiedzy na hektar ziemi rolniczej. Po pierwsze, „tworzenie” wiedzy odpowiadającej na istniejące wyzwania i problemy globalne, po drugie – jej dyfuzja i wdrożenie do praktyki gospodarczej wśród najszerszego kręgu aktorów działających w sferze sektora rolno-spożywczego, oraz po trzecie – gruntowna zmiana dotychczasowego podejścia do modelu produkcji.

Ten pierwszy warunek może być spełniony w najprostszy sposób, wiąże się bowiem z koniecznością zwiększenia nakładów na sektor „badania i rozwój” (B&R), zarówno

⁶ Deklaracja została sformułowana i podpisana przez grono naukowców z kilku krajów członkowskich UE, w tym z IRWiR PAN, z inicjatywy i z wiodącą rolą Jubilata, prof. Jerzego Wilkina, 6 października 2011 r. w Pałacu Staszica w Warszawie.

ze środków prywatnych, jak i publicznych, z ukierunkowaniem na ustawiczne zwiększanie stopnia innowacyjności oraz tworzenia i wspierania systemów instytucjonalnych sprzyjających rozwojowi innowacyjnych rozwiązań⁷. Drugi warunek można zrealizować poprzez sieciowe upowszechnianie informacji i wiedzy różnymi kanałami informacyjnymi w celu dotarcia do najszerszego kręgu potencjalnych beneficjentów innowacyjnych rozwiązań, a ten trzeci – w drodze upowszechnienia i wdrożenia zasad relatywnie nowej tzw. koncepcji gospodarki cyrkulacyjnej (*circular economy*).

Wszystkie trzy wymienione warunki stanowią, jak się wydaje, minimum wymagań, jakie należy spełnić, aby osiągnąć bezpieczeństwo żywnościowe w skali globu w perspektywie 2050 r. Należy jednocześnie pamiętać, że zrównoważona intensyfikacja musi uwzględniać fakt, iż rolnictwo oddziałuje na ekosystemy. Zachowanie tych ekosystemów i utrzymanie ich potencjału jest fundamentem decydującym o przyszłej produkcji żywności.



Rycina 1. Schemat funkcjonowania gospodarki cyrkulacyjnej

Źródło: opracowanie na podstawie *Towards a Circular Economy...* 2014.

⁷ Wydaje się, że jest to stwierdzenie bliskie poglądom prof. Jerzego Wilkina zgadzającego się z tezą Kennetha E. Bouldinga: „Banalne, ale przerażająco prawdziwe jest stwierdzenie, że przyszły los naszej cywilizacji zależy nie od dalszego rozwoju nauk przyrodniczych, ale od rozwiązania pewnych ważnych problemów intelektualnych w naukach społecznych” (cyt. za: Wilkin 2012: 24).

W tym miejscu zatrzymajmy się na koncepcji gospodarki cyrkulacyjnej (ryc. 1). Wpisuje się ona doskonale w cele i zasady zrównoważonej intensyfikacji oraz odpowiada na wyzwania związane z rozwojem zrównoważonym, wynikające z rosnącej presji industrialnego modelu produkcji rolniczej na środowisko i kurczących się zasobów naturalnych. Ponowne użycie, naprawianie, remontowanie/odnawianie, odzyskiwanie i wprowadzanie na powrót do obiegu materiałów i produktów to generalne zasady obowiązujące w koncepcji gospodarki cyrkulacyjnej. Wskutek wielokrotnego wykorzystywania i przetwarzania surowców, a także traktowania surowców odzyskiwanych z odpadów jako odnawialnego zasobu powstające w procesach produkcyjnych odpady są minimalizowane do wielkości rezydualnej⁸.

Znaczenie badań i innowacji w rolnictwie a zrównoważona intensyfikacja

Rosnąca w szybkim tempie liczba ludności świata przy relatywnie stałych zasobach ziemi rolnej oznacza *de facto* kurczenie się powierzchni „wyżywieniowej” przypadającej na jednego mieszkańca Ziemi. Jednocześnie zwiększająca się szybko emisja gazów cieplarnianych wymaga podjęcia działań w celu stałego podnoszenia poziomu szeroko rozumianej innowacyjności w rolnictwie (*Innovation in Agriculture...* 2014). Oznacza to, że aby produkować więcej żywności bez uszczerbku dla środowiska i bioróżnorodności, musimy także „produkować” znacznie więcej innowacji i aplikować pozyskaną wiedzę z większą intensywnością na każdy hektar ziemi użytkowanej rolniczo, co postulują autorzy raportu *The Sustainable Intensification of European Agriculture*.

Działaniom i wysiłkom innowacyjnym w rolnictwie musi towarzyszyć innowacyjność w całym sektorze rolno-spożywczym, szczególnie w przetwórstwie. Jest to podyktowane faktem, że oprócz konieczności sprostania niespotykanej wcześniej niepewności i silnym wahaniom cen na rynkach rolnych, a nierzadko szokom cenowym, jednym z zasadniczych wyzwań dla producentów żywności pozostaje zaspokojenie rosnących oczekiwań konsumentów. Dotyczy to szczególnie krajów zurbanizowanych i wysoko rozwiniętych, w których udział rolnictwa w tworzeniu PKB od lat maleje i utrzymuje się na poziomie najwyżej kilku procent. Towarzyszy temu zjawisku zmniejszający się odsetek zatrudnionych w rolnictwie i mających jakikolwiek kontakt z gospodarstwem rolnym. Odwrotnie proporcjonalnie natomiast rośnie świadomość konsumentów w tych krajach. Żywność dziś ma nie tylko dobrze smakować, ale musi być świeża, bezpieczna, pełnowartościowa, „wygodna” w konsumpcji oraz mieścić się w nowoczesnych trendach spożycia i marketingu (*eco, bio, organic, gluten-free, GMO-free, convenient* itp.) i, co niezwykle ważne, musi spełniać wymóg zrównoważonej produkcji rolnej, szanującej dobrostan zwierząt i troszczącej się o zachowanie bioróżnorodności środowiska naturalnego. Jednocześnie konsumenci oczekują, że ceny żywności pozostaną na relatywnie

⁸ Koncepcję gospodarki cyrkulacyjnej ma za zadanie wspierać jedna z siedmiu Inicjatyw Flagowych UE mających realizować cele strategii „Europa 2020” zatytułowana „Efektywnie wykorzystująca zasoby Europa” i dotycząca wspierania oszczędzających zasoby przedsięwzięć gospodarczych. Natomiast Komisja Europejska zamierza przyspieszyć przebudowę gospodarki w kierunku zrównoważonego zarządzania zasobami poprzez wprowadzenie pakietu regulacji nazwanego „Gospodarką Cyrkulacyjną”.

niskim poziomie i będą dostępne dla wszystkich grup społecznych. Od lat to właśnie te oczekiwania konsumentów kształtują i wpływają na kierunki reformowania Wspólnej Polityki Rolnej UE w stronę „zielonej gospodarki” (*green economy*) czy tzw. zazieleniania. Dążenie do tych właśnie celów legitymizuje WPR w oczach mieszkańców państw UE i pozwala im racjonalizować wysokie wydatki rolne we wspólnotowym budżecie.

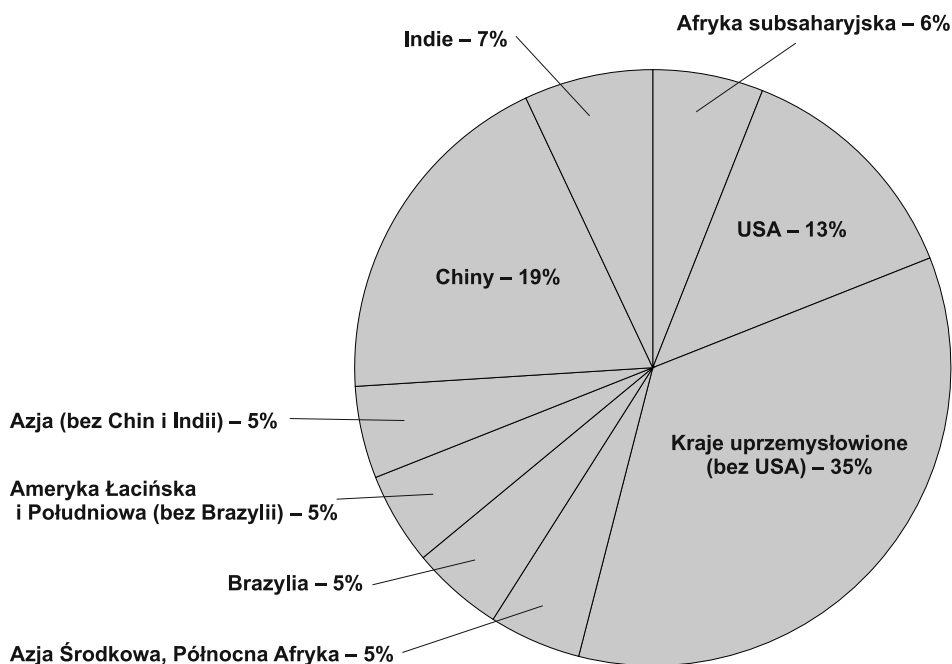
Po okresie spadku wydatków na badania i rozwój w sektorze rolno-spożywczym pierwsze dziesięciolecie XXI w. przyniosło ich wzrost, zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym. Wydatki podmiotów prywatnych na B&R stanowią obecnie 20–30% całości wydatków na badania i rozwój w sektorze B&R. Zdecydowana większość inwestuje w unowocześnienie środków do produkcji rolnej (nasiona, środki ochrony roślin i maszyny rolnicze). Najwięcej na badania i rozwój przeznaczają potentaci światowi i korporacje transnarodowe, takie jak Monsanto, John Deer, Syngenta, DuPoint czy BASF (zob. *Unleashing the potential...* 2014: 10–11). W 2012 r. John Deer wydał blisko 1,4 mld dolarów na B&R, co stanowiło prawie czterokrotny wzrost w stosunku do 2007 r. Prawie dwukrotnie, z blisko niespełna 800 mln dolarów w 2007 r. do 1 600 mln dolarów w 2012 r. wzrosły wydatki Monsanto. Nietrudno nie zauważyć w tym procesie zagrożeń wynikających z faktu, że 10 największych producentów na świecie opanowało dwie trzecie światowego rynku materiału siewnego. Inwestycje w badania i rozwój, aby mogły być opłacalne, muszą siłą rzeczy ograniczać się do upraw gwarantujących zadowalający zwrot z inwestycji, co stanowi dalsze zagrożenie dla uproszczenia struktury upraw na świecie. Dlatego wysiłek inwestycyjny państw jest konieczny w tym obszarze, aby równoważyć negatywne skutki mechanizmów rynkowych.

Analiza struktury wydatków na badania i rozwój w rolnictwie wskazuje, że rosnącej pozycji gospodarczej krajów rozwijających się (Chiny, Indie, Brazylia) towarzyszy ich wysoki udział w globalnych wydatkach na B&R. Świadczy to o zwiększeniu ich potencjału w przyszłości oraz o mocniejszej pozycji konkurencyjnej na globalnych rynkach rolnych (ryc. 2).

Autoryzowana przez OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) i Eurostat i uznawana definicja określa innowację technologiczną (*technological product and process innovations*, TPPI) w danym przedsiębiorstwie lub branży jako wdrożenie do produkcji technologicznie nowego lub wysoce ulepszanego produktu (zarówno towaru, jak i usługi) oraz procesu produkcyjnego. Jednocześnie odróżnia się technologiczną innowację od np. innowacji organizacyjnej w przedsiębiorstwie, w tym nowej metody marketingu, nowych technik zarządzania, nowej organizacji stanowisk pracy czy nowej albo znacząco zmienionej strategii biznesowej⁹ (zob. *Oslo Manual...* 2005: 36–37). Innowacja, a raczej innowacyjność w rolnictwie jest definiowana jako ewolucyjny proces łączący/

⁹ W literaturze przedmiotu wyróżnia się cztery typy innowacji: produktową, procesową, marketingową i organizacyjną. Ze względu na zasięg wyszczególnić można trzy typy innowacji/nowości: na poziomie firmy, a w przypadku rolnictwa – gospodarstwa, na poziomie danego rynku oraz na poziomie globalnym. Innowacja powinna charakteryzować się wdrożeniem co najmniej jednej znaczącej zmiany lub kilku drobnych łącznie składających się na znaczącą zmianę. W tym pierwszym przypadku dotyczy wdrożenia innowacji w konkretnym gospodarstwie, w drugim – na danym rynku, np. mleka czy wołowiny, a w trzecim – na forum wszystkich rynków i działalności gospodarczych (*Agricultural Innovations...* 2013: 10).

spajający zmiany technologiczne, społeczne, ekonomiczne i instytucjonalne (zob. Klerx, van Mierlo, Leeuwis 2012: 458). Ogólnie rzecz ujmując, innowacyjność jest zmianą, motorem napędowym wzrostu ekonomicznego i konkurencyjności gospodarki, w tym sektora rolnego (*Innovation in Agriculture...* 2014: 37). Co jest zatem niezbędne, aby zrównoważona intensyfikacja mogła stać się realnym bytem?



Rycina 2. Udział krajów w wydatkach na badania i rozwój (B&R) w rolnictwie w 2009 r.

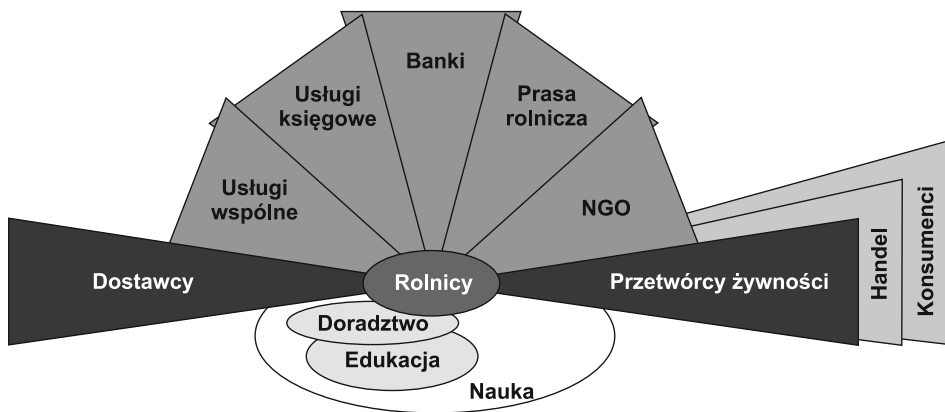
Źródło: opracowano na podstawie zamieszczonej na stronie FAO <http://www.fao.org/publications/sofa/2014/en/presentation/raportu> *The State of Food and Agriculture 2014 Report. Innovation in Family Farming*, FAO.

Istotne dla osiągnięcia zakładanych celów będzie ustanowienie odpowiedniej do wyzwań polityki na szczeblu globalnym i konsekwentnie wdrażanej na wszystkich szczeblach, oczywiście z uwzględnieniem lokalnej czy regionalnej specyfiki. Jak mozolny jest to wysiłek i trudna materia, pokazują negocjacje na forum World Trade Organization dotyczące liberalizacji światowego handlu produktami rolnymi i żywnością. Wyzwaniu temu odpowiada także w założeniach przygotowana przez OECD koncepcja wzmocnienia spójności i koordynacji polityk służących rozwojowi zrównoważonemu i osiągania jego celów (*Concept of Policy Coherence for Development and the Sustainable Development Goals*). Koncepcja prezentuje strategiczne podejście, podkreślając konieczność silniejszego niż dotychczas skupienia się na spójności realizowanych polityk na rzecz zrównoważonego rozwoju. Odchodzi ona od skoncentrowania głównej uwagi na donatorach oraz na nieszkodzeniu, na rzecz podejścia partnerskiego i zachęcania do współdziałania głównych aktorów z krajów o różnym poziomie rozwoju

gospodarczego. Celem jest tu wywołanie efektów synergii i budowania sieci współpracy przedstawicieli różnych sektorów społeczno-ekonomicznych, pozwalających zapewnić bezpieczeństwo żywnościowe (zob. *Policy Coherence...* 2015). Podejście to oferuje narzędzia, które służą prowadzeniu polityki integrującej cele ekonomiczne, społeczne i środowiskowe z wykorzystaniem mechanizmów dobrego rządzenia¹⁰, na szczeblu krajowym i międzynarodowym. Zakłada się, że w ten sposób rządy państw będą mogły realizować następujące cele składające się finalnie na zrównoważony rozwój:

- identyfikować kompromisy i godzić cele polityki krajowej z uzgodnionymi celami międzynarodowymi;
- sprzyjać synergii działań podejmowanych w sferze ekonomicznej, społecznej i środowiskowej;
- ukierunkowywać pozytywne efekty uboczne polityki krajowej.

Niemniej nawet najlepsza polityka proinnowacyjna nie jest w stanie sama w sobie zapewnić pożądanego efektów, jeśli nie towarzyszą jej systemowe rozwiązania instytucjonalne. Na zapotrzebowanie takie odpowiada kolejna już koncepcja, znana w literaturze jako System Wiedzy i Innowacji w Rolnictwie – SWIR (*Agricultural Knowledge and Innovation System, AKIS*). System ten tworzą różni aktorzy pozostający w interakcji oraz funkcjonujący w synergicznych powiązaniach. Wiodącą rolę odgrywają w nim instytucje z trzech sektorów: badawczego, doradztwa rolniczego oraz edukacji i szkoleń (ryc. 3).



Rycina 3. Aktorzy funkcjonujący w Systemie Wiedzy i Innowacji w Rolnictwie zainteresowani innowacjami w łańcuchu żywnościowym

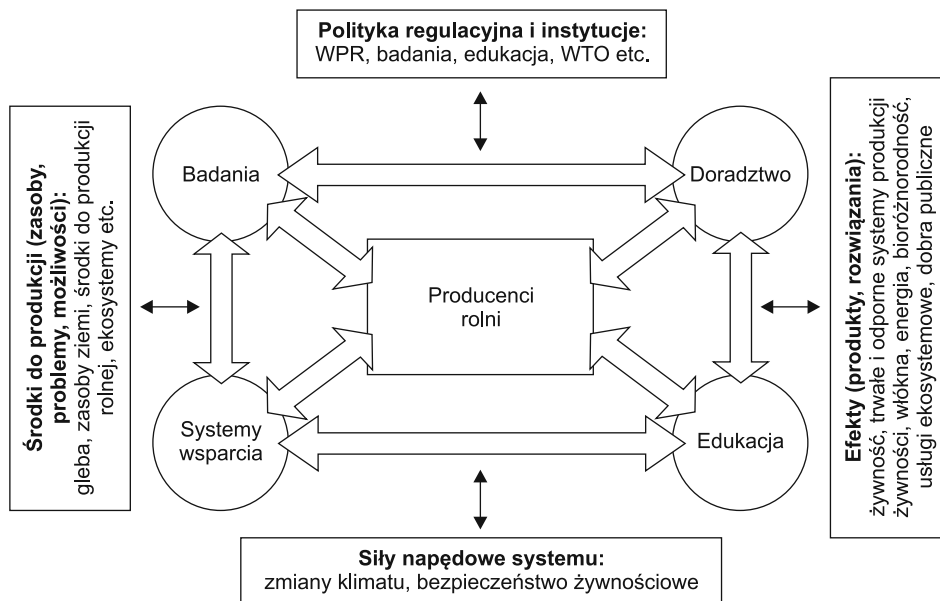
Źródło: opracowano na podstawie *Agricultural knowledge...* 2012: 8.

SWIR, jak każdy inny system, musi dostosowywać się do pojawiających się nowych wyzwań, a to jest związane z potrzebą ponoszenia coraz wyższych nakładów. Aktualnie do takich wyzwań zaliczyć można m.in.:

¹⁰ Szerzej na temat znaczenia zasad dobrego rządzenia i jakości rządzenia dla rozwoju społeczno-gospodarczego piszą autorzy tomu pod redakcją prof. Jerzego Wilkina *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować, poprawiać?* (Wilkin 2013).

- zapewnienie znaczącego wzrostu wydajności produkcji rolniczej;
- zwiększenie efektywności użytkowania zasobów naturalnych;
- łagodzenie skutków zmian klimatycznych i adaptację do nich;
- ograniczenie emisji gazów cieplarnianych;
- ograniczenie negatywnego wpływu produkcji rolniczej na bioróżnorodność.

Sprostanie globalnym wyzwaniom wynikającym z konieczności zagwarantowania bezpieczeństwa żywnościowego w skali globu, co jest możliwe głównie dzięki większej produktywności ziemi rolnej, musi opierać się na zastosowaniu nowego podejścia akcentującego potrzeby ochrony i zachowania rolniczych ekosystemów (*agro ecosystems*). Nowe systemy produkcji rolnej muszą zatem bazować na praktykach gospodarowania gwarantujących m.in.: ochronę i zatrzymanie degradacji ekosystemów poprzez stosowanie wysokiej jakości materiału siewnego oferującego wysokie plonowanie, zintegrowane zarządzanie w zakresie ochrony roślin (w tym stosowania pestycydów i nawozów), efektywną gospodarkę wodną czy ochronę gleb (zob. *Save and Grow...* 2011: VIII). Produkcja rolna w nowym podejściu musi integrować potrzeby ludzi i przyrody. Należy również pamiętać, że zrównoważone systemy produkcji żywności podlegają zmianom w czasie. Tę dynamikę możemy dostrzec na rycinie 4, prezentującej złożoność systemu i wzajemne powiązania i sprzężenia zwrotne jego elementów składowych. System rolniczych innowacji musi oferować jego głównym beneficjentom (rolnikom) szeroki wybór kombinacji różnych praktyk agro-środowiskowych oraz możliwość ich adaptacji do lokalnych warunków i ograniczeń. System „nasycony” wiedzą (*knowledge-intensive*) musi także być wyposażony w sprawne mechanizmy skutecznego upowszechniania tej



Rycina 4. Model Systemu Wiedzy i Innowacji w Rolnictwie w fazie transformacji

Źródło: opracowano na podstawie *Agricultural Knowledge...* 2012: 24.

wiedzy za pośrednictwem doradztwa rolniczego i szeroko rozumianej oświaty rolniczej, wspieranych nowoczesnymi narzędziami teleinformatycznymi (*information and communication technologies, ICT*).

Zakończenie

Na pytanie postawione w tytule opracowania należy odpowiedzieć, że koncepcja zrównoważonej intensyfikacji jest zapewne szansą na rozwiązanie kwestii bezpieczeństwa żywnościowego świata, ale aby tak się stało, muszą zostać spełnione wspomniane w tym tekście warunki. Konieczne jest zatem znaczne podniesienie tempa wzrostu wydajności i globalnych rozmiarów wytwarzanej produkcji rolniczej. Aby było to możliwe, niezbędne jest podniesienie poziomu szeroko rozumianej innowacyjności w rolnictwie. To z kolei pozostaje uzależnione od realizacji spójnej polityki na rzecz zrównoważonego rozwoju rolnictwa. Aby jednak osiągnąć zakładane wyniki, musi nastąpić znaczący wzrost nakładów na sferę B&R, stanowiącą jądro Systemu Wiedzy i Innowacyjności w Rolnictwie, zarówno ze środków publicznych, jak i prywatnych. Czy jest to możliwe w aktualnym stanie gospodarki światowej i finansów publicznych poszczególnych krajów?

Pewną szansę stwarza powszechne wdrożenie zasad koncepcji cyrkulacyjnej gospodarki, promującej maksymalizowanie efektywności użytkowania zasobów surowcowych oraz minimalizowanie skali generowanych odpadów. Jako projekt flagowy Komisji Europejskiej wpisuje się on w realizację celów strategii UE „Europa 2020”. Ta zaś nakreśla ramy i wytycza cele dla polityk unijnych, w tym dla Wspólnej Polityki Rolnej. Silny kierunek reformatorski uzależnienia przyznawania pomocy unijnej i dopłat do dochodów rolniczych jest widoczny w obecnym kształcie instrumentów wsparcia. „Zazielenienie” polityki rolnej UE, tj. uzależnienie otrzymywania pomocy przez rolników od spełniania ponadstandardowych wymogów prośrodowiskowych, wychodzi naprzeciw oczekiwaniom społeczeństw bogatej Europy, większej troski i zmniejszania presji (*footprint*) na środowisko. Niemniej i w tym przypadku efektywność procesów gospodarczych uzależniona jest od skuteczności badań naukowych i efektywności funkcjonowania SWIR. Dlatego smutna jest konstatacja, że Polska pozostaje daleko w tyle, zarówno jeśli chodzi o nakłady na B&R w sektorze rolnym, jak i konstruowanie instrumentów oraz warunków instytucjonalnych do współpracy sektora gospodarczego ze światem nauki. Polski Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) 2014–2020, mimo realnej szansy, jaką UE oferuje w tym zakresie, jeśli chodzi o fundusze i instrumenty, przeznaczając minimalne środki (1,7% budżetu PROW 2014–2020) na transfer wiedzy oraz doradztwo i współpracę świata nauki i realnej gospodarki w sektorze rolno-spożywczym.

Bibliografia

Agriculture for Development (2008). Washington DC: World Bank, http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2008/Resources/WDR_00_book.pdf [dostęp: 11.01.2015].

- Agriculture Innovations Systems: A Framework for Analyzing the Role of Government* (2013). OECD, [www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/CA/APM/WP\(2012\)19/FINAL&docLanguage=](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/CA/APM/WP(2012)19/FINAL&docLanguage=) [dostęp: 11.01.2015].
- Agricultural Knowledge and Innovation Systems in Transition – A Reflection Paper* (2012). Brussels: Standing Committee on Agricultural Research (SCAR) Collaborative Working Group AKIS.
- Deklaracja Warszawska dotycząca kluczowej roli Unii Europejskiej w rozwiązywaniu problemów żywnościowych świata (2011). Warszawa.
- Gioannucci D., Scherr S., Nierenberg N., Hebebrand C., Shapiro J., Milder J., Wheeler K. (2012). *Sustainable Development in the 21st Century* (SD21). Food and Agriculture: The future of sustainability, United Nations Department of Economics and Social Affairs Division for Sustainable Development.
- FAOSTAT (2009). *Food and Agricultural Commodities Production*, <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> [dostęp: 11.01.2015].
- Innovation in Agriculture: A Key Process for Sustainable Development* (2014). Institutional position paper. San Jose: IICA.
- Innovative Financing for Agriculture, Food Security and Nutrition* (2012). *Report of The High-Level Expert Committee to The Leading Group on Innovative Financing for Agriculture, Food Security and Nutrition*, International Expert Report. www.leadinggroup.org/IMG/pdf/Innovative_financing_for_agriculture_food_security_and_nutrition_dec_2012_english.pdf [dostęp: 17.01.2015].
- Klerx L., Mierlo B. van, Leeuwis C. (2012). Evolution of systems approaches to agricultural innovation: Concepts, analysis and interventions, w: I. Darnhofer, D. Gibbon, B. Dedieu, *Farming Systems Research into the 21st Century: The New Dynamic*. Dordrecht: Springer, s. 457–483.
- Kowalczyk S., Sobiecki R. (2011). Europejski Model Rolnictwa – uwarunkowania ewolucji. *Rocznik Nauk Rolniczych*, Seria G, nr 98(3), s. 9–20, http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/RNR_2011_T98_z3_s9.pdf [dostęp: 18.01.2015].
- Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data* (2005). A joint publication of OECD and Eurostat.
- Policy Coherence for Development and the Sustainable Development Goals. Concept Note* (2015). Paris: OECD.
- Randers J. (2014). *2052 – A Global Forecast for the Next Forty Years*. Center for Climate Strategy Norwegian Business School BI, <http://www.2052.info/wp-content/uploads/2014/01/50-minutes-lecture.pdf> [dostęp: 18.01.2015].
- Reaping the Benefits: Science and the Sustainable Intensification of Global Agriculture* (2009). London: Royal Society, <https://royalsociety.org/policy/publications/2009/reaping-benefits/> [dostęp: 18.01.2015].
- Rome Declaration on World Food Security, FAO, 13–17.11.1996, <http://www.fao.org/docrep/003/w3613e/w3613e00.HTM> [dostęp: 30.12.2014].
- Save and Grow: A Policymaker's Guide to Sustainable Intensification of Smallholder Crop Production* (2011). Rome: FAO, www.fao.org/docrep/014/i2215e/i2215e.pdf [dostęp 18.01.2015].
- The Sustainable Intensification of European Agriculture* (2014). Brussels: Rural Investment Support for Europe, http://www.risefoundation.eu/images/pdf/si%202014_%20full%20report.pdf [dostęp: 30.12.2014].
- The EU's Common Agricultural Policy. Ensuring the EU's Development and Agricultural Policy Evolve Together* (2015). Luxemburg: Publication Office of the European Union.
- The State of Food and Agriculture 2014. Innovation in Family Farming* (2014). Rome: FAO UN, <http://www.fao.org/publications/sofa/en/> [dostęp: 11.01.2015].

- The State of Food Insecurity in the World* (SOFI) (2012). FAO, IFAD, WFD, <http://www.fao.org/publications/sofi/en> [dostęp: 18.01.2015].
- Tilman D., Balzer C., Hill J., Befort B.L. (2011). *Global Food Demand and The Sustainable Intensification of Agriculture*. Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States.
- Towards a Circular Economy: A Zero Waste Programme for Europe* (2014). Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, COM (2014) 398 final.
- Towards the Circular Economy. Economic and Business Rationale for an Accelerated Transition* (2/2013). Ellen MacArthur Foundation – Rethink the future.
- Unleashing the potential of global F&A. A call for innovation and leadership* (2014), Rabobank, Utrecht.
- Wilkin J. (red.) (2010). *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Wilkin J. (2012). Komu potrzebne są nauki społeczne? Nauki społeczne w polskiej i europejskiej przestrzeni badawczej oraz rozwiązywaniu problemów rozwoju. *Nauka*, nr 4, s. 17–32, http://www.pan.poznan.pl/nauki/N_412_02_Wilkin.pdf [dostęp: 18.01.2015].
- Wilkin J. (red.) (2013). *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować, poprawiać?* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Wpływ przyspieszenia przemian własnościowych w rolnictwie na zmiany w strukturze prawno-własnościowej i obszarowej gospodarstw rolnych w Polsce

Włodzimierz Dzun

Wyznacznikiem przemian systemowych, rozpoczętych w Polsce w końcu lat osiemdziesiątych XX w., były przechodzenie od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki wolnego rynku oraz transformacja stosunków własnościowych ukierunkowana na ograniczanie własności publicznej na rzecz poszerzenia i umacniania własności prywatnej.

Struktura własnościowa naszego rolnictwa, w odróżnieniu od pozostałych działów gospodarki narodowej, w szczególności przemysłu, zdominowana była przez gospodarstwa prywatne, a zasadniczo przez drobnotowarowe gospodarstwa chłopskie zwane gospodarstwami indywidualnymi¹. Sytuacja ta nie stawiała więc na porządku dnia konieczności przyspieszania procesu prywatyzacji z punktu widzenia makroekonomicznego. Konieczność przyspieszania procesu prywatyzacji państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej, powszechnie zwanych PGR-ami, nie wynikała także z jakichś bardzo niekorzystnych relacji międzysektorowych w zakresie produktywności czynników produkcji lub opłacalności produkcji rolnej². Dużym problemem było natomiast bardzo silne regionalne zróżnicowanie przestrzenne własności państwowej

¹ Gospodarstwa prywatne (indywidualne i spółdzielcze) stanowiące przytłaczającą większość gospodarstw rolnych (99,9%) posiadały na własność 75,7% gruntów rolnych, użytkowały 81,1% ogółu gruntów rolnych będących w użytkowaniu ogółu gospodarstw rolnych i miały podobny udział w produkcji rolniczej. Indywidualne gospodarstwa rolne użytkowały 77% gruntów rolnych (14,4 mln ha) będących w użytkowaniu ogółu gospodarstw rolnych i wytwarzały 77,3% globalnej, 76,3% końcowej i 73,1% towarowej produkcji rolniczej (zob. Dzun 2005).

² W 1990 r. gospodarstwa państwowe użytkowały 18,7% ogółu gruntów rolnych (18,9% będących w użytkowaniu gospodarstw rolnych) i wytwarzały 18,1% globalnej, 18,5% końcowej oraz 21,5% towarowej produkcji rolniczej. Produktywność ziemi w gospodarstwach państwowych była tylko nieco niższa, a produktywność pracy – ponaddwukrotnie wyższa niż w gospodarstwach indywidualnych. W latach 1987–1990 gospodarstwa te odnotowywały zysk nawet po odjęciu dotacji i ujemnych różnic budżetowych (zob. Dzun 2005).

w rolnictwie, zwłaszcza ziemi rolnej, powodujące duże dysproporcje między możliwą jej podażą a popytem na nią³. Podstawowy problem polskiego rolnictwa na początku lat dziewięćdziesiątych XX w. polegał na tym, że w rezultacie realizacji skrajnie liberalnej polityki społeczno-gospodarczej, całkowicie odrzucającej potrzebę interwencjonizmu państwowego w rolnictwie⁴, nastąpiła gwałtowna zmiana sektorowej struktury cen na niekorzyść tego sektora⁵. W rezultacie gwałtownie pogorszyła się rentowność produkcji rolniczej, radykalnie obniżyły się realne dochody rolników, a w konsekwencji znacznie zmniejszyła się gotowość rolników do restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych, w tym przede wszystkim do powiększania ich obszaru⁶.

Wydawało się, że w przedstawionej wyżej sytuacji przyspieszanie przemian własnościowych w rolnictwie byłoby dużym nieporozumieniem. Takie przeświadczenie przedstawiane było w kolejnych stanowiskach Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (MRiGŻ) oraz rządu⁷. Należy jednak pamiętać, że były to lata charakteryzujące się bardzo niesprzyającą atmosferą społeczno-polityczną wokół tej formy gospodarowania w rolnictwie. Mimo zmian, jakie zaszły w PGR-ach w latach osiemdziesiątych, powszechnie krytykowano je za niską efektywność, wysokie koszty produkcji i złe zarządzanie. Był to okres gloryfikacji drobnotowarowej gospodarki chłopskiej i powszechnego panowania hasła „małe jest piękne”. Było także wielu interesariuszy likwidacji PGR-ów i rozdysponowania ich mienia – nie tylko rolnicy indywidualni, lecz także ich polityczni reprezentanci: Polskie Stronnictwo Ludowe (PSL) oraz bardzo wpływowa w tym czasie Solidarność Rolników Indywidualnych, dawni właściciele ziemscy liczący na zwrot majątków, kościół liczący na zwrot odebranych nieruchomości i przy tym negatywnie nastawiony do społeczności pegeerowskiej za

³ Udział jednostek państwowych w użytkowaniu gruntów rolnych wahał się od 1,1% w województwie ostrołęckim i 1,5% w województwie siedleckim do 55,5% w województwie koszański i 54,4% w województwie śląskim. W województwach północnych i zachodnich znajdowało się prawie dwie trzecie ogółu państwowych gruntów rolnych, natomiast mniej niż jedna ósma indywidualnych gospodarstw rolnych (zob. Dzun 2005).

⁴ W rezultacie w porównaniu z 1989 r. wielkość środków budżetowych przeznaczonych na wspomaganie rolnictwa bez dotacji do Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) w wyrażeniu realnym w 1990 r. spadła czterokrotnie, a w 1991 r. ośmiokrotnie.

⁵ Jeśli jeszcze w 1989 r. relacje cen produktów rolnych do cen towarów i usług nabywanych przez rolników nieco się poprawiły i wskaźnik nożyc cen wyniósł 107,3, to już w 1990 r. uległy one gwałtownemu pogorszeniu (wskaźnik nożyc cen wyniósł 49,5) i w 1991 r. – dalszemu pogorszeniu (wskaźnik nożyc cen – 74,8). W sumie w 1991 r. wskaźnik nożyc cen w porównaniu z 1988 r. obniżył się do 39,7 (zob. Dzun 2005).

⁶ Przyjmując poziom z 1989 r. za 100, realne dochody rolnicze w indywidualnych gospodarstwach rolnych w 1991 r. obniżyły się do 34,5, a nakłady inwestycyjne w rolnictwie – do 30 (zob. Dzun 2005).

⁷ Podczas debaty sejmowej nad proponowanym składem rządu i *exposé* premiera Jana Krzysztofa Bieleckiego nowy minister rolnictwa i gospodarki żywnościowej Adam Tański twierdził, że „nie ma mowy o parcelacji, likwidacji PGR, bowiem tam żyją i pracują ludzie, którzy całe swoje życie związali z PGR. W związku z tym prywatyzacja – tak, likwidacja – nie. W rolnictwie, tak jak w całej gospodarce, będzie konkurencja. O sytuacji PGR zadecyduje rynek”. Takie stanowisko rządu było prezentowane także w takich dokumentach, jak: *Podstawowe założenia polityki rolnej*, MRiGŻ, Warszawa, listopad 1990 r.; *Udział państwowych gospodarstw rolnych w polityce rolnej*, MRiGŻ, Warszawa, 4 lutego 1991 r.; *Polityka rolna w 1991 r. Program działań*, Rada Ministrów, Warszawa, luty 1991 r.

mniej przywiązanie do wiary niż rolników indywidualnych, a także nawet część kierownictw PGR-ów.

W wyżej przedstawionej sytuacji zwyciężyła koncepcja gwałtownego przyspieszenia przemian własnościowych poprzez odgórną i obligatoryjną likwidację państwowych gospodarstw rolnych oraz transfer ich mienia, przede wszystkim ziemi, do sektora gospodarstw indywidualnych. Podstawowym narzędziem realizacji tej koncepcji stała się Ustawa z dnia 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw. Zgodnie z nią państwowe gospodarstwa rolne, zasadniczo podległe resortowi rolnictwa i wojewodom, miały być zlikwidowane, a ich mienie oraz nieruchomości rolne Skarbu Państwa będące w użytkowaniu innych podmiotów gospodarczych i instytucji miało zostać w ciągu dwóch lat zgromadzone w Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa (WRSP). Rozdysponowanie tego Zasobu poprzez sprzedaż i dzierżawę służyć miało przede wszystkim poprawie struktury, szczególnie obszarowej, gospodarstw indywidualnych⁸ w celu poszerzenia i umocnienia sektora gospodarstw rodzinnych⁹. Realizację zadań wynikających z powyższej ustawy, a więc likwidację PGR-ów, przejście mienia Skarbu Państwa do Zasobu WRSP i jego rozdysponowanie powierzono specjalnie powołanej Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP) mającej charakter centralnej instytucji administracyjno-gospodarczej¹⁰, dając jej jednocześnie takie uprawnienia, które ograniczały do zera wpływ na ten proces kierownictw i pracowników PGR-ów, a także władz terenowych (szerzej zob. Dzun 2005: 305–309).

Podjęcie decyzji o gwałtownym przyspieszeniu przemian własnościowych bez wypracowania jasno sprecyzowanego modelu przyszłej struktury własnościowej i prawno-organizacyjnej gospodarstw rolnych i bez pogłębionej analizy realnych możliwości dochodzenia do tej struktury (szczególnie w sytuacji silnego regionalnego zróżnicowania udziału PGR-ów w użytkowaniu gruntów rolnych i w warunkach ekonomicznej zapaści towarowych gospodarstw rolnych) musiało prowadzić do braku większych efektów w realizacji założonego celu przy dużych kosztach ekonomicznych i społecznych tego przedsięwzięcia. Przestrzegają przed tym prof. Jerzy Wilkin (1994), wskazując, że

⁸ Główny ideolog tej ustawy Antoni Leopold stwierdzał wprost: „rolnictwo przyszłości w warunkach Polski będzie rolnictwem bez pracy najemnej” i zastrzegł, aby „w ogóle nie sprzedawać całych obiektów PGR-owskich. Sprzedawać natomiast ziemię wszędzie tam, gdzie może ona służyć powiększaniu lub zakładaniu nowego gospodarstwa rodzinnego” (cyt. za: Dzun 2005: 182–184).

⁹ Odwoływano się tu do zapisu z 1983 r. w Konstytucji PRL o konstytucyjnej ochronie „indywidualnych rodzinnych gospodarstw rolnych pracujących chłopów”. W tym czasie brak było w polskim ustawodawstwie definicji gospodarstwa rodzinnego. W latach tych za rodzinne uważano gospodarstwo indywidualne o obszarze do 100 ha oparte na pracy użytkownika i jego rodziny (o wymiarze co najmniej 1,6 AWU [*Annual Work Unit* – roczna jednostka pracy]), zapewniające użytkownikowi i jego rodzinie dominujące źródło dochodu, a pracującym w nim parytet dochodowy (w przeliczeniu na AWU). Takie ujęcie znalazło się w projekcie Ustawy o rodzinnym gospodarstwie rolnym przygotowywanym w 1995 r. przez PSL.

¹⁰ Wszystkie decyzje prawne związane z likwidacją PGR-ów, rozdysponowaniem mienia Zasobu i gospodarowaniem mieniem w nim pozostającym mógł podejmować tylko prezes Agencji. W odniesieniu do likwidacji PGR-ów można twierdzić, że realizacja tego procesu oparta została na zasadzie totalnego centralizmu. Natomiast w odniesieniu do gospodarowania mieniem Zasobu można mówić o gigantycznym przedsięwzięciu centralnie zarządzanym.

„w sektorze państwowych gospodarstw rolnych nagromadzony został w ciągu dziesięcioleci duży potencjał materialny i ludzki”, i apelując, by „zrobić wszystko, aby ten majątek trafił do jednostek, które go efektywnie wykorzystają.” Jednocześnie podkreślał, iż „dylemat polega jednak na tym, że majątek ten, w znacznej części, nie ma gdzie trafić, nie ma odpowiedniego popytu na ziemię, na siłę roboczą, na rolniczy majątek produkcyjny” (ibidem), i retorycznie pytał: „Czy przebudowa gospodarki, w tym rolnictwa, prowadzić ma przez «czyściec» masowego bezrobocia, odłogowania gruntów, niszczenia niewykorzystywanych budynków itd.?” (ibidem).

Jednak, mimo że od podjęcia decyzji o likwidacji PGR-ów minęło już prawie ćwierć wieku, brak jest pogłębionej analizy efektów i kosztów realizacji celów i zadań przyjętych w ustawie decyzję tę sankcjonującej. Jest to, jak wyjątkowo trafnie podkreśla Eugeniusz Niedzielski (2013: 60), zadanie bardzo trudne „ze względu na różnorodność celów i zróżnicowany stopień ich realizacji. Można bowiem mówić o efektach krótko- i długoterminowych, zamierzonych i przypadkowych, pozytywnych i negatywnych, bezpośrednich i pośrednich itd.”. W związku z tym, że zakres takiej analizy jest bardzo szeroki, w niniejszym opracowaniu podjęta zostanie tylko próba przedstawienia wpływu rozdysponowania Zasobu WRSP na strukturę gospodarstw rolnych, a w szczególności analiza efektów realizacji podstawowego celu przyjętej Ustawy, mianowicie poszerzenia i umocnienia sektora gospodarstw rodzinnych. Weryfikacji poddana zostanie hipoteza badawcza sformułowana następująco: rzeczywiste efekty przyspieszenia przemian własnościowych w rolnictwie znacząco odbiegają od zakładanych. Podstawowy cel ustawy, jakim był transfer nieruchomości rolnych, a głównie ziemi, dla powiększenia i umocnienia sektora rodzinnych gospodarstw rolnych zrealizowany został w niewielkim stopniu.

Zakładając, że okres zasadniczych przemian systemowych w Polsce zakończył się wraz z jej akcesją do Unii Europejskiej, i biorąc pod uwagę fakt, że podstawowe źródła danych do analizy stanowią Spis Rolny z 1990 r. oraz Powszechne Spisy Rolne z 1996 i 2002 r., badaniem objęty zostanie okres 1990–2002. Natomiast ze względu na to, że „pierwotny” proces rozdysponowania nieruchomości po zlikwidowanych PGR-ach zakończony został zasadniczo w 1996 r., analiza będzie prowadzona z wydzieleniem podokresów 1990–1996 (okres zasadniczych przemian własnościowych w polskim rolnictwie zachodzących pod przemożnym wpływem likwidacji PGR-ów oraz tworzenia i rozdysponowania Zasobu WRSP) oraz 1996–2002 (okres przeobrażeń w strukturze własnościowej rolnictwa zachodzących pod wpływem „wtórnego” rozdysponowania części Zasobu WRSP i uwarunkowań związanych z przygotowywaniem rolnictwa do funkcjonowania w ramach UE).

Tworzenie i rozdysponowywanie Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa¹¹

Zgodnie z przyjętą ustawą Zasób Własności Rolnej Skarbu Państwa tworzony był z nieruchomości:

¹¹ Wszystkie dane przytoczone w tej części opracowania, jeśli nie podano innego źródła, pochodzą bezpośrednio lub po przeliczeniach ze sprawozdań rocznych AWRSP.

- przejmowanych po zlikwidowanych PGR-ach. Pierwsze przejęcie mienia nastąpiło dopiero w czerwcu 1992 r., czyli osiem miesięcy po podjęciu przez Sejm decyzji o likwidacji PGR-ów¹². Zasadniczo została ona zakończona w 1994 r.¹³ Do końca 1996 r. do Zasobu WRSP przejęto ostatecznie około 3750 tys. ha gruntów popegeerowskich¹⁴. W następnych latach Agencja przejmowała jeszcze aż do 2002 r. niewielkie nieruchomości i ostatecznie przejęła około 3760 tys. ha gruntów, w tym 3160 tys. ha gruntów rolnych;
- będących w użytkowaniu państwowych jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej, państwowych osób prawnych oraz innych podmiotów. Do końca 1996 r. Agencja przejęła z tego tytułu około 173 tys. ha gruntów, a do końca 2002 r. – 316 tys. ha;
- przekazywanych państwu na mocy ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników indywidualnych (za renty i emerytury). Do końca 1996 r. Agencja przejęła z tego tytułu 13 tys., a do końca 2002 r. – 23,5 tys. ha;
- z Państwowego Funduszu Ziemi (PFZ). Do końca 1996 r. przejęto prawie 570 tys. ha, a do końca 2002 r. – około 608 tys. ha, z około 810 tys. ha gruntów PFZ (według stanu na koniec 1991 r.).

Z 4705 tys. ha gruntów przejętych do Zasobu WRSP do końca 2002 r. 3960,2 tys. ha (84%) stanowiły użytki rolne, 342 tys. ha (7%) – grunty pod wodami, 168,8 tys. ha (4%) – lasy, grunty leśne i zadrzewione oraz 234 tys. ha (2%) – inne (tereny zabudowane, pod drogami i nieużytki).

Przejęcie mienia Skarbu Państwa do Zasobu WRSP, przede wszystkim po zlikwidowanych PGR-ach, było tylko początkiem procesu przekształceń własnościowych. Kolejne etapy polegały na restrukturyzacji przejętego mienia pod kątem przyszłego zagospodarowania, a następnie efektywnym jego zagospodarowaniu. Zgodnie z Ustawą z dnia 19 października 1991 r. oraz założeniami polityki rolnej państwa Agencja WRSP w dokumencie *Kierunki działania Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa* wskazywała, że w rolnictwie polskim dominującą formą organizacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej jest i będzie gospodarstwo rodzinne. W dokumencie tym Agencja jednoznacznie stwierdzała, że:

- Zasób WRSP będzie służył „głównie rozwojowi gospodarstw rodzinnych. Będzie to następowało przez sprzedaż lub oddanie w dzierżawę nieruchomości rolnych z Zasobu w celu powiększenia wielkości (koncentrację ziemi) istniejących i tworzenia nowych gospodarstw rodzinnych”;
- sprzedaż gospodarstw rolnych, zorganizowanych na gruntach Zasobu, również skarbowych, „będzie ograniczona do tych, które będą mogły się stać gospodarstwami

¹² Ten stan „zawieszenia” miał wręcz katastrofalne skutki dla sytuacji ekonomiczno-produkcyjnej, a w szczególności finansowej PGR-ów, co z kolei przełożyło się bardzo niekorzystnie na sytuację finansową Agencji i możliwości jej efektywnego działania.

¹³ W 1992 r. zlikwidowano 882 PGR-y, a do Zasobu przejęto 1369 tys. ha gruntów, w 1993 r. – odpowiednio 713 i 1659 tys. ha, w 1994 r. – 66 i 700 tys. ha, a w 1995 r. i późniejszych latach – 5 PGR-ów i 333 tys. ha.

¹⁴ Poza gruntami do Zasobu przejęty został bardzo duży majątek trwałe i obrotowy służący produkcji rolnej oraz pozarolniczej działalności produkcyjno-usługowej, a także socjalno-bytowej, kulturalnej i sportowej. Szerzej zob. Dzun 2005: 205–216.

typu rodzinnego”. Sprzedaż gospodarstw wielkorolnych będzie ograniczona do sytuacji wyjątkowych;

- „gospodarstwa rolne pozostające w zasobie, przy sukcesywnym oferowaniu ich do sprzedaży, będą stanowić w następnych latach podstawę przekształceń rolnictwa, prowadzących do rozwoju gospodarstw rodzinnych”;
- „dzierzawa wyodrębnionych gospodarstw powinna być ograniczona do jednoobiektowych gospodarstw skarbowych. Zgoda na dzierżawę paroobiektowego gospodarstwa może być wydana wyjątkowo w przypadku, gdy dzierżawcą jest spółka Agencji lub spółka pracownicza”.

Potencjalne możliwości poprawy struktury obszarowej sektora gospodarstw rodzinnych były znaczne, jednak bardzo silnie zróżnicowane regionalnie. Przy założeniu całkowitego rozdysponowania gruntów rolnych Zasobu WRSP średnie powiększenie indywidualnego gospodarstwa rolnego (w 1990 r. gospodarstw o obszarze 1 ha i więcej było 2041,4 tys., a ich średni obszar wynosił 6,3 ha użytków rolnych) mogło wynieść około 2,2 ha, a więc ich średni obszar powiększyłby się mniej więcej o jedną trzecią. Powiększenie to wahałoby się jednak od niecałych 0,2 ha w województwach nowosądeckim i bielskim do około 19 ha w województwach szczecińskim i koszalińskim (gdzie średni obszar gospodarstwa rolnego musiałby się więc prawie podwoić). Oczywiście możliwości te w związku z realnymi uwarunkowaniami były bardzo trudne do urzeczywistnienia.

W praktyce restrukturyzacja gospodarstw prowadziła do sprzedaży lub dzierżawy wydzielonych z gospodarstw wielozakładowych jednostek gospodarczych produkcji rolniczej (ziemia plus centra gospodarcze) lub jednostek usługowych (magazyny i suszarnie zbóż, warsztaty remontowo-budowlane itp.). W kwestii wielkości obszarowej sprzedawanych i wydzierżawianych zorganizowanych jednostek gospodarczych oraz wydzielonych działek rolnych Agencja nie stosowała specjalnych norm obszarowych, wychodząc z założenia, że przepisy dotyczące przekształceń własnościowych nie zawierają żadnych ograniczeń w tym zakresie¹⁵.

Jednocześnie w ramach restrukturyzacji jednostek gospodarczych wystawianych do sprzedaży lub dzierżawy, tam gdzie był popyt ze strony rolników, wydzielano znaczne powierzchnie gruntów rolnych do sprzedaży i dzierżawy na powiększanie i tworzenie gospodarstw rodzinnych. Tam gdzie aktualnie popyt na grunty rolne był niewielki, dążono do tworzenia rezerw, przede wszystkim poprzez zawieranie tzw. klauzul wyłączeniowych¹⁶, na wypadek wzrostu popytu.

W pierwszych latach rozdysponowywania nieruchomości z Zasobu WRSP popyt na zakup gruntów, szczególnie ze strony rolników indywidualnych, był nieznaczny. Pewien wzrost w tym zakresie uwidocznił się dopiero po 1994 r., a więc w momencie poprawy rentowności produkcji rolnej¹⁷. Po 1996 r. dynamika sprzedaży gruntów, przede

¹⁵ W tych latach za gospodarstwa wielkoobszarowe powszechnie uznawano gospodarstwa obejmujące więcej niż 100 ha gruntów. Z reguły takie gospodarstwa wystawiane były do sprzedaży i dzierżawy wraz z centrami gospodarczymi.

¹⁶ Pozwalających na wyłączenie w trakcie trwającej umowy dzierżawy określonej części wydzierżawionych gruntów.

¹⁷ Jeśli w 1992 r. (zasadniczo w drugiej połowie roku) sprzedano 9,5 tys. ha, w 1993 r. 49,0 tys. ha, a w 1994 r. 65,4 tys. ha, to już w 1995 r. – 115,4 tys. ha, a w 1996 r. 192,6 tys. ha.

wszystkim w związku z pogorszeniem się rentowności produkcji rolnej, wyraźnie słabła i zaczęła się zwiększać dopiero od 2001 r. w związku ze zbliżającą się perspektywą wejścia Polski do UE i objęcia polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną (WPR) UE.

Tabela 1. Grunty sprzedane i będące w dzierżawie* na koniec 1996 i 2002 r. według grup obszarowych (w tys. ha)

Gospodarstwa (w ha)	Na koniec 1996 r.				Na koniec 2002 r.			
	ogółem	sprzedaż	dzierżawa	ogółem %**	ogółem	sprzedaż	dzierżawa	ogółem %**
Do 1	48	11,2	36,8	1,4	61,5	28,1	33,4	1,8
1–2	51,5	10,7	40,8	1,5	74,6	30,4	44,2	2,2
2–5	81,6	22,9	58,7	2,4	135,8	63,7	72,1	4,0
5–10	92,5	30,8	61,7	2,8	152,1	79,4	72,7	4,5
10–20	119,9	43,7	76,2	3,6	206,3	115,4	90,9	6,0
20–50	224,6	80,6	144	6,7	420,5	250,9	169,6	12,3
50–100	186,7	24,4	162,3	5,6	224,2	76,5	147,7	6,6
100–500	836,4	89,3	747,1	25,0	1030,6	351,3	679,3	30,2
500–1000	872,7	56	816,7	26,1	576,6	160,4	416,2	16,9
1000 i więcej	825,2	41,5	783,7	24,7	538,6	57,2	481,4	15,8
Ogółem	3339,4	411,3	2928,1	100,0	3416,8	1213,4	2203,4	100,0
Do 100 ha	804,9	224,4	580,5	24,1	1275	644,5	626,6	37,3
100 ha i więcej	2534,5	186,9	2347,6	75,9	2145,8	568,9	1576,8	62,8

* Powierzchnia gruntów będących w dzierżawie w danej grupie obszarowej na koniec danego okresu (po odliczeniu gruntów, które z różnych przyczyn powróciły z dzierżawy do Zasobu); ** % w stosunku do powierzchni gruntów wydzielonych w danej grupie obszarowej do końca danego okresu.

Źródło: przeliczenie i zestawienie własne na podstawie kolejnych raportów Agencji WRSP.

W sumie do końca 1996 r. sprzedano tylko 411,3 tys. ha (9% ogółu przejętych do Zasobu), a do końca 2002 r. – 1213,4 tys. ha gruntów rolnych (odpowiednio 30,6%; tab. 1). Nieco ponad połowa tych gruntów sprzedana została w działkach do 100 ha. Zdecydowana większość gruntów nabywana była przez osoby fizyczne (na koniec 1996 r. prawie 74%, a na koniec 2002 r. prawie 78%). Dominacja ta była szczególnie silna w grupach obszarowych do 20 ha. Osoby prawne przeważały tylko w strukturze zakupionych gruntów w grupach obszarowych 500–1000 ha oraz 1000 ha i więcej (na koniec 2002 r. odpowiednio 52,5 i 70,9%).

Poza sprzedażą, do końca 2002 r. trwale rozdysponowano 287 tys. ha gruntów, w tym 244 tys. ha przekazano nieodpłatnie (z czego 129 tys. ha Lasom Państwowym, 65 tys. ha kościołom i związkom wyznaniowym, 7 tys. ha Polskiej Akademii Nauk, państwowym szkołom wyższym, państwowym jednostkom badawczym oraz 20 tys. ha

innym podmiotom), a 15 tys. ha wniesiono aportem do spółek. W sumie trwale rozdysponowano 1550 tys. ha ziemi, czyli prawie jedną trzecią gruntów przejętych do Zasobu WRSP.

W rezultacie niedostatecznego popytu na zakup nieruchomości Zasobu WRSP podstawową formą ich zagospodarowania stała się dzierżawa (tab. 1). Do końca 1996 r. Agencja wydzierżawiła 3433 tys. ha gruntów, w tym 3200,7 tys. gruntów rolnych, a do końca 2002 r. na podstawie 263,9 tys. umów – odpowiednio 4421,9 tys. i 4129,8 tys. ha. Należy jednak zauważyć, że część gruntów była wydzierżawiana więcej niż jeden raz, trzeba bowiem uwzględnić powroty gruntów z dzierżaw do Zasobu, które nasiliły się od 1994 r.¹⁸ Do końca 1996 r. powróciło z dzierżaw 505 tys. ha, a do końca 2002 r. – 2014 tys. ha. W rezultacie na koniec 1996 r. w dzierżawie było 2928 tys. ha gruntów (91,5% ogółu wydzierżawionych), na koniec zaś 2002 r. – 2203,4 tys. ha (53,4% wydzierżawionych), a więc o prawie 725 tys. ha mniej niż w 1996 roku.

W całym analizowanym okresie (lata 1992–2002) udział osób fizycznych był dominujący (98,1%) w strukturze ogółu wydzierżawiających i przeważający (58,1%) w strukturze wydzierżawionych gruntów. Dominacja osób fizycznych była szczególnie silna w przypadku dzierżawy działek do 100 ha (od 99,8% wydzierżawiających i 99,8% wydzierżawionych gruntów w grupie do 1 ha do 88,3% wydzierżawiających i 87,8% wydzierżawionych gruntów w grupie 50–100 ha). Udziały te gwałtownie obniżały się w grupach obszarowych ponad 100 ha. W rezultacie osoby prawne przeważały w dzierżawie gospodarstw zorganizowanych o obszarze 500–1000 ha (stanowiły 55% wydzierżawiających i wydzierżawiły 56,8% gruntów) i dominowały w grupie 1000 i więcej ha (odpowiednio 76,2 i 81%).

Rozdysponowanie Zasobu WRSP obejmować miało także w województwach cechujących się znaczną nadwyżką podaży ziemi nad popytem realizację na szeroką skalę programu osadnictwa rolniczego¹⁹. Jednakże w ramach tego programu wydzierżawione zostało tylko 151 gospodarstw o powierzchni 34,7 tys. ha. Finansowe i organizacyjne preferencje dla osadników okazały się niewystarczające. W związku z brakiem zainteresowania rolników programem osadnictwa w 1999 r. w noweli do Ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa wprowadzono instytucję zamiany nieruchomości. Rolnicy z województw cechujących się rozdrobnioną strukturą agrarną w zamian za przekazanie swojego gospodarstwa państwu mogli otrzymać nieruchomości z Zasobu wielokrotnie większe (zasadniczo w proporcji 1 do 10) w województwach tzw. popegeerowskich. Niemniej do końca 2002 r. ani jednej takiej zamiany nie zrealizowano z powodu braku chętnych rolników spełniających odnośne kryteria.

¹⁸ Powrót ten wynikał z zakończenia umów dzierżawy, rozwiązania umów dzierżawy, w tym z winy dzierżawcy, oraz wyłączeń z dzierżawy na wniosek dzierżawcy lub Agencji.

¹⁹ Początkowo przewidywano przeznaczenie w latach 1995–2000 na ten cel 620 tys. ha i utworzenie około 4,3 tys. gospodarstw o obszarze 100–200 ha. Program taki uruchomiono jednak dopiero w 1996 r. Przewidywano, że w latach 1996–2000 zostanie zagospodarowane tym sposobem około 210 tys. ha i utworzone 2–3 tys. gospodarstw. Z uwagi na brak zainteresowania tym programem w 1998 r. zmieniono jego założenia i na cele osadnictwa postanowiono przeznaczyć nie tak, jak początkowo planowano 210 tys. ha, a 50–60 tys. ha.

Przemiany w strukturze własnościowej, prawnoorganizacyjnej i obszarowej gospodarstw rolnych w latach 1990–2002

W całym analizowanym okresie przy stosunkowo wolnym zmniejszaniu się ogólnej powierzchni użytków rolnych (z 18 805 tys. ha w 1990 r. do 18 664 tys. ha w 1996 r. i 18 462 tys. ha w 2002 r.) szybko zmniejszała się powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwach rolnych (odpowiednio z 18 468 tys. do 17 348 tys. i 16 899 tys. ha). Był to skutek wskazywanego wcześniej gwałtownego załamania na początku tego okresu rentowności produkcji rolnej i w znacznym stopniu powiązanych z tym trudności z efektywnym zagospodarowaniem gruntów przejętych do Zasobu WRSP, ale także świadomego rozdysponowania jego części na cele niezwiązane z powiększaniem i tworzeniem gospodarstw rolnych (Dzun 2014b).

Przyjęcie koncepcji przyspieszenia przemian własnościowych w rolnictwie oraz przedstawione wyżej kierunki i sposoby rozdysponowania Zasobu WRSP nie tylko spowodowały bardzo duże przesunięcia gruntów rolnych z gospodarstw sektora publicznego do gospodarstw sektora prywatnego, lecz także doprowadziły do nader silnego zróżnicowania, szczególnie w sektorze prywatnym, gospodarstw według ich form prawnoorganizacyjnych (tab. 2).

Tabela 2. Zmiany w strukturze gospodarstw rolnych według form własnościowych i prawnoorganizacyjnych w latach 1990–2002

Gospodarstwa	1990		1996		2002	
	liczba	UR tys. ha	liczba	UR tys. ha	liczba	UR tys. ha
Ogółem	3 833 626	18 468,0	3 066 535	17 348,3	2 933 228	16 899,3
1. Publiczne	2 386	3 490,0	2 016	1 249,1	1 266	933,5
a) państwowe*	2 386	3 490,0	1 953	1 242,2	935	916,7
b) komunalne**	–	–	63	6,9	331	16,8
2. Prywatne	3 831 240	14 978,0	3 064 655	16 099,2	2 931 962	15 965,7
a) krajowe	3 831 240	14 978,0	3 064 529	15 981,3	2 931 750	15 826,5
osób fizycznych	3 829 000	14 228,0	3 060 132	14 639,1	2 928 578	14 858,4
SPR***	2 240	750,0	2 467	501,2	1 238	323,9
spółki	–	–	1 155	822,3	1 124	623,1
pozostałe	–	–	629	18,0	810	21,2
b) zagraniczne**	–	–	136	117,9	212	139,0

* W 1990 r. podana liczba gospodarstw państwowych nie obejmuje drobnych gospodarstw różnych jednostek państwowych i ** własności mieszanej, *** gospodarstw spółdzielczych (Spółdzielni Produkcji Rolnej, SPR) i samorządu rolniczego (Kółek Rolniczych). W 1990 r. obejmuje tylko Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne (RSP) i Zespoły Gospodarstwa Rolne Kółek Rolniczych (ZGR KR).

Źródło: przeliczenie i zestawienie własne na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego (PSR) 1996 i PSR 2002 oraz Dzun 2014a i 2014c.

Do początku przemian systemowych sektor publiczny gospodarstw rolnych tworzyły państwowe gospodarstwa rolne. Likwidacja sektora PGR-ów i rozdysponowanie ich mienia, ukierunkowane zgodnie z zapisami Ustawy (i wzmacniane w jej kolejnych nowelach) na poszerzenie i umocnienie rodzinnych gospodarstw, prowadziły do szybkiego zmniejszania udziału państwowych gospodarstw rolnych w strukturze gruntów rolnych będących w użytkowaniu ogółu gospodarstw rolnych (z 18,9% w 1990 r. do 7,2% w 1996 r. i 5,5% w 2002 r.). Podstawowa redukcja tego udziału nastąpiła w okresie do zakończenia „pierwotnego” rozdysponowania Zasobu WRSP. Jednocześnie w okresie tym wyodrębniła się i wyraźnie rosła liczebnie grupa gospodarstw komunalnych, jakkolwiek jej udział w użytkowaniu gruntów rolnych kształtował się na bardzo niskim poziomie (około 0,04% w 1996 r. i 0,1% w 2002 r.).

W rezultacie znacząco poszerzał się i umacniał, szczególnie do połowy lat dziewięćdziesiątych XX w., sektor prywatnych gospodarstw rolnych. Jego udział w użytkowaniu gruntów rolnych wzrósł z 81,1% w 1990 r. do 92,8% w 1996 r. i 94,5% w 2002 r. Niemniej gwałtowny wzrost podaży na rynek ziemi rolnej gruntów z Zasobu WRSP przy niewielkim popycie ze strony indywidualnych gospodarstw rolnych i jednocześnie prawie całkowitej rezygnacji państwa w zakresie reglamentacji obrotu ziemią rolną (poza ochroną przed wykupieniem ziemi przez cudzoziemców) spowodował radykalne zmiany form prawnoorganizacyjnych gospodarstw w tym sektorze.

Do początku przemian systemowych w sektorze prywatnym dominowały drobnotowarowe gospodarstwa chłopskie, zwane indywidualnymi (95% udział w użytkowaniu gruntów rolnych w tym sektorze), i funkcjonowały jeszcze Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne oraz Zespoły Gospodarstwa Rolne Kółek Rolniczych (odpowiednio 4,6 i 0,4%). W analizowanym okresie dominujące znaczenie w tym sektorze utrzymały gospodarstwa rolne osób fizycznych, które w dalszym ciągu bardzo często nazywane są gospodarstwami indywidualnymi²⁰ (tab. 2). Należy jednak zauważyć, że chociaż w okresie pierwotnego rozdysponowania Zasobu WRSP powierzchnia gruntów rolnych w użytkowaniu gospodarstw osób fizycznych (do i powyżej 1 ha) wzrosła (mniej więcej o 411 tys. ha), to ich udział w użytkowaniu gruntów rolnych w tym sektorze nieco zmalał (z 95,0% w 1990 r. do 91,2% w 1996 r.). W kolejnym okresie, mimo że powierzchnia gruntów rolnych w ich użytkowaniu zwiększyła się w znacząco mniejszym stopniu (o 219 tys. ha), to ich udział w omawianej strukturze nieco wzrósł (do 93,1% w 2002 r.).

Przedstawione wyżej zmiany były przede wszystkim rezultatem bardzo szybkiego rozwoju w tym sektorze gospodarstw rolnych w nowych formach prawnoorganizacyjnych. Przede wszystkim powstała i dynamicznie się rozwijała, szczególnie w okresie do zakończenia „pierwotnego” rozdysponowania Zasobu WRSP, grupa gospodarstw

²⁰ W wyniku przedstawionego wcześniej rozdysponowania Zasobu WRSP w sektorze gospodarstw osób fizycznych wytworzyła się grupa gospodarstw wielkoobszarowych, które trudno zakwalifikować zarówno do kategorii gospodarstw indywidualnych, jak i kategorii gospodarstw rodzinnych. Można, nawiązując do przedwojennych analiz własności, stwierdzić, że w Polsce odtworzona została prywatna wielka własność ziemiska. Dyskusyjnym problemem jest tylko górna granica mniejszej własności ziemskiej. Przed wojną było to 50 ha użytków rolnych. Natomiast w PRL-u z punktu widzenia własności górną granicą było 100 ha gruntów ogółem, jakkolwiek obszar gospodarstwa indywidualnego mógł być większy na bazie dzierżawy prywatnej lub z PFZ, użyczenia itp.

zorganizowanych w formie spółek prawa handlowego (w zdecydowanej większości wielkoobszarowych) bazujących przede wszystkim na dzierżawie nieruchomości rolnych. Dynamika jej rozwoju została wyhamowana zwłaszcza w związku z omówionym wcześniej wyłączeniem przez Agencję (na powiększanie głównie gospodarstw rodzinnych) części gruntów dzierżawionych przez te spółki, a także restrukturyzacji części z nich (zasadniczo podział lub wydzielenie się współników) i przechodzenie do grupy gospodarstw osób fizycznych. Udział tej grupy gospodarstw w strukturze użytkowania ziemi rolnej sektora prywatnego początkowo szybko wzrastał (do 4,6% w 1996 r.), a następnie malał (3,7% w 2002 r.). Powstała także grupa gospodarstw rolnych, w większości średnich obszarowo, zazwyczaj opartych na nieruchomościach przekazanych nieodpłatnie różnym instytucjom (przede wszystkim gospodarstwa kościelne i związków wyznaniowych, różnego rodzaju fundacji itp.). Udział tej grupy w użytkowaniu gruntów rolnych w tym sektorze, chociaż nieco rosnący, pozostał minimalny (0,11% w 1996 r. i 0,13% w 2002 r.). Rozwijała się też grupa gospodarstw własności zagranicznej i mieszanej, jednak jej udział w użytkowaniu gruntów rolnych pozostawał niewielki (0,73% w 1996 r. i 0,87% w 2002 r.). Natomiast w całym analizowanym okresie zmniejszała się zbiorowość gospodarstw spółdzielczych (Spółdzielnie

Tabela 3. Zmiany w strukturze obszarowej gospodarstw w sektorze publicznym i prywatnym w 1996 i 2002 r.

Rok		W tys.	Struktura według grup obszarowych w ha UR (w %)						
			1–10	10–100	100–200	200–300	300–500	500–1000	1000 i więcej
Sektor publiczny*									
1996	liczba	1,96	17,6	28,9	11,7	7,4	9,0	11,4	13,9
	ha UR	1249,2	0,13	1,98	2,66	2,84	5,60	12,56	74,23
2002	liczba	1,24	17,7	31,5	12,8	7,7	9,0	8,6	12,2
	ha UR	933,5	0,10	2,01	2,46	2,57	4,65	7,57	80,63
Sektor prywatny									
1990**	liczba	2134,0	82,5	17,40	0,1				
	ha UR	14 150,0	54,36	41,36	4,28				
1996	liczba	2044,8	80,75	18,98	0,10	0,04	0,06	0,06	0,02
	ha UR	15 719,4	41,76	42,00	1,74	1,35	2,89	5,06	5,20
2002	liczba	1954,9	80,49	19,16	0,16	0,05	0,06	0,05	0,02
	ha UR	15 569,2	37,22	46,18	2,81	1,59	2,98	4,38	4,84

* Brak jest danych o strukturze obszarowej sektora publicznego dla 1990 r. GUS podaje tylko strukturę obszarową PGR-ów podporządkowanych resortowi rolnictwa i wojewodom, ale według gruntów ogółem i według grupowania nieprzystającego do podawanego w tej tabeli. ** Podane dane obejmują indywidualne gospodarstwa rolne oraz 2240 rolniczych spółdzielni produkcyjnych (0,2 tys. RSP i około 100 tys. ha UR w grupie 10–100 ha oraz 2,04 tys. RSP i 596 tys. ha UR w grupie ponad 100 ha) oraz gospodarstwa rolne kółek rolniczych (0,35 tys. jednostek i 54 tys. ha, wszystkie w grupie 10–100 ha).

Źródło: przeliczenie i zestawienie własne na podstawie danych Spisu Rolniczego 1987, PSR 1996 i PSR 2002 oraz *Rolnictwo i Gospodarka Żywnościowa 1986–1990*.

Produkcji Rolnej, SPR) i kółek rolniczych (byłych Zespołowych Gospodarstw Rolnych Kółek Rolniczych, ZGR KR) – w sumie jej udział zmniejszył z 5,0% w 1990 r. do 3,1% w 1996 r. i 2,0% w 2002 r.).

Przedstawione wyżej głębokie przemiany w strukturze własnościowej i prawno-organizacyjnej gospodarstw rolnych wywierały wpływ również na strukturę gospodarstw rolnych i użytków rolnych w gospodarstwach według grup obszarowych²¹ (tab. 3). W sektorze publicznym likwidacja PGR-ów i rozdysponowanie ich mienia nie tylko prowadziły do zdecydowanego zmniejszenia liczby gospodarstw ogółem, lecz także do zmniejszenia przede wszystkim liczby gospodarstw bardzo dużych obszarowo²². Mimo to w 1996 r. wciąż przytłaczająca większość (prawie 87%) użytków rolnych tego sektora znajdowała się w gospodarstwach o powierzchni ponad 500 ha (74,2% w grupie 1000 ha i więcej i 12,6% w grupie 500–1000 ha), a w 2002 r. udział ten nawet nieco się zwiększył – do ponad 88%, przede wszystkim w rezultacie jego dużego wzrostu (do 80,6%) w grupie gospodarstw o powierzchni 1000 ha i więcej²³.

Jeszcze głębsze zmiany w strukturze obszarowej zaszły w sektorze prywatnym. Przede wszystkim widoczne były:

- bardzo dynamiczny wzrost, szczególnie do końca „pierwotnego” rozdysponowania Zasobu WRSP, liczby gospodarstw o powierzchni przekraczającej 100 ha i gruntów rolnych w ich użytkowaniu, w szczególności w grupie 500–1000 ha oraz 1000 ha i więcej (tab. 3). W 1996 r. gospodarstw takich było ponad 5,6 tys. i w 2002 r. 6,8 tys., a w ich użytkowaniu znajdowało się odpowiednio 2553 tys. i 2584 tys. ha użytków rolnych. W latach 1996–2002 przy bardzo niewielkim wzroście obszaru użytków rolnych w całej grupie widoczny był wciąż znaczny wzrost powierzchni gospodarstw 100–200-hektarowych, bardzo niewielki wzrost w gospodarstwach 200–500-hektarowych i znaczne zmniejszenie w gospodarstwach obejmujących 500 ha i więcej. Porównanie wskazanego wzrostu powierzchni użytków rolnych z wielkością sprzedaży i dzierżawy gruntów z Zasobu WRSP w gospodarstwach o powierzchni 100 ha i więcej (zob. tab. 2) wyraźnie wskazuje, że rozwój tej grupy gospodarstw, zwłaszcza do czasu „pierwotnego” rozdysponowania Zasobu WRSP, odbywał się prawie wyłącznie na bazie tworzenia nowych, a nie powiększania istniejących indywidualnych gospodarstw rolnych;

²¹ Analiza zmian w strukturze obszarowej gospodarstw jest utrudniona z powodu braku danych o tej strukturze dla gospodarstw państwowych i spółdzielczych w 1990 r. Dodatkowym utrudnieniem jest to, że w 1990 r. w statystyce gospodarstw państwowych i spółdzielczych nie ujmowano drobnych działek rolnych będących w użytkowaniu różnego rodzaju jednostek państwowych i spółdzielczych. Natomiast grupowanie gospodarstw indywidualnych według grup obszarowych dla 1990 r. kończy się na grupie obejmującej 15 ha i więcej.

²² W strukturze PGR-ów podległych resortowi rolnictwa i wojewodom było ponad 60% gospodarstw o obszarze 1000 ha i więcej i tylko 6,6% o obszarze do 100 ha gruntów ogółem.

²³ Był to efekt tego, że wraz z postępowaniem w rozdysponowywaniu mienia po zlikwidowanych PGR-ach w strukturze gospodarstw państwowych wzrastał udział komercyjnych spółek Skarbu Państwa (głównie powstałych na bazie byłych efektywnych kombinatów PGR-owskich) oraz bardzo dużych obszarowo spółek hodowli roślin i zwierząt Skarbu Państwa.

- proces znaczącego zmniejszenia liczby gospodarstw w grupie obszarowej 1–10 ha użytków rolnych (w latach 1990–1996 o 115 tys. ha i o niecałe 78 tys. ha w latach 1996–2002), przy jeszcze większym zmniejszeniu powierzchni użytków rolnych (odpowiednio o 1,13 mln i 0,77 mln ha). W rezultacie średni obszar gospodarstwa w tej grupie zmniejszył się z 4,4 ha w 1990 r. do 4,0 ha w 1996 r. i 3,7 ha w 2002 r.;
- niewielki wzrost, a następnie zmniejszanie się liczby gospodarstw o powierzchni 10–100 ha (w 1990 r. – 373,0 tys., 1996 r. – 388 tys., 2002 r. – 375 tys.) przy znacznym, szczególnie w latach 1990–1996, wzroście powierzchni użytków rolnych. W rezultacie w grupie tej nastąpił znaczący wzrost średniej powierzchni gospodarstwa z 15,7 ha w 1990 r. do 17,1 ha w 1996 r. i 19,2 ha w 2002 roku.

Podsumowując, można stwierdzić, że w okresie przemian systemowych, zachodzących w rezultacie administracyjnie przyspieszonych przekształceń własnościowych, w strukturze gospodarstw rolnych radykalnie zmniejszył się udział sektora publicznego, a znacznie wzrósł udział sektora prywatnego. Wzrost ten był zasadniczo efektem gwałtownego rozwoju, szczególnie do końca „pierwotnego” rozdysponowania Zasobu WRSP, grupy gospodarstw powyżej 100 ha będących własnością zarówno osób fizycznych, jak i prawnych. Rozwój tej grupy gospodarstw odbywał się głównie na bazie powstawania nowych, a tylko w niewielkim stopniu powiększania istniejących gospodarstw. Gospodarstwa te przejęły także centra gospodarcze i majątek ruchomy likwidowanych PGR-ów.

Zmiany w zbiorowości gospodarstw osób fizycznych o obszarze 1–100 ha użytków rolnych²⁴

Należy jednak zauważyć, że podstawowym celem przyspieszenia przemian własnościowych nie było poszerzenie w strukturze gospodarstw rolnych sektora prywatnego jako takiego, ale poszerzenie i umocnienie rodzinnych gospodarstw rolnych. Niemniej ustawodawca ani w samej ustawie, ani w nowelach do niej nie podawał jasno definicji kategorii „gospodarstwo rodzinne”²⁵. Także Agencja z różnych względów nie podjęła trudu doprecyzowania tego pojęcia i nie używała go w sprawozdawczości. Podstawowym problemem jest więc określenie, jaką grupę gospodarstw należy uznać za gospodarstwa rodzinne. Na podstawie analizy Ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa i ustaw ją nowelizujących oraz założeń polityki rolnej w analizowanym okresie, w tym dokumentów dotyczących preferencji co do zakupu i dzierżawy

²⁴ Odnosząc tę zbiorowość do definicji rodzinnego gospodarstwa rolnego, można stwierdzić, że dolna granica jest za niska, drobne gospodarstwa rolne nie spełniają bowiem kryterium, zgodnie z którym dochody w gospodarstwach rodzinnych powinny być podstawą utrzymania rodziny. Powszechne przyjmowanie dolnej granicy 1 ha wynika z określenia jej w systemie ubezpieczeń społecznych rolników indywidualnych. Górna granica, biorąc pod uwagę ówczesny poziom rozwoju gospodarstw indywidualnych, wydaje się racjonalna z punktu widzenia kryterium, zgodnie z którym działalność gospodarstw rodzinnych powinna być oparta na pracy użytkownika i jego rodziny.

²⁵ Był to efekt tego, że na początku procesu przemian systemowych nastąpiła, poprzez uchylene zapisów Kodeksu cywilnego odnośnie do obrotu ziemią, całkowita „deregulacja” ustawodawstwa dotyczącego ziemi.

gruntów z Zasobu WRSP, wynika, że w okresie tym powszechnie przyjmowano, iż są to gospodarstwa osób fizycznych o obszarze 1–100 ha²⁶. Także AWRSP w swoich raportach i sprawozdaniach wyraźnie wskazywała, że sprzedaż i dzierżawa gruntów w parcelach do 100 ha ukierunkowane są na powiększanie i tworzenie nowych gospodarstw rodzinnych.

Tabela 4. Zmiany w liczbie gospodarstw o obszarze do 100 ha użytków rolnych i powierzchni gruntów rolnych w ich użytkowaniu

Lata	Ogółem	Grupy obszarowe (ha UR)							
		1–2	2–5	5–7	7–10	10–15	15–30	30–50	50–100
Rok/Liczba gospodarstw (w tys.)									
1980	2390,0	448,0	884,0	366,0	350,0	240,0	102,0		
1990*	2138,0	378,0	751,0	319,0	318,0	242,0	119,3	9,6	1,1
1996	2038,0	462,2	667,6	260,7	260,1	217,2	145,1	19,6	5,5
2002	1946,6	516,8	629,5	216,6	209,9	182,5	147,9	31,4	12,0
Rok/Użytki rolne w gospodarstwach (w tys. ha)									
1980	13 654,0	683,0	2962,0	2180,0	2945,0	2896,0	1988,0		
1990*	13 395,0	564,0	2504,0	1916,0	2707,0	2996,0	2303,0	340,0	65,0
1996	13 134,3	650,6	2199,1	1541,8	2171,5	2631,5	2852,7	719,3	367,8
2002	12 951,6	725	2037,96	1278,3	1750,8	2213,7	2974,4	1171,7	799,7

* Liczba i powierzchnia użytków rolnych w grupach gospodarstw o powierzchni 15 ha i więcej – szacunek własny na podstawie danych Spisu Rolniczego z 1987 r. o strukturze tych gospodarstw według powierzchni ogólnej.

Źródło: przeliczenie i zestawienie własne na podstawie danych Spisu Rolniczego 1987, PSR 1996 i PSR 2002 oraz *Rolnictwo i Gospodarka Żywnościowa 1986–1990*.

Przyspieszenie przemian własnościowych w rolnictwie nie zahamowało tendencji zmniejszania sektora indywidualnych gospodarstw rolnych o obszarze do 100 ha. W latach 1990–1996, a więc w okresie nasilonego rozdysponowywania Zasobu WRSP, liczba gospodarstw o obszarze 1–100 ha zmniejszyła się o 100 tys., a w latach 1996–2002 – o dalsze 91 tys. W wymienionych okresach powierzchnia gruntów rolnych w tych gospodarstwach zmalała odpowiednio o 261 tys. i 183 tys. ha. Średni obszar gospodarstwa wzrósł nieznacznie z 6,3 ha w 1990 r. do 6,4 ha w 1996 r. i 6,6 ha w 2002 r. (tab. 4). W strukturze omawianej grupy gospodarstw wyraźnie widoczny był proces polaryzacji. Bardzo dynamicznie, prawie dwukrotnie szybciej niż w latach osiemdziesiątych XX w., rozwijała się grupa gospodarstw powyżej 15 ha (jej udział w użytkowaniu gruntów rolnych wzrósł z 20,2% w 1990 r. do 30,0% w 1996 r. i 38,2% w 2002 r.), a w szczególności gospodarstw 30–100-hektarowych (ich udział wzrósł odpowiednio

²⁶ Można tu wskazać, że w nowelizacji Ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa z 6 maja 1999 r. mającej na celu wzmocnienie działań Agencji WRSP na rzecz poszerzania i umacniania gospodarstw rodzinnych wprowadzono możliwość organizowania przetargów ograniczonych dla rolników indywidualnych, ale tylko powiększających lub tworzących gospodarstwa rolne do 100 ha.

z 3,0 do 8,3 i 15,2%). Średni obszar gospodarstwa w tej grupie zwiększył się z 21 do 33 ha. Jednocześnie znacząco wzrosła, odwrotnie niż w latach osiemdziesiątych (kiedy to zmniejszała się liczba wszystkich gospodarstw od 1 do 10 ha), i tak bardzo duża liczba gospodarstw najmniejszych, tj. 1–2-hektarowych. Jej udział w strukturze ogółu gospodarstw wzrósł z 17,7% w 1990 r. do 26,5% w 2002 r. Zwiększył się także obszar gruntów rolnych w jej użytkowaniu, ale pozostawał na stosunkowo niskim poziomie (4,2% w 1990 r. i 5,6% w 2002 r.). W rezultacie średni obszar gospodarstwa w tej grupie zmniejszył się z 1,5 ha w 1990 r. do 1,4 ha w 2002 r. Natomiast jeśli chodzi o grupy gospodarstw w przedziale 2–15 ha, to malała ich liczba i w nieco większym stopniu powierzchnia gruntów w ich użytkowaniu. W rezultacie średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwach wszystkich tych grup obszarowych (od 2 do 15 ha) nieco się zmniejszyła. W całej analizowanej grupie gospodarstw 1–100-hektarowych średni obszar gospodarstwa w latach 1990–2002 wzrósł o 0,45 ha (z 6,3 ha w 1990 r. do 6,44 ha w 1996 r. i 6,65 ha w 2002 r.), podczas gdy w latach 1980–1990 – o 0,6 ha (z 5,7 ha w 1980 r. do 6,3 ha w 1990 r.). Zmiany te były bardzo silnie zróżnicowane regionalnie. Po zakończeniu pierwotnego rozdysponowania zasobu WRSP, a więc w 1996 r., tak liczona średnia powierzchnia gospodarstw rodzinnych w regionie największego rozdrobnienia agrarnego nieznacznie się zmniejszyła (np. w województwie bielskim z 2,6 do 2,5 ha, krośnieńskim z 3,3 do 3,1 ha, nowosądeckim z 3,5 do 3,3 ha), a w województwach popegeerowskich wzrosła jednak zdecydowanie mniej, niż oczekiwano (w olsztyńskim z 12,6 do 12,9 ha, koszański z 10,7 do 11,1 ha, pilskim z 10,7 do 11,7 ha, słupeckim z 10,4 do 12,3 ha).

Przeprowadzona analiza wskazuje, że przyspieszenie przemian własnościowych w rolnictwie nie zatrzymało procesu zmniejszania się grupy gospodarstw indywidualnych o wielkości 1–100 ha, który był widoczny w okresie przed zmianami systemowymi, jakkolwiek wyhamowało nieco jego dynamikę. Wyhamowanie to było jednak przede wszystkim wynikiem wzrostu liczby gospodarstw 1–2-hektarowych, czyli takich, których większość trudno zakwalifikować do gospodarstw rodzinnych. Rozwój tej grupy gospodarstw był efektem bardzo dużej podaży gruntów z Zasobu WRSP i w rezultacie ukształtowania bardzo niskiej ich ceny. W związku z tym znaczna część działek o obszarze 1–2 ha została zakupiona przez osoby fizyczne w celach pozaprodukcyjnych, a więc rekreacyjnych, budowlanych, sentymentalnych, handlowych itp. Z kolei część tych działek została włączona do grupy gospodarstw rolnych tylko w rezultacie niedoskonałości statystyki, wynikającej z mało precyzyjnej definicji pojęcia „indywidualne gospodarstwo rolne”. Należy jednak stwierdzić, że bardzo duża podaż taniej ziemi, nawet w warunkach wyjątkowo trudnej sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych, doprowadziła do znacznego przyspieszenia rozwoju indywidualnych gospodarstw dużych (30–50 ha) i bardzo dużych (50–100 ha) obszarowo, tj. gospodarstw mających dobre podstawy do funkcjonowania na trudnym rynku rolnym.

Niewielki stopień realizacji podstawowego celu przemian własnościowych w rolnictwie (poprzez likwidację PGR-ów, stworzenie Zasobu WRSP i jego ukierunkowane rozdysponowanie), jakim był rozwój sektora gospodarstw rodzinnych przede wszystkim poprzez poprawę jego struktury obszarowej, potwierdzają dane GUS-u z Powszechnego Spisu Rolnego (PSR) 1996. Z danych tych wynika, że w latach 1990–1996 powiększyło

swoj obszar 291 tys. indywidualnych gospodarstw rolnych (pojęciem tym objęto wszystkie gospodarstwa osób fizycznych), w tym 64,6 tys. na drodze kupna (14,8 tys.) lub dzierżawy (49,8 tys.) gruntów z Zasobu WRSP. W grupie gospodarstw powiększających swój obszar z Zasobu WRSP było 2,5 tys. gospodarstw osób fizycznych (0,4 tys. na drodze kupna i 2,1 tys. – dzierżawy) powyżej 100 ha użytków rolnych (szerzej zob. *Przemiany agrarne 1997*).

Podsumowanie

Przyspieszenie przemian własnościowych w rolnictwie, poprzez odgórną decyzję o likwidacji całego sektora państwowych gospodarstw rolnych, miało doprowadzić do zdecydowanego poszerzenia i umocnienia sektora rodzinnych gospodarstw rolnych. Praktyka wykazała jednak, że w warunkach z jednej strony bardzo małego popytu gospodarstw indywidualnych na nieruchomości rolne zgromadzone w Zasobie WRSP i braku chętnych rolników na tworzenie od podstaw gospodarstw rodzinnych, a z drugiej – zadekretowania w ustawie, że Agencja będzie jednostką samofinansującą się²⁷, realizacja celu, jaki przyświecał przyspieszeniu przemian własnościowych, musiała zejść na dalszy plan. Podstawowym celem stały się sprzedaż i dzierżawa nieruchomości zgromadzonych w Zasobie WRSP mająca służyć uzyskaniu środków na prowadzenie działalności przez AWRSP, w tym na utrzymanie nieruchomości pozostających w Zasobie²⁸. W rzeczywistości zakup nieruchomości rolnych, szczególnie średnich i większych obszarowo, realizowali więc inwestorzy rozporządzający odpowiednim kapitałem, najczęściej spoza rolnictwa, których celem nie było tworzenie gospodarstw rodzinnych. Natomiast dzierżawę większych nieruchomości podejmowali podobni inwestorzy i pracownicy likwidowanych PGR-ów, dla których był to jedyny sposób utrzymania miejsc pracy. W rezultacie tak realizowane rozdysponowanie Zasobu WRSP w niewielkim stopniu przyczyniło się do poszerzenia i umocnienia sektora gospodarstw rodzinnych. Bezsprzecznie za jego umocnienie i poszerzenie należy uznać znaczny wzrost liczby dużych (30–50 ha) i bardzo dużych (50–100 ha) gospodarstw osób fizycznych oraz znaczny wzrost powierzchni gruntów rolnych w ich użytkowaniu. Można także przyjąć, zakładając w perspektywie przesunięcie górnej granicy obszarowej gospodarstw rodzinnych do 300 ha, że powstanie do 2002 r. 3,7 tys. gospodarstw osób fizycznych o obszarze 100–300 ha, użytkujących ponad 0,58 mln ha użytków rolnych, stworzyło dobrą podstawę do dalszego rozwoju sektora gospodarstw rodzinnych. Jednocześnie zrealizowane rozdysponowanie Zasobu WRSP doprowadziło do powstania znacznej liczby prywatnych gospodarstw wielkoobszarowych (w 2002 r. istniało około 2,6 tys. gospodarstw powyżej 300 ha użytkujących 1,9 mln ha użytków rolnych). Duża część tych gospodarstw już w 2002 r. była w całości lub części wykupiona.

²⁷ W uzasadnieniu projektu rządowego tej ustawy stwierdzono, że jej realizacja nie będzie powodowała obciążeń dla budżetu państwa, a Agencja będzie jednostką samofinansującą się.

²⁸ Założenie dokonane w uzasadnieniu ustawy, że Agencja będzie czerpała środki na swoją działalność z dochodów gospodarstw rolnych Zasobu WRSP (utworzonych na bazie zrestrukturyzowanego mienia po zlikwidowanych PGR-ach, przeznaczonego do rozdysponowania w drodze sprzedaży lub dzierżawy) będących w tymczasowym zarządzie lub administrowaniu, okazało się nierealne.

Wraz ze wzrostem popytu na ziemię ze strony rolników indywidualnych z rejonu tych gospodarstw stało się to zarzewiem licznych konfliktów społecznych. W rezultacie Agencja w coraz większym stopniu decydowała się na wymuszanie na dzierżawcach zwrotu części dzierżawionych gruntów na zaspokojenie rosnącego popytu na ziemię ze strony wysokotowarowych, a więc i większych obszarowo, rolników indywidualnych, nie tylko w ramach zawartych w umowach klauzul wyłączeniowych, lecz także poza nimi. Ten konflikt interesów znalazł wyraz w Ustawie o kształtowaniu ustroju rolnego z dnia 11 kwietnia, 2003 r., której cel określono jako stworzenie warunków do poprawy struktury obszarowej gospodarstw rolnych oraz przeciwdziałanie nadmiernej koncentracji nieruchomości rolnych. Zakres przeciwdziałania nadmiernej koncentracji został określony górną granicą obszarową gospodarstwa rodzinnego ustanowioną na 300 ha użytków rolnych. Podejmowane działania w tym zakresie zasadniczo dotyczą tylko nieruchomości rolnych pozostających w Zasobie WRSP, a więc przede wszystkim gospodarstw opartych na dzierżawie nieruchomości z tego Zasobu. Działania te rujną tak ważną drogę poprawy struktury obszarowej gospodarstw rolnych, jaką jest dzierżawa gruntów.

Przeprowadzona analiza wykazała, że podjęcie decyzji o gwałtownym przyspieszeniu przemian własnościowych bez wypracowania jasno sprecyzowanego modelu przyszłej struktury własnościowej i prawnoorganizacyjnej gospodarstw rolnych oraz przeprowadzenia pogłębionej analizy realnych możliwości dochodzenia do tej struktury (szczególnie w sytuacji silnego regionalnego zróżnicowania udziału PGR-ów w użytkowaniu gruntów rolnych, w dodatku w warunkach ekonomicznej zapaści towarowych gospodarstw rolnych), musiało prowadzić do braku większych efektów w realizacji założonego celu przy dużych kosztach ekonomicznych i społecznych tego przedsięwzięcia. Zabrakło, posługując się pojęciami ekonomii instytucjonalnej, ładu instytucjonalnego (spójnego systemu instytucji) warunkującego skuteczną i efektywną realizację przyjętych założeń.

Wydaje się, że wykazana w przedstawionej analizie skala poszerzenia i umocnienia sektora gospodarstw rodzinnych była możliwa do osiągnięcia bez poniesienia dużych kosztów gwałtownej, odgórnej i obligatoryjnej likwidacji PGR-ów oraz pospiesznego rozdysponowania Zasobu WRSP. Przyjęte rozwiązania i ich realizacja okazały się bardzo kosztowne ekonomicznie i społecznie. Potwierdzają to nie tylko uznani ekonomiści rolni, lecz także twórcy i realizatorzy polskiej prywatyzacji²⁹. Do pogłębionej analizy procesu przekształceń PGR-ów z jednej strony ekonomicznej, a z drugiej – socjologicznej i politologicznej wzywał już w końcu lat dziewięćdziesiątych XX w. prof. Jerzy Wilkin, podkreślając, że „transformacja państwowych gospodarstw rolnych rodzi wiele

²⁹ Można tu przytoczyć słowa Augustyna Wosia wskazujące na błędne i kosztowne rozwiązania przekształceń własnościowych w rolnictwie – „zmarnowano pokaźny majątek, a problem zatrudnionych tam ludzi rozwiązano w sposób nieodpowiadający standardom XX wieku.”, a także Mirosława Pietrewicza kierującego resortem przekształceń własnościowych w latach 1996–1997, a przy tym działacza PSL, który na pytanie o sukcesy i porażki polskiej prywatyzacji, stwierdza: „Do przykładów społecznie karygodnych i bezmyślnych ekonomicznie zaliczyłbym zmarnowanie znacznego majątku państwowych gospodarstw rolnych oraz pozbawienie środków utrzymania i perspektyw życiowych kilkuset tysięcy ich pracowników”. Szerzej zob. Bałtowski 2002: 246–248; Dzun 2005: 186.

problemów i kontrowersji” (Wilkin 1998: 46). Wskazywał on m.in., że na odrębną analizę zasługują „skutki tworzenia sektora bardzo dużych, prywatnych gospodarstw rolnych na gruntach byłych PGR i przyspieszenie polaryzacji strukturalnej polskiego rolnictwa” (ibidem: 55).

Bibliografia

- Bałtowski M. (2002). *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dzun W. (2004). Gospodarstwa rolne w procesie transformacji systemowej (lata 1990–2002). *Więź Współczesna*, nr 1, s. 43–65.
- Dzun W. (2005). *Państwowe gospodarstwa rolne w procesie przemian systemowych w Polsce*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Dzun W. (2011). Przemiany strukturalne w rolnictwie polskim, w: I. Nurzyńska, M. Drygas (red.), *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce. Diagnozy, strategię, koncepcje polityki*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 125–154.
- Dzun W. (2012). Gospodarstwa rolne po wejściu Polski do UE. Analiza przemian na tle lat poprzednich, w: M. Drygas, K. Zawalińska (red.), *Uwarunkowania ekonomiczne polityki rozwoju polskiej wsi i rolnictwa*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 157–200.
- Dzun W. (2014a). Procesy transformacji gospodarstw osób prawnych w latach 1990–1996. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 2, s. 14–37.
- Dzun W. (2014b). Produkcyjne wykorzystanie zasobów ziemi rolnej w gospodarstwach rolnych z uwzględnieniem ich form prawno-organizacyjnych. *Więź i Rolnictwo*, nr 4, s. 61–83.
- Dzun W. (2014c). Zmiany strukturalne w gospodarstwach osób prawnych w okresie przed- i poakcesyjnym (lata 1996–2010). *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 3, s. 120–143.
- Kozłowska-Burdziak M. (2006). *Instytucjonalne uwarunkowania przekształceń własnościowych państwowych gospodarstw rolnych w Polsce w latach 1992–2002*. Białystok: Uniwersytet w Białymstoku.
- Marks-Bielska R. (2010). *Rynek ziemi rolniczej w Polsce – uwarunkowania i tendencje rozwoju*. Olsztyn: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski.
- Niedzielski E. (2013). Społeczne implikacje przekształceń sektora państwowego w rolnictwie, w: H. Runowski (red.), *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 20 lat doświadczeń i perspektywy*. Warszawa: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego.
- Przemiany agrarne* (1997). PSR 1996. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Rolnictwo i Gospodarka Żywnościowa 1986–1990* (1992). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Runowski H., Ziętara W. (2002). Stan dotychczasowy i rekomendacje na przyszłość w procesie przekształceń własnościowych, w: *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 10 lat doświadczeń*. Materiały z konferencji. Warszawa: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, s. 48–49.
- Wilkin J. (1994). Państwowe gospodarstwa rolne – teraz i w przyszłości, w: *Własność państwowa w rolnictwie – przekształcenia, problemy, perspektywy*. Olsztyn: AR-T Olsztyn.
- Wilkin J. (1998). Przekształcenie państwowych gospodarstw rolnych – procesy racjonalizacji i marginalizacji, w: B. Fedyszak-Radziejowska (red.), *Wielkoobszarowe gospodarstwa rolne, ich załogi i nowi gospodarze*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Zawojka A. (2005). Wpływ rozdysponowania Zasobu WRSP na strukturę agrarną rolnictwa w Polsce, w: M. Kłodziński, W. Dzun (red.), *Rolnictwo a rozwój obszarów wiejskich*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 138–149.

Polityka rozwoju obszarów wiejskich – w poszukiwaniu prostych recept na poprawę skuteczności podejmowanych działań¹

Jan Fałkowski

Struktura istotnych dokumentów państwowych w odniesieniu do obszarów wiejskich i rolnictwa w Polsce przedstawia się najczęściej następująco. Po krótkim wprowadzeniu następuje ich charakterystyka z wymienieniem słabych oraz mocnych stron. Analiza ta prowadzi do zdefiniowania celów i priorytetów państwa w odniesieniu do tych obszarów. Następnie wymieniana jest długa zazwyczaj lista działań koniecznych do podjęcia, by cele te i priorytety zrealizować².

Biorąc pod uwagę schematy przedstawiane w książkach poświęconych zarządzaniu strategicznemu, kolejność poszczególnych rozdziałów w tych dokumentach jest bliska podręcznikowej³. Co więcej, ze znaczną częścią elementów stawianej w nich diagnozy wypada się zgodzić. Wreszcie, proponowane działania, zwłaszcza odkąd dostępne stały się fundusze unijne i pakiety rozwiązań stosowanych w krajach Europy Zachodniej, przynajmniej na pierwszy rzut oka wydają się zdroworozsądkowe i generalnie przystające do problemów zidentyfikowanych jako palące i konieczne do rozwiązania⁴. Warto się zatem zastanowić, z czego wynika fakt, że kolejne publikacje na temat sytuacji na wsi, dostrzegając wprawdzie istotne elementy poprawy, wciąż informują o niedogodnościach

¹ Niniejsza praca powstała w ramach projektu finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki (wniosek nr 2013/09/D/H54/01038). Autor chciałby podziękować Tomaszowi Grosse oraz Łukaszowi Hardtowi za komentarze i uwagi do wcześniejszej wersji tekstu.

² Za przykład mogą tu posłużyć „Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007–2013” czy powstające wraz z kolejnymi perspektywami finansowymi Programy Rozwoju Obszarów Wiejskich.

³ Por. np. z klasycznym podejściem do formułowania strategii, które opiera się na trzech kluczowych pytaniach: „w jakim miejscu się znajdujemy?”, „dokąd chcemy zmierzać?” oraz „w jaki sposób zamierzamy tam dotrzeć?”.

⁴ Świadomie pozostawiono tu na boku ocenę sposobu wyznaczania celów i priorytetów polityki rozwoju obszarów wiejskich (za przykład takiej analizy może posłużyć praca Aleksandry Chlebickiej, Jana Fałkowskiego i Tomasz Wołka, 2009, gdzie ocenie poddano sposób sformułowania celów Wspólnej Polityki Rolnej). Celowo pominięto tu również kwestie dotyczące liczby proponowanych działań, ich ostatecznego wyboru czy tego, w jakim stopniu są one stosowane na zasadzie bezrefleksyjnego powielenia rozwiązań obecnych w „starych” krajach unijnych. Wszystkie te problemy są niezwykle istotne i bez wątpienia warto je podnosić. Ich rzetelne omówienie wymagałoby jednak osobnego opracowania.

i zapóźnieniach cywilizacyjnych obszarów wiejskich⁵. Dlaczego instrumenty wykorzystywane przez państwo celem wsparcia rozwoju tych obszarów okazują się mało efektywne (zob. np. Zawalińska 2009; Grosse, Hardt 2010; Wilkin 2012), a ubóstwo i wykluczenie społeczne na wsi przyjmują tak duże rozmiary⁶?

Najczęściej odpowiedzi na te pytania formułowane są w trojaki sposób. Po pierwsze, pojawiają się odwołania do klasycznych modeli wzrostu gospodarczego. W tym ujęciu zwraca się uwagę na to, że obszary wiejskie charakteryzują się niskim poziomem rozwoju infrastruktury (zob. GUS 2010), co niekorzystnie odbija się na skłonności inwestorów do lokowania tam swoich środków i skutkuje swoistą „izolacją przestrzenną mieszkańców wsi” (zob. Stanny 2011). Blisko z tym związane są również argumenty podnoszące problem niskich zasobów kapitału ludzkiego, społecznego i fizycznego, które bezpośrednio przekładają się na ograniczone możliwości rozwoju (zob. Halamska 2011; Poczta 2012). Po drugie, wskazuje się na rolę uwarunkowań historycznych nawiązujących nie tylko do spuścizny po 50 latach komunizmu (zob. np. Perepeczko 2003), lecz także do wcześniejszych wydarzeń, takich np. jak zabory (zob. Rosner 2011; Stanny 2012). Zgodnie z tym stanowiskiem poziom rozwoju obszarów wiejskich, jak również jego geograficzne zróżnicowanie, tłumaczyć można czynnikami instytucjonalnymi, które ukształtowały się w przeszłości, a były wynikiem rozmaitych splotów dziejowych zdarzeń. Po trzecie wreszcie, podnosi się argument „kulturowy”, w którym zwraca się uwagę na specyfikę postaw, przekonań i wartości wyznawanych przez mieszkańców obszarów wiejskich (zob. np. część 4 w: Szafranec 2006; Bukraba-Rylska 2004)⁷. W tym kontekście można przywołać wyniki badań wskazujące na to, że mieszkańcy wsi cechują się silnym przywiązaniem do idei państwa opiekuńczego (zob. Wilkin 2002, 2012). To zaś może się przekładać na ich zachowania ekonomiczne, takie jak skłonność do inwestycji, wysokość stopy oszczędności, ale także na strukturę lokalnego rynku pracy czy stopień zmonopolizowania/zoligopolizowania sektora lokalnych przedsiębiorstw. Warto tu również wspomnieć, że aspekty kulturowe mogą kształtować rozwój obszarów wiejskich także poprzez ich wpływ na skłonność do współpracy czy poziom wzajemnego zaufania, które stanowią istotny element działań zwiększających

⁵ Mowa tu np. o cyklicznie ukazujących się pod redakcją Jerzego Wilkina i Iwony Nurzyńskiej *Raportach o stanie wsi* wydawanych przez Fundację na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa (Foundation for the Development of Polish Agriculture, FDPA), które stanowią znakomity materiał dokumentujący przemiany, jakie się dokonały i dokonują na obszarach wiejskich w Polsce od momentu obalenia komunizmu.

⁶ Według danych pochodzących z badania zatytułowanego „Diagnoza Społeczna – niezależne badanie warunków i jakości życia Polaków” w 2011 r. 6,4% gospodarstw wiejskich dysponowało dochodami poniżej granicy skrajnego ubóstwa (zgodnie z ujęciem obiektywnym), a 47,9% poniżej granicy niedostatku (zgodnie z ujęciem subiektywnym). Dla porównania, w największych miastach odsetki te wynosiły odpowiednio 1,8 oraz 20,5 (Czapiński, Panek 2011). Podobny obraz dokumentujący stosunkowo wysoki poziom ubóstwa na wsi (odsetek gospodarstw wiejskich zagrożonych ubóstwem) wyłania się z publikacji GUS-u opisujących warunki życia ludności w Polsce (zob. np. GUS 2007, 2012). Wieś jako miejsce zamieszkania w istotnym stopniu zwiększa również zagrożenie wykluczeniem strukturalnym (zob. Czapiński, Panek 2011). Na temat barier w dostępie do kultury oraz wykluczenia cyfrowego na wsi zob. np. Bukraba-Rylska 2010.

⁷ Z nieco innej perspektywy problem ten podnoszą również np. Jan Herbst (2008) czy Maria Halamska (2011).

produktywność z jednej strony jednostek, z drugiej zaś większych grup społecznych (zob. Bukraba-Rylska 2010).

Niniejszy tekst nie służy rozstrzygnięciu, które z tych wyjaśnień jest bliższe prawdy⁸. Nie jest również próbą kompleksowej analizy procesu rozwoju obszarów wiejskich⁹. Ma raczej za zadanie zwrócić uwagę na pewien wycinek procesu tworzenia i wdrażania polityki rozwoju obszarów wiejskich w Polsce. Tym samym wpisuje się w nurt badań poświęconych czynnikom kształtującym efektywność wsparcia kierowanego na obszary wiejskie. W pracach podejmujących tę tematykę poruszane są różnorakie kwestie. Przykładem może tu być m.in. dyskusja wokół tego, czy polityka rozwoju obszarów wiejskich powinna mieć charakter terytorialny/zintegrowany, czy sektorowy (zob. Wilkin 2003; Grosse, Hardt 2010). Istotnym przedmiotem dociekań w innych pracach związanych z tym nurtem są rozważania dotyczące tego, na ile trudności ze wspieraniem obszarów wiejskich w Polsce wynikają z niewydolności instytucji unijnych (zob. Wilkin 2008) czy ze strukturalnych problemów tkwiących w polskiej administracji publicznej (zob. m.in. Fałkowski, Grosse, Skwarczyńska 2009). Jeszcze inne opracowania z tego nurtu poruszają np. problem interakcji między różnymi politykami o charakterze lokalnym oraz krajowym (zob. Zawalińska 2009).

Niniejszy tekst przyjmuje nieco inną perspektywę. Stara się wskazać podstawowe warunki, jakie powinny spełniać działania towarzyszące polityce rozwoju obszarów wiejskich, jeżeli mają one być skuteczne. Trzy główne kwestie, które należałoby w tym kontekście brać pod uwagę, można podsumować następująco. Po pierwsze, podejmowane działania muszą uwzględniać istniejącą strukturę bodźców kierujących zachowaniami jednostek. Po drugie, muszą odnosić się do tego, w jaki sposób ich wprowadzenie tę strukturę zmieni. Po trzecie wreszcie, nie mogą abstrahować od faktu, że rozwój obszarów wiejskich jest pochodną interakcji między instytucjami gospodarczymi i politycznymi, zarówno na poziomie centralnym, jak i lokalnym. Zmiany instytucji regulujących wymianę gospodarczą będą bowiem często prowadzić do ustalenia się nowych równowag w podziale siły politycznej (zob. np. Acemoglu, Robinson 2006). Tym samym (lokalne) elity polityczne będą miały interes w propagowaniu rozwiązań nienaruszających ich interesów. Takie rozwiązania natomiast mogą, i często będą, odbiegać od optimum, które preferowalibyśmy z punktu widzenia interesu ogółu społeczeństwa.

W celu lepszego zilustrowania przedstawianego punktu widzenia zaprezentowana dyskusja bazuje na trzech przykładach. Każdy z nich dotyczy ważnego procesu społeczno-gospodarczego, który w istotnym stopniu stanowi o obliczu obszarów wiejskich i wpływa na to, w jaki sposób są one postrzegane na zewnątrz przez postronnych obserwatorów. Przedstawiona dyskusja nawiązuje kolejno do różnych aspektów

⁸ Warto jednak zauważyć, że najczęściej przywoływane wytłumaczenie nawiązujące do niedostatków technologicznych oraz ubogich zasobów różnych rodzajów kapitału wydaje się pochodną czynników instytucjonalnych, doświadczeń historycznych oraz aspektów kulturowych. W tym sensie, mimo że w literaturze jest ono stosunkowo popularne, należy je widzieć jako drugoplanowe. W dalszym ciągu fundamentalne pozostaje bowiem pytanie o to, dlaczego na terenach wiejskich zasoby kapitału czy postęp technologiczny są skromniejsze niż gdzie indziej.

⁹ Dobrym przykładem takiej pracy jest np. książka pod redakcją Iwony Nurzyńskiej i Mirosława Drygasa (2011).

związanych z procesem różnicowania działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, z ruchami migracyjnymi ze wsi do miast oraz z tworzeniem i funkcjonowaniem partnerstw publiczno-prywatnych mających za zadanie formułować i realizować lokalne strategie rozwoju. Wymienione wyżej warunki, o których powinno się pamiętać przy tworzeniu polityki rozwoju obszarów wiejskich, nie są rozłączne. Niemniej przywołane przykłady zostały dobrane i zaprezentowane w taki sposób, aby uwypuklić znaczenie każdego z nich z osobna.

W tekście świadomie pominięto kwestie dotyczące wizji oraz strategii rozwoju obszarów wiejskich (zob. np. Wilkin 2003, 2005). Dlatego pozostawiono na boku rozważania dotyczące np. tego, w jakim stopniu wieś powinna podlegać procesom dezagrarnizacji, na ile należałoby przeciwdziałać procesom depopulacji i czy lepszy jest model rozwoju polaryzacyjno-dyfuzyjnego, czy model zakładający bardziej zrównoważony rozwój regionalny. Natomiast postarano się tu pokrótce zasygnalizować pewien sposób patrzenia na problem rozwoju obszarów wiejskich, który powinien towarzyszyć działaniom państwa bez względu na ostateczny wybór celów i priorytetów, które miałyby być realizowane.

Warunki skutecznych działań

Literatura ekonomiczna starająca się opisać i wyjaśnić zachowania gospodarcze jednostek wychodzi z założenia, że dążą one do maksymalizacji własnej użyteczności (zob. np. Varian 2002). Osiągnięcie tego maksymalnego poziomu użyteczności odbywa się dzięki podejmowaniu konkretnych kroków, będących pochodną realnych potrzeb jednostek (wyrażanych poprzez ich preferencje) oraz bodźców ekonomicznych, które do nich docierają. Co ważne, założenie to obejmuje wszystkie jednostki, bez względu na to, jak będziemy chcieli je zaszeregować. W podobnym stopniu tyczy się to więc zarówno konsumentów, jak i producentów; altruistów i egoistów, wyborców i decydentów politycznych.

Zgodnie z tym ujęciem na proces tworzenia i realizowania polityki rozwoju obszarów wiejskich warto patrzeć przez pryzmat struktury bodźców kształtujących zachowania różnego rodzaju interesariuszy tej polityki. A skoro tak, to w centrum zainteresowania powinny się znaleźć instytucje: gospodarcze oraz polityczne, które w istotnym stopniu wpływają zarówno na przestrzeń wyboru, jak i na repertuar strategii dostępnych poszczególnym aktorom społecznym¹⁰. Jako takie odgrywają one kluczową rolę w kształtowaniu zachowań i motywacji przyświecających działaniom czy to jednostek, czy większych grup społecznych.

W tym kontekście, zastanawiając się nad polityką rozwoju obszarów wiejskich, warto pytać o to, jakie instytucje (reguły) powinna ona wspierać lub tworzyć, aby promować rozwój obszarów wiejskich¹¹. Na tak postawione pytanie nasuwa się następująca

¹⁰ Na potrzeby niniejszego tekstu instytucje definiowane są jako ograniczenia i reguły kształtujące interakcje społeczno-gospodarcze (zob. North 1990). Obejmują one zarówno nigdzie nieskodyfikowane zwyczaje i normy społeczne, jak i formalne zasady spisane w prawie.

¹¹ W tym sensie warto widzieć w niej nie tylko politykę interwencyjną, lecz także, a może przede wszystkim, politykę regulacyjną.

odpowiedź: jeśli instytucje (reguły) mają być skuteczne, przy ich tworzeniu/ustanawianiu muszą być spełnione trzy podstawowe warunki. Po pierwsze, powinniśmy mieć możliwie pełne rozeznanie co do istniejącej struktury bodźców i motywacji, które kształtują zachowania wszelkiego rodzaju interesariuszy związanych z obszarami wiejskimi. Warto podkreślić, że ci ostatni powinni być traktowani możliwie szeroko. Nie chodzi tu bowiem tylko o mieszkańców obszarów wiejskich (czy to rolników, czy nierolników), lecz także o polityków, których decyzje często przesądzają o biegu wydarzeń na obszarach wiejskich, o organizacje pozarządowe działające na tych terenach czy o tych, którzy bywają na nich sporadycznie, najczęściej w charakterze turystów.

Po drugie, powinniśmy mieć możliwie pełną świadomość tego, w jakim stopniu i w jaki sposób nowe reguły gry wpłyną na istniejącą strukturę bodźców. Które bodźce znikną, które zostaną wzmocnione/osłabione, i jakie bodźce pojawią się jako nowe. To z kolei implikuje, że przygotowania do wprowadzenia konkretnych rozwiązań w życie nie mogą abstrahować od analizy uwarunkowań kulturowych, a zatem przyzwyczajają, norm, wartości i wyobrażeń na temat rzeczywistości, które w istotnym stopniu wpływać będą na zachowania jednostek i lokalnych społeczności.

Po trzecie, prowadzeniu polityki rozwoju obszarów wiejskich powinno towarzyszyć przekonanie o tym, że skuteczność wdrażanych działań będzie silnie zależna od rozmaitych interakcji między instytucjami gospodarczymi i politycznymi. Przy występowaniu nieoptymalnych rozwiązań instytucjonalnych działania promujące rozwój obszarów wiejskich albo mogą nie być najlepszymi z możliwych, albo mogą prowadzić do efektów innych niż oczekiwane. A to z tego względu, że rozwój gospodarczy może prowadzić do zmian w rozkładzie siły i wpływów politycznych (np. promując nowych liderów albo powodując istotne przetasowania między graczami obecnymi na scenie politycznej). W takiej sytuacji lokalne elity, w obawie przed utratą swojej pozycji, mogą hamować wprowadzanie działań sprzyjających wzrostowi gospodarczemu (zob. np. Acemoglu, Robinson 2006; Acemoglu, Ticchi, Vindigni 2011). Z tej przyczyny kluczowe znaczenie będą miały reguły definiujące zakres możliwych posunięć klasy politycznej oraz mechanizmy pozwalające wyborcom na pociągnięcie polityków do odpowiedzialności za decyzje podejmowane przez nich w czasie sprawowania władzy.

W nieco innym ujęciu powyższe warunki przedstawić można następująco. Jeśli tworzone przez nas instytucje mają skutecznie wspierać proces rozwoju obszarów wiejskich, to najważniejsze jest rozpoznanie dwóch kwestii. Po pierwsze, jakiego typu równowagi w postaci polityk oraz alokacji zasobów ustalą się przy różnych rozwiązaniach instytucjonalnych¹²? Po drugie, jak kształtują się preferencje poszczególnych jednostek i grup społecznych względem tych polityk i sposobów podziału zasobów? Odpowiadając na te pytania, będziemy mogli nie tylko ocenić podział ewentualnych korzyści z istnienia konkretnych rozwiązań instytucjonalnych, lecz także oszacować,

¹² Warto podkreślić, że możliwe są tu układy wielorównowagowe (tzn. takie, w których końcowy efekt nie jest z góry zdeterminowany, ale zależny czasami nawet od stosunkowo mało znaczącego czynnika), jak również sytuacje określane mianem nierównowagi instytucjonalnej (tj. takie, w których rozwiązania i regulacje jednego typu – np. instytucje formalne – nie przystają do rozwiązań i regulacji innego typu – np. instytucji nieformalnych).

na ile mogą one być trwałe i służyć za podstawę długookresowych działań względem obszarów wiejskich.

Trzy przykłady

W tej części tekstu przedstawione do tej pory rozważania zostaną zilustrowane trzema przykładami. Wszystkie one dotyczą kwestii, które stanowią ważne punkty odniesienia w debacie na temat rozwoju obszarów wiejskich i dokumentach strategicznych poświęconych sprawom wsi. Każdy przytoczony przykład ma służyć pokazaniu, że jeśli warunki wymienione powyżej nie zostaną spełnione, to nasze działania mogą prowadzić albo do efektów bardzo skromnych (w porównaniu z oczekiwanymi), albo wręcz odwrotnych do tych, które chcieliśmy osiągnąć. Nie oznacza to, że państwo w tych trzech obszarach nie powinno być aktywne. Wręcz przeciwnie, wydaje się, że w każdym z nich ma istotną rolę do odegrania. Jak jednak argumentowano powyżej, ważne jest, aby jakiegokolwiek działania ze strony państwa poprzedzone były dobrym rozpoznaniem struktury bodźców i motywacji kształtujących zachowania interesariuszy polityki rozwoju obszarów wiejskich.

Różnicowanie działalności gospodarczej

Pierwszy z omawianych przykładów nawiązuje do działań państwa w sferze dywersyfikacji ekonomicznej obszarów wiejskich¹³. Działania te zmierzają do większego zróżnicowania prowadzonej na nich aktywności ekonomicznej, głównie poprzez tworzenie pozarolniczych miejsc pracy. Istotnym ich elementem są różnego rodzaju zachęty dla rolników, aby w większym stopniu dywersyfikowali źródła wpływów do swojego budżetu domowego. W Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) 2007–2013 jako uzasadnienie dla tego typu działań podawano chęć stworzenia warunków „dla zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich poprzez udzielenie pomocy na podejmowanie lub rozwijanie przez rolników, domowników i małżonków rolników działalności nierolniczej lub związanej z rolnictwem w zakresie produkcji lub usług” (PROW 2010: 288). Warto podkreślić, że tego typu działania stanowią istotną część polityki rozwoju obszarów wiejskich już od dłuższego czasu i wchodziły w skład zarówno programu SAPARD (*Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development* – unijny program finansowego wspierania programów dostosowywania rolnictwa do gospodarki rynkowej w krajach stowarzyszonych, oczekujących na członkostwo w UE), jak i Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” na lata 2004–2006.

Aby uzasadnić prowadzenie tego typu działań, można przytoczyć kilka istotnych argumentów. Najważniejszym z nich będzie zapewne ten nawiązujący do faktu, że

¹³ Z uwagi na ograniczoność miejsca nie sposób zaprezentować tu klasycznego przeglądu literatury poświęconej tej tematyce. Zainteresowanego czytelnika autor odsyła jednak do prac: Bład 2011; Goraj, Mańko, Michałak 2010; Zegar 2008 lub Kaleta 2008, które mogą posłużyć jako dobre wprowadzenie do problematyki związanej z różnicowaniem działalności gospodarczej na obszarach wiejskich w Polsce.

różnicowanie działalności gospodarczej pozwala na wykorzystanie przewag komparatywnych poszczególnych członków gospodarstwa domowego. W rezultacie umożliwi ono bardziej efektywne wykorzystanie zasobów pozostających w dyspozycji konkretnych gospodarstw. Inny ważny argument wspierający działania na tym polu odwołuje się do pojęcia „korzyści zakresu” (*economies of scope*) – opisuje ono sytuację, w której jednostkowe zyski¹⁴ z prowadzenia kilku aktywności będą wyższe, niż gdybyśmy skoncentrowali się wyłącznie na prowadzeniu jednej z nich. Jeśli zatem tego typu korzyści występują, różnicowanie działalności gospodarczej będzie opłacalne. Bez względu jednak na uzasadnienie, jakie moglibyśmy tu podawać, wobec działań wspierających różnicowanie działalności gospodarczej formułuje się liczne oczekiwania odnośnie do poprawy sytuacji na obszarach wiejskich w kilku podstawowych kwestiach. Przykładowo wiąże się z nimi nadzieje na redukcję (ukrytego) bezrobocia na wsi, na poprawę struktury agrarnej oraz na zwiększenie efektywności alokacji zasobów, którymi dysponują mieszkańcy wsi (zob. PROW 2010). Dość powszechnie przyjmuje się zatem, że wzrost znaczenia pozarolniczych źródeł dochodu będzie pozytywnym symptomem, jeśli chodzi o rozwój obszarów wiejskich. Jednym z głównych wskaźników skuteczności działań w tym obszarze jest liczba/odsetek rolników z pozarolniczymi źródłami dochodu oraz liczba utworzonych dzięki temu miejsc pracy.

Jaki wobec tego problem można tu wskazać? Przede wszystkim taki, że bez wzięcia pod uwagę motywacji, które skłaniają rolników do różnicowania swoich źródeł dochodu, wskaźniki takie jak wzrost liczby rolników prowadzących działalność nierolniczą, niewiele tak naprawdę mówią. A to dlatego, że mogą one wskazywać na szereg problemów trapiących obszary wiejskie, a nie, jak się przyjmuje, na ich dobrą czy poprawiającą się kondycję. Poniżej przedstawiono kilka przykładów ilustrujących tę tezę.

Po pierwsze, jeśli motywacja do podjęcia pracy poza rolnictwem wynika z chęci zdobycia kapitału inwestycyjnego w gospodarstwie, to wzrost znaczenia pozarolniczych źródeł dochodu w budżetach domowych rolników może pokazywać skalę problemów na rynku kredytu. Po drugie, jeśli podejmowanie pracy poza rolnictwem wypływa z chęci zabezpieczenia się przed ryzykiem albo z konieczności poradzenia sobie w sytuacji kryzysowej (kiedy to ryzyko już wystąpiło), to wskaźnik ten można interpretować w kontekście problemów z funkcjonowaniem (wiejskiego) rynku ubezpieczeń. Po trzecie, na terenach o słabo rozwiniętej infrastrukturze usługowej i komunikacyjnej – gdzie dostęp do rynku jest utrudniony, różnicowanie działalności może wynikać z chęci zaspokojenia własnego popytu na dobra i usługi pozarolnicze. Po czwarte, podejmowanie pozarolniczych aktywności może mieć źródło w niedoskonałościach na rynku ziemi rolniczej. Przy malejącej krańcowej produktywności pracy bowiem ograniczone zasoby ziemi będą zmuszały gospodarstwo do poszukiwania możliwości zarobkowych poza rolnictwem. Listę tę można by prawdopodobnie kontynuować. Istotny jest tu fakt, że motywacje przyświecające rolnikom różnicującym działalność gospodarczą w kierunku nierolniczym mogą być bardzo różne. Polityka rozwoju obszarów wiejskich musi je uwzględniać, jeśli ma być skuteczna. Innych działań oczekivalibyśmy bowiem w przypadku, gdy podejmowanie różnorodnych aktywności przez gospodarstwa rolne

¹⁴ W przeliczeniu na zaangażowane środki produkcji.

jest celem samym w sobie, a innych, jeśli są one jedynie środkiem do celu. W tym drugim przypadku sensowniejsze mogą być działania państwa umożliwiające realizację celu bezpośrednio. Zgodnie z przykładami podanymi powyżej mogą to być działania ukierunkowane na zniwelowanie bądź zminimalizowanie niedoskonałości na rynku kredytu, ubezpieczeń czy ziemi. Fakt, że kluczowe dokumenty poświęcone sektorowi rolnemu i obszarom wiejskim w Polsce praktycznie w ogóle nie odnoszą się do tych kwestii, pozwala przypuszczać, iż akurat w przypadku tego typu działań warunek dobrego rozpoznania istniejącej struktury bodźców kształtujących zachowania interesariuszy polityki rozwoju obszarów wiejskich nie został spełniony.

Migracje ze wsi do miast lub za granicę

Następny przykład, który warto przywołać w kontekście wskazanych wcześniej warunków zwiększających skuteczność działań w ramach polityki rozwoju obszarów wiejskich, dotyczy problemu migracji ze wsi do miast lub za granicę czy – ujmując rzecz nieco inaczej – wyludniania się obszarów peryferyjnych¹⁵. Z wielu względów jest to kwestia niezwykle istotna zarówno dla obecnej sytuacji, jak i perspektyw rozwoju na obszarach wiejskich. Często łączy się ją z takimi problemami, jak destrukcja lokalnych społeczności, degradacja kapitału kulturowego, porzucanie ziemi itp. (zob. np. Wieruszewska 2007). Wolno zatem zakładać, że aktywność państwa mogłaby być w tym obszarze wskazana. Po raz kolejny jednak dla skuteczności podejmowanych działań kluczowe będzie wzięcie pod uwagę motywacji, które skłaniają mieszkańców wsi do wyjazdu. Te zaś mogą być niezwykle złożone.

Pierwszy istotny aspekt, który trzeba uwzględnić, dotyczy tego, z jakich terenów odbywa się wyjazd: czy z terenów bez perspektyw, czy z takich, które notują mniejszy lub większy, ale jednak rozwój. Paradoksalnie bowiem zwiększenie dochodu w regionach peryferyjnych nie musi wcale ograniczyć ruchów depopulacyjnych, a to dlatego, że rozwój bardzo często będzie szedł w parze ze zmianami w strukturze gospodarki. Zmiany te natomiast będą skłaniać do migracji czy to z powodu powolnego dostosowywania się miejscowej ludności do zmieniającego się popytu na pracę, czy ze względu na brak takich dostosowań.

Drugą ważną sprawą w tym kontekście jest konieczność wzięcia pod uwagę faktu, że wyjazd motywowany kwestiami dochodowymi może w rzeczywistości odpowiadać na bardzo różne potrzeby. W zależności od nich inne powinny być nasze działania, gdy chodzi o osłabianie motywacji ludzi do wyjazdu. Przykładowo wyjazd może być powodowany chęcią: zdobycia dochodu zapewniającego przetrwanie, zdobycia kapitału inwestycyjnego, zabezpieczenia się na starość czy zapewnienia funduszy na edukację dzieci lub zwiększenia dostępności placówek oświatowych.

Po trzecie, rozwiązywanie problemu depopulacji obszarów wiejskich powinno być różne w zależności od tego, czy zależy nam na motywowaniu ludzi do porzucenia

¹⁵ Podobnie jak wcześniej, z uwagi na ograniczoność miejsca zamiast choćby skrótowego przedstawienia literatury na ten temat autor odsyła czytelnika do takich pozycji, jak: Kaczmarczyk 2008; Wieruszewska 2007; Frenkel 2003.

decyzji o wyjeździe, czy do powrotu/zainwestowania zarabianych w miastach bądź za granicą pieniędzy w kraju (regionie) macierzystym. Z wielu względów ta druga opcja może mieć większe szanse powodzenia. W tym kontekście jednak ponownie nasuwa się pytanie, na ile polityka państwa rzeczywiście bierze pod uwagę warunki, o których była mowa. Nie do końca zrozumiałe działania wobec bankowości spółdzielczej (jedynej, która faktycznie jest obecna na obszarach wiejskich/peryferyjnych) – i chociażby ich wpływ na koszty transferów pieniężnych – mogą tu służyć dobitnym przykładem. Brak inicjatyw zmierzających do tworzenia partnerstw łączących fundusze z budżetu centralnego, samorządowego i prywatnego jest kolejną niepokojącą obserwacją. Do tej pory brakuje również wsparcia prób powiązania pomysłów tych, co zostali, z pieniędzmi tych, co wyjechali (np. programów przypominających programy mikrokredytowe z ewentualnym częściowym żyrowaniem przez państwo). Ponownie, listę tę można by zapewne długo kontynuować, uzupełniając ją o pytania typu: Na ile skorzystano tu z doświadczeń polityki przyciągania inwestorów zagranicznych? Ile samorządów lokalnych dociera do swoich migrantów (których, dzięki istniejącym sieciom migracyjnym, jest stosunkowo łatwo namierzyć), np. z informacjami dotyczącymi możliwości inwestycyjnych/ofert pracy?

LEADER i partnerstwa lokalne

Trzecim, ostatnim przykładem, który zostanie przywołany na poparcie tezy o konieczności spełnienia wspomnianych wcześniej warunków przy tworzeniu polityki rozwoju obszarów wiejskich, jest Pilotażowy Program LEADER+¹⁶. Pozwala on zwrócić szczególną uwagę na fakt, że działania prowadzone w ramach polityki rozwoju obszarów wiejskich nie mogą abstrahować od interakcji, które w sposób ciągły zachodzą między instytucjami politycznymi i gospodarczymi.

Pilotażowy Program LEADER+, wdrażany w latach 2004–2006, polegał na tworzeniu lokalnych partnerstw (skupiających przedstawicieli trzech różnych środowisk: samorządu lokalnego, społeczeństwa obywatelskiego oraz prywatnego biznesu), które miały najpierw stworzyć, a później wybierać projekty realizujące lokalną strategię rozwoju. Abstrahując od oceny zasadności decentralizacji polityki obszarów wiejskich¹⁷, wydaje się, że pomysł tworzenia partnerstw lokalnych po raz kolejny wdrażano bez należytego uwzględnienia motywacji kierujących zachowaniami poszczególnych grup, które miały w tym przedsięwzięciu uczestniczyć.

W efekcie mieliśmy do czynienia z istotnym konfliktem interesu między lokalnymi elitami politycznymi a pozostałymi członkami tworzonych partnerstw. Lokalne elity polityczne bowiem, w obawie przed tym, że partnerstwa mogą służyć do osłabienia ich pozycji, albo próbowały hamować ich powstawanie, albo dążyły do ich „skolonizowania” (zob. Kniec 2007, 2009; Furmankiewicz, Thompson, Zielińska 2010; Furmankiewicz

¹⁶ Jak wcześniej, autor nie przywołuje tu przeglądu literatury przedmiotu. Zamiast tego zainteresowanego czytelnika odsyła do prac: Furmankiewicz, Królikowska 2010; Wasielewski 2009; Bukraba-Ryńska 2011 i Kamiński 2006.

¹⁷ Plusy i minusy tego typu posunięć dobrze streszcza np. praca Pranaba Bardhana (2002).

2012; Fałkowski 2013)¹⁸. Uderzająca w tym kontekście jest dominacja osób powiązanych z lokalną władzą w zarządach lokalnych grup działania (zob. Kniec 2009; Furmankiewicz, Stefańska 2010; Furmankiewicz 2012) czy pośrednia przynajmniej zależność między powstawaniem tych ostatnich a występowaniem mechanizmów ułatwiających pociąganie polityków do odpowiedzialności za decyzje podejmowane przez nich w czasie sprawowania urzędu (zob. Fałkowski 2013). Problem zawłaszczania polityk publicznych przez elity polityczne w Polsce nie jest z pewnością charakterystyczny wyłącznie dla wdrażania programu LEADER+ i warto analizować go również w innych kontekstach. Przy omawianym przykładzie zarysował się jednak bardzo wyraźnie i stąd jego przywołanie. Pytania, jakie nasuwają się w tym kontekście, są następujące: Na ile ryzyko wystąpienia takiego zjawiska brano było w ogóle pod uwagę przy decyzji o wdrażaniu programu LEADER+ w Polsce? Na ile zadbano o to, by zaistniały mechanizmy pozwalające pociągnąć wyborcom polityków do odpowiedzialności za podejmowane decyzje? W jakim stopniu doświadczenia wyniesione na tamtym etapie posłużyły do projektowania kolejnych inicjatyw wykorzystujących podejście LEADER w następnych latach? Wydaje się, że odpowiedzi na te pytania, podobnie jak na te stawiane przy poprzednio omawianych przykładach, nie byłyby zbyt budujące.

Podsumowanie

Problem zapóźnień rozwojowych na obszarach wiejskich względem miast w Polsce jest niezwykle ważny i z całą pewnością powinien być przedmiotem żywej debaty zarówno w gronie polityków, jak i akademików. Pomysłów na działania wspierające obszary wiejskie w ten czy inny sposób można by zapewne wymienić bez liku. Niniejsze opracowanie miało za zadanie pokazać, że bez względu na ostateczny wybór, jakiego dokonamy w tym zakresie, istnieją podstawowe warunki, które powinniśmy spełnić, proponując konkretne rozwiązania, jeżeli chcemy, by były one skuteczne.

Główna teza niniejszego opracowania była następująca: skuteczność instytucji wsparcia rozwoju obszarów wiejskich będzie zależała od dwóch czynników: po pierwsze, od znajomości istniejącej struktury bodźców i motywacji, które kształtują zachowania jednostek i grup społecznych w ten czy inny sposób zainteresowanych losem obszarów wiejskich; po drugie zaś, od świadomości tego, w jaki sposób projektowane działania zmienią tę strukturę, które bodźce znikną, które się pojawią, które zostaną wzmocnione, a które osłabione. Dodatkowo nasze działania nie powinny abstrahować od faktu, że ich efekty będą w dużej mierze kształtowane przez rozmaite uwarunkowania kulturowe oraz interakcje między sferą gospodarki i polityki, również na poziomie lokalnym.

Na poparcie tej tezy w tekście przedstawiono trzy przykłady wskazujące, że niewypełnienie powyższych warunków może prowadzić nas na manowce nawet przy posiłkowaniu się zdroworoządkowymi pomysłami. Przykłady te nawiązywały do działań państwa w odniesieniu do trzech istotnych procesów społeczno-gospodarczych wpływających na funkcjonowanie obszarów wiejskich w Polsce: różnicowania

¹⁸ Nie jest to oczywiście specyfika wyłącznie polska. Na temat podobnych problemów w kontekście innych krajów zob. np. Pemberton, Goodwin 2010; Dargan, Shucksmith 2008.

działalności gospodarczej, ruchów migracyjnych ze wsi do miast oraz tworzenia partnerstw publiczno-prywatnych, które miałyby definiować i realizować lokalne strategie rozwoju. Warto podkreślić, że nawiązanie do powyższych przykładów nie miało służyć wykazaniu, iż aktywność państwa w tych trzech obszarach nie ma racji bytu. Wręcz przeciwnie, starano się pokazać, że pole do działania pod tym względem jest bardzo duże. Jeśli jednak zapomina się o wymienionych wcześniej warunkach, to nasze działania mogą być albo bezproduktywne, albo powodować skutki odwrotne do zamierzonych.

Choć przedstawiona w tym kontekście ocena sposobu tworzenia i wdrażania polityki obszarów wiejskich w Polsce nie jest specjalnie wysoka, optymistyczne jest to, że można ją stosunkowo łatwo poprawić poprzez stosowanie się do wyżej wymienionych warunków. To zaś można zacząć wdrażać, nawet jeśli mozolnie, to od zaraz. Trzy wątki wydają się w tym kontekście szczególnie warte podkreślenia. Po pierwsze, wymagana byłaby zmiana podejścia do formułowania diagnozy sytuacji na obszarach wiejskich, która poza próbą uchwycenia aktualnego obrazu powinna przykładać większą wagę do procesów leżących u podstaw obserwowanego stanu rzeczy. Po drugie, wzmocnienia wymagają procesy umożliwiające obywatelom pociągnięcie polityków do odpowiedzialności za decyzje podejmowane w czasie pełnienia urzędu. Kluczowy będzie tu dostęp do informacji na temat konkretnych działań realizowanych przez klasę polityczną podczas sprawowania władzy. Z tej perspektywy szczególnie znaczenia nabierają istnienie niezależnych mediów, tworzenie się oddolnych ruchów obywatelskich, jak również prawidłowe funkcjonowanie instytucji kontrolnych ustawowo powołanych do oceny funkcjonowania państwa i monitorowania efektywności wydatkowania środków publicznych. Po trzecie wreszcie, potrzeba odwagi do swego rodzaju eksperymentowania przy poszukiwaniu optymalnych rozwiązań wspierających rozwój obszarów wiejskich. Zwłaszcza na poziomie lokalnym takie posunięcie może okazać się bardzo pozytywne do rozpoznania motywacji kierujących zachowaniami jednostek oraz lokalnych społeczności. Warto jednak przy tym pamiętać, że takie małe eksperymenty, mimo ich niewątpliwych zalet, nie naświetlą wszystkich procesów dostosowawczych, które mogłyby zaistnieć na różnych płaszczynach (np. gospodarczej i politycznej), gdybyśmy chcieli takie rozwiązanie zastosować na szerszą skalę. Odwołując się do języka modelowania ekonomicznego, należałoby stwierdzić, że przewidywania modeli równowagi cząstkowej mogą bowiem (znacznie) odbiegać od przewidywań modeli równowagi ogólnej.

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J. (2006). Economic backwardness in political perspective. *American Political Science Review*, t. 100(1), s. 115–131.
- Acemoglu D., Ticchi D., Vindigni A. (2011). Emergence and persistence of inefficient states. *Journal of the European Economic Association*, t. 9(2), s. 177–208.
- Bardhan P. (2002). Decentralization of governance and development. *Journal of Economic Perspectives*, t. 16(4), s. 185–205.
- Błąd M. (2011). *Wielozawodowość w rodzinach rolniczych. Przyczyny, uwarunkowania i tendencje rozwoju*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.

- Bukraba-Rylska I. (red.) (2004). *Polska wieś w społecznej świadomości*, Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Bukraba-Rylska I. (2010). Kultura na wsi, w: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.) *Polska wieś 2010. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 121–143.
- Bukraba-Rylska I. (red.) (2011). *Między interwencją a interakcją. Lokalne grupy działania w społecznościach wiejskich*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Chlebicka A., Fałkowski J., Wołek T. (2009). Ocena poprawności sposobu zdefiniowania celów Wspólnej Polityki Rolnej, w: M. Adamowicz (red.), *Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej: uwarunkowania, mechanizmy, efekty*. Warszawa: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, s. 125–138.
- Czapiński J., Panek T. (red.) (2011). *Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Dargan L., Shucksmith M. (2008). LEADER and innovation. *Sociologia Ruralis*, t. 48(3), s. 274–291.
- Fałkowski J. (2013). Political accountability and governance in rural areas. *Journal of Rural Studies*, t. 32, s. 70–79.
- Fałkowski M., Grosse T.G., Skwarczyńska E. (2009). Przypadek agencji wdrażającej – między kulturą polityczną, europeizacją i wyzwaniem modernizacyjnymi, w: L. Kolarska-Bobińska (red.), *Nowe metody zarządzania w państwach Unii Europejskiej*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, s. 133–156.
- Frenkel I. (2003). *Ludność, zatrudnienie i bezrobocie na wsi – dekada przemian*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Furmankiewicz M. (2012). LEADER+ territorial governance in Poland: Successes and failures as a rational choice effect. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, t. 103(3), s. 261–275.
- Furmankiewicz M., Królikowska K. (2010). *Partnerstwa terytorialne na obszarach wiejskich w Polsce w latach 1994–2006*. Wrocław: Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu.
- Furmankiewicz M., Stefańska J. (2010). Partnerstwa terytorialne jako sieci organizacyjne. Analiza powiązań w trzech wybranych „lokalnych grupach działania” w Polsce. *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 1(39), s. 5–25.
- Furmankiewicz M., Thompson N., Zielińska M. (2010). Area-based partnerships in rural Poland: The post-accession experience. *Journal of Rural Studies*, t. 26, s. 52–62.
- Goraj L., Mańko S., Michalak P. (2010). *Poziom i struktura dochodów rodzin rolniczych z gospodarstw prowadzących rachunkowość w 2009 roku*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Grosse T.G., Hardt Ł. (2010). *Sektorowa czy zintegrowana, czyli o optymalnej strategii rozwoju polskiej wsi*. Warszawa: Pro Oeconomia.
- GUS (2007). *Warunki życia ludności Polski w latach 2004–2005*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2010). *Charakterystyka obszarów wiejskich w 2008 r.* Olsztyn: Urząd Statystyczny.
- GUS (2012). *Ubóstwo w Polsce w 2011 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Halamska M. (2011). Społeczna kondycja polskiej wsi. Struktura, kapitały i społeczeństwo obywatelskie w I dekadzie XXI wieku, w: I. Nurzyńska, M. Drygas (red.), *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce. Diagnozy, strategie, koncepcje polityki*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 39–56.
- Herbst J. (2008). Wieś obywatelska, w: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2008. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 159–179.
- Kaczmarczyk P. (2008). *Współczesne procesy migracyjne Polaków – aspekty lokalne i regionalne*. Warszawa: Ośrodek Badań nad Migracjami, Wydział Nauk Ekonomicznych UW.

- Kaleta A. (2008). *Dywersyfikacja źródeł dochodów ludności wiejskiej*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Kamiński R. (2006). Konieczność stosowania metody LEADER w nowym funduszu wiejskim – szansa czy zagrożenie?, w: J. Wilkin, M. Błąd, D. Klepacka (red.), *Polska strategia w procesie kształtowania polityki Unii Europejskiej wobec obszarów wiejskich i rolnictwa*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Knieć W. (2007). Władza w lokalnych grupach działania. *Kwartalnik LEADER 4*. Warszawa: Fundacja Programów Pomocowych dla Rolnictwa – FAPA, s. 18–19.
- Knieć W. (2009). Władza w Lokalnych Grupach Działania: pomiędzy realnym a skolonizowanym partnerstwem, w: K. Wasielewski (red.), *Tworzenie partnerstw lokalnych i ich sieci na obszarach wiejskich. Doświadczenia z funkcjonowania programu LEADER w Polsce w latach 2004–2009*. Toruń: Wyższa Szkoła Gospodarki, s. 63–73.
- North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nurzyńska I., Drygas M. (red.) (2011). *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce. Diagnozy, strategie, koncepcje polityki*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Pemberton S., Goodwin M. (2010). Rethinking the changing structures of rural local government – State power, rural politics and local political strategies. *Journal of Rural Studies*, t. 26, s. 272–283.
- Perepeczko B. (2003). Powojenne uwarunkowania kapitału społecznego współczesnych rolników. *Wież i Rolnictwo*, nr 3(120), supl., s. 62–71.
- Poczta W. (2012). Przemiany w rolnictwie ze szczególnym uwzględnieniem przemian strukturalnych, w: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 65–99.
- PROW (2010). *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013*. Warszawa: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, marzec.
- Rosner A. (2011). Zróżnicowanie przestrzenne obszarów wiejskich, w: I. Nurzyńska, M. Drygas (red.), *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce. Diagnozy, strategie, koncepcje polityki*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 155–174.
- Stanny M. (2011). Perspektywy przemian demograficznych i społeczno-zawodowych ludności wiejskiej i ich implikacje, w: I. Nurzyńska, M. Drygas (red.), *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce. Diagnozy, strategie, koncepcje polityki*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, 103–124.
- Stanny M. (2012). Społeczno-ekonomiczne zróżnicowanie obszarów wiejskich, w: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 149–174.
- Szafranec K. (2006). *Jednostkowe i społeczne zasoby wsi*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Varian H.R. (2002). *Mikroekonomia. Kurs średni – ujęcie nowoczesne* (wyd. 3), przeł. S.R. Domański. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wasielewski K. (red.) (2009). *Tworzenie partnerstw lokalnych i ich sieci na obszarach wiejskich. Doświadczenia z funkcjonowania programu LEADER w Polsce w latach 2004–2009*. Toruń: Wyższa Szkoła Gospodarki.
- Wieruszewska M. (red.) (2007). *Tu i tam. Migracje ze wsi za granicę*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Wilkin J. (2002). Strategie adaptacyjne mieszkańców wsi, w: L. Kolarska-Bobińska (red.), *Mieszkańcy wsi o integracji europejskiej: opinie, wiedza, poinformowanie*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, s. 25–36.

- Wilkin J. (red.) (2003). *Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce*. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW.
- Wilkin J. (red.) (2005). *Polska wieś 2025. Wizja rozwoju*. Warszawa: Fundusz Współpracy.
- Wilkin J. (2008). Wprowadzenie, w: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2008. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 89–98.
- Wilkin J. (2012). Polska wieś 2012 – główne tendencje, zjawiska i problemy. Synteza raportu, w: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 9–13.
- Zawalińska K. (2009). *Instrumenty i efekty wsparcia Unii Europejskiej dla regionalnego rozwoju obszarów wiejskich w Polsce*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Zegar J.S. (2008). *Dochody w rolnictwie w okresie transformacji i integracji europejskiej*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.

O rzeczywistych i pozornych funkcjach drobnych gospodarstw (raz jeszcze)

Maria Halamska

Drobne gospodarstwa: definiowanie zjawiska i jego skala

Dyskusja wokół „drobnych gospodarstw rolnych” ożywiła się ostatnio na skutek ustanowienia przez Zgromadzenie Ogólne ONZ 2014 r. Międzynarodowym Rokiem Rolnictwa Rodzinnego oraz zmodyfikowanych zasad Wspólnej Polityki Rolnej UE na lata 2014–2020. Komisja Europejska zaproponowała bowiem koncepcję *Small Farmers Scheme*, zawierającą kilka założeń i instrumentów nakierowanych na drobne gospodarstwa rolne. W naukowym dyskursie kwestia drobnych gospodarstw pojawiła się znacznie wcześniej, m.in. w dyskusjach na temat wielofunkcyjności wsi oraz wielofunkcyjności rolnictwa, w których prof. Jerzy Wilkin bardzo aktywnie uczestniczył (zob. Wilkin 2010, 2011, 2013).

Próba wyłonienia i charakterystyki tej grupy gospodarstw w Polsce, ukazanie jej pozornych, rzeczywistych i ukrytych funkcji to doskonała okazja powrotu do specyfiki ewolucji polskiego rolnictwa, co najmniej od połowy XX w. W czasach gdy na Zachodzie (który dziś definiuje reguły polityki rolnej) intensywnie modernizowano rolnictwo, tworząc wydajne, przede wszystkim rodzinne, gospodarstwa rolne, polski rolnik zmagał się z powracającymi zakusami kolektywizacji. Dokonująca się wówczas ułomna modernizacja wiązała się z jednoczesnym dostosowywaniem sposobu funkcjonowania gospodarstw rolnych do gospodarki centralnie administrowanej. Dlatego transformacja postkomunistyczna miała specyficzny charakter i przebieg. W rodzinnych gospodarstwach rolnych polegała ona przede wszystkim na głębokiej korekcie wewnętrznych mechanizmów funkcjonowania gospodarstw i dostosowania ich do reguł gospodarki rynkowej (zob. Halamska, Lamarche, Maurel 2003). Ten proces dostosowania przebiegał w sposób specyficzny, odsłaniając dotychczasową swoistość funkcjonowania rodzinnych gospodarstw rolnych: wiele pozornie rynkowych gospodarstw „powróciło” wtedy do pozornie chłopskiego sposobu gospodarowania. Jest to podstawą do sformułowania tezy o specyfice „polskiego końca chłopów” (zob. Halamska 2004), przejawiającej się w licznej zbiorowości niewielkich gospodarstw rodzinnych, których nie zaabsorbowała kapitalistyczna gospodarka, gospodarstw, które nie podlegają podstawowej regule kapitalistycznego funkcjonowania podmiotów gospodarczych,

tn. dążeniu do osiągnięcia najwyższego zysku. To gospodarstwa w polskiej literaturze rozmaicie nazywane: drobne, socjalne, małe, chłopskie.

Opisowe pojęcie „drobne gospodarstwo” ma charakter względny i może być rozmaicie definiowane. W zależności od przyjętej definicji zasięg zjawiska i jego społeczne cechy się zmieniają, podobnie jak społeczne funkcje. Pierwszą całościową próbą definicji i analizy tego zjawiska, określenia jego natury i ewolucji była monografia Aliny Sikorskiej *Gospodarstwa socjalne w strukturze społeczno-ekonomicznej wsi* (2003), w której autorka podjęła zarazem określenie ich podstawowych funkcji. Inni autorzy wyróżniają drobne gospodarstwa na podstawie celu ich gospodarowania, tj. przeznaczenia produkcji rolnej; uważają za takie gospodarstwa produkujące głównie lub wyłącznie na zaspokojenie żywnościowych potrzeb rodziny. Józef Zegar (2007) analizował gospodarstwa samozaopatrzeniowe, ukazując ich specyfikę przez odniesienie do gospodarstw rynkowych. Według Powszechnego Spisu Rolnego (PSR) w 2010 r. takich gospodarstw, tj. przeznaczających 50% i więcej swojej produkcji na samozaopatrzenie, było w sumie 723,6 tys., co stanowiło 38,3% gospodarstw indywidualnych; 503,4 tys., czyli 30,5%, to gospodarstwa o powierzchni powyżej 1 ha (zob. GUS 2012).

Innym, często stosowanym kryterium w krajach UE jest siła ekonomiczna gospodarstwa. Obecnie jest to tzw. całkowita standardowa produkcja gospodarstwa, wyrażana w SO¹, a za gospodarstwa drobne uznawane są te, których wartość produkcji nie przekracza 4 SO. W Polsce w 2010 r. istniało 1432 tys. takich gospodarstw. Były to przede wszystkim gospodarstwa najmniejsze, drobne: w grupie gospodarstw do 1 ha 98,5% nie przekroczyło tej wielkości, w grupie 1–5 ha – 84,3%. W dużej mierze zatem gospodarstwa o obszarze nieprzekraczającym 5 ha pokrywają się z gospodarstwami osiągającymi niewielką wartość produkcji. Z tego powodu Włodzimierz Dzun (2013) proponuje podwójne kryterium dla określenia gospodarstw drobnych: obszar oraz siłę ekonomiczną. „Na podstawie analizy struktury gospodarstw rolnych, a w szczególności zbiorowości gospodarstw małych obszarowo i małych ekonomicznie, można przyjąć, że w warunkach polskiego rolnictwa progi ograniczające «drobne gospodarstwo rolne» to 5 ha UR i 2 ESU do 2010 roku, a 4 SO aktualnie. Przyjęcie tych progów w jakimś stopniu uwarunkowane jest także kategoryzacją gospodarstw według wielkości obszarowej i ekonomicznej stosowanej w UE i dolnym progiem wielkości ekonomicznej przyjętym w polskim FADN dla wyznaczenia zbiorowości «gospodarstw towarowych» objętych ciągłym monitoringiem” (ibidem: 13). Z jednej strony eliminuje to gospodarstwa obszarowo większe, niskotowarowe, z drugiej zaś – małe, intensywne, specjalistyczne gospodarstwa (hodowlane czy ogrodnicze) wysokotowarowe.

Najprostszym sposobem wskazania drobnych gospodarstw wydaje się obszar, choć arbitralne jest ustalenie górnej granicy jego wielkości. Granica ta jest historycznie zmienna oraz zależy od charakteru systemu produkcji. W Polsce przyjmuje się dwie

¹ Włodzimierz Dzun (2013: 10) przytacza następującą definicję SO: „Całkowita standardowa produkcja gospodarstwa (SO) jest sumą wartości standardowej każdej działalności rolniczej (roślinnej i zwierzęcej) prowadzonej w gospodarstwie, a uzyskanej przez przemnożenie liczby hektarów upraw i (lub) liczby zwierząt przez standardową wartość produkcji z hektara danej uprawy lub z jednego zwierzęcia (obliczonej dla przeciętnej sytuacji w danym regionie, jako średnia z 5 lat)”.

takie górne granice: 2 i 5 ha. Sadzę, że w pierwszej dekadzie XXI w. bardziej zasadna (co wynika ze sposobów funkcjonowania tych gospodarstw, o czym niżej) jest tu granica 5 ha. Według PSR w 2010 r. istniało 1576 tys. takich gospodarstw (69,1% ogółu gospodarstw), które zajmowały około 16% użytków rolnych kraju. Ta zbiorowość (w 99% składająca się z gospodarstw indywidualnych) wyraźnie dzieliła się na dwie grupy: grupę gospodarstw-działek, których obszar nie przekraczał 1 ha (najczęściej były to działki o charakterze rezydencjalnym), oraz gospodarstw, których obszar zawierał się w przedziale 1–5 ha, w liczbie 862 tys. Produkcja rolna prowadzona była natomiast w 790 tys. gospodarstw, co oznacza, że 72 tys. gospodarstw w tej grupie nie prowadziło jej w ogóle, czyli nie wypełniało swoich podstawowych funkcji. W mojej analizie „drobne gospodarstwo rolne” to gospodarstwo o obszarze 1–5 ha, gdyż jest to najprostsza i najpowszechniejsza ich cecha. Z nią silnie skorelowane są inne cechy, wyżej scharakteryzowane: pozaprodukcyjne funkcje (gospodarstwo socjalne), jego siła ekonomiczna (osiąganie nadwyżki produkcyjnej niższej niż 4 SO, tj. 4 tys. euro rocznie) oraz główny cel gospodarowania, jakim jest samozaopatrzenie gospodarującej rodziny (autokonsumpcja wynosi więcej niż 50% wartości produkcji rolnej gospodarstwa). Nie bez znaczenia jest też fakt, że w takim układzie znajdujemy w statystykach GUS-u najwięcej elementów do ich charakterystyki.

Krótką, socjologiczną analizą reguł funkcjonowania drobnych gospodarstw rolnych

Specyfika funkcjonowania drobnych gospodarstw rolnych staje się oczywista zarówno w zestawieniu z przeciętnymi gospodarstwami indywidualnymi, jak i w porównaniu z innymi grupami, zwłaszcza gospodarstw większych. W analizie szczególną uwagę zwróciłam na te cechy, które inni autorzy uznali za podstawę wyróżnienia specyficznej grupy gospodarstw, silnie skorelowane z obszarem, tj.: udział dochodów z rolnictwa w dochodach gospodarstwa domowego związanego z rolnictwem, intensywność gospodarowania mierzona działalnością hodowlaną gospodarstwa, zasoby i wykorzystanie siły roboczej, przeznaczenie produkcji: rynek *versus* samozaopatrzenie, oraz dynamikę modernizacji (tab. 1).

Różnice w cechach gospodarstw i sposobach ich funkcjonowania są bardzo wyraźne. Każda z wyróżnionych obszarowych grup gospodarstw zdaje się funkcjonować według własnej racjonalności, pełniąc przy tym odmienne funkcje w gospodarce oraz w układach rodzinnych. Dotyczy to przede wszystkim grup gospodarstw najmniejszych, o powierzchni 1–5 ha, oraz grup gospodarstw większych.

Gospodarstwa drobne, w przedziale 1–5 ha, produkują przede wszystkim na samozaopatrzenie i stanowią 41,4%. Frakcję podobnej wielkości w tej grupie (44,6%) stanowią gospodarstwa produkujące przede wszystkim na rynek, zwykle lokalny. W sumie są to gospodarstwa o niewielkiej skali produkcji, niezbyt intensywnej, niewyzbywające się jednak ziemi, bo niegdysiejsze przywiązanie do niej zostało teraz wzmocnione lub zastąpione możliwościami uzyskania płatności bezpośrednich, traktowanych jako należna renta z tytułu posiadania ziemi. To gospodarstwa pasywne, nietroszczące się o wielkość i intensywność produkcji (*vide* skala produkcji zwierzęcej), niewprowadzające

Tabela 1. Podstawowe charakterystyki drobnych gospodarstw (1–5 ha) na tle gospodarstw indywidualnych powyżej 1 ha prowadzących produkcję rolną w 2010 r.

Cecha	Obszar gospodarstwa (w ha)					
	Razem	1–5	5–15	15–50	> 50	
1	2	3	4	5	6	
Liczba gospodarstw (w tys.)	1480,2	790,0	497,0	168,9	24,3	
Struktura (w %)	100,0	53,6	32,4	10,8	1,4	
Udział gospodarstw posiadających dochody głównie rolnicze (> 50% z rolnictwa)	34,1	13,6	48,5	80,3	83,5	
Udział gospodarstw prowadzących chów zwierząt gospodarskich	61,4	49,8	78,9	78,6	57,9	
Nakłady pracy na gospodarstwo	AWU *	1,24	0,91	1,48	1,93	2,30
	Osoby fizyczne**	1,6	1,34	1,82	2,28	1,89
Udział gospodarstw sprzedających 75% i więcej produkcji gospodarstwa	52,3	44,6	56,8	70,7	80,9	
Udział gospodarstw przeznaczających 75% i więcej produkcji gospodarstwa na samozaopatrzenie	29,3	41,4	19,9	4,2	0,0	
Gospodarstwa korzystające ze środków PROW (w %)	8,81	1,91	9,48	29,03	58,54	
Absorcja rodzinnej siły roboczej (w tys./%):						
tys. osób	3547,0	50,0	40,8	7,4	1,8	
tys. AWU	1745,3	39,5	47,9	10,2	2,4	

* AWU (Annual Work Unit) – jednostka statystyczna oznaczająca pełnozatrudnionych w ciągu roku.

** Są to osoby fizyczne pracujące wyłącznie w swoim gospodarstwie w różnych wymiarach czasu pracy.

PROW – Program Rozwoju Obszarów Wiejskich.

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS 2012.

innowacji oraz nieprojektujące dalszego rozwoju. Badania Instytutu Ekonomiki Rolnej i Gospodarki Żywnościowej wskazują, że tylko około 3% tych gospodarstw to „gospodarstwa profesjonalne”, które określają silne i wielorakie związki z rynkiem m.in. przez: stałe kontakty rynkowe (umowy kontraktacyjne bądź stały odbiorca), członkostwo w grupach producenckich, uczynienie rolnictwa dominującym źródłem utrzymania rodziny, a główne miejsce pracy kierownika to gospodarstwo (zob. Sikorska 2013). Tylko dla niewielu rodzin gospodarstwa te stanowią główne źródło dochodu, o czym świadczy nieduży udział (13,9%) gospodarstw mających dochody przede wszystkim rolnicze. Dochody pozarolnicze zapewniają ich użytkownikom dochodową autonomię, co prowadzi do swoistej logiki gospodarowania: ekstensywnego lub wręcz pozorowanego. Bardzo rzadko spotyka się tu też inicjatywy przekształcenia gospodarstwa w wiejskie przedsiębiorstwo, łączące gospodarstwo rolne z inną, nierolniczą działalnością. Ten sposób funkcjonowania upoważnia do nazwania tych gospodarstw *quasi-chłop-skimi*. Są to gospodarstwa ludzi, którzy nie utrzymują się z rolnictwa, lecz „żyją przy

gospodarstwie”. Zakładać można, że istnieją tu dwa odmienne sposoby „życia przy gospodarstwie”. Pierwszy i dotyczący około dwóch piątych (41,4%) grupy użytkowników drobnych gospodarstw to sposób quasi-chłopski, co z jednej strony wskazuje na niegdyś chłopską racjonalność (cel: samozaopatrzenie) ich gospodarowania, z drugiej zaś na to, że ich pozornie chłopski charakter określają pozarolnicze źródła utrzymania, co jednocześnie deformuje klasycznie chłopską logikę gospodarowania.

Sposób drugi mieści się w modelu rolnika wielozawodowego (ponowoczesnego chłoporobotnika?), kiedy niewielkie gospodarstwa nastawione są na produkcję rynkową, którą jednak prowadzą w sposób dość ekstensywny, choć podporządkowany zasadom gospodarki rynkowej. Wynika to zapewne i z tego, że ziemię posiadają różne kategorie ludności mieszkającej na wsi, także rozrastająca się klasa średnia.

Gospodarstwa quasi-chłopskie to takie, które na rynek wytwarzają niewiele dóbr albo wcale, a także takie, które zapewniają samozaopatrzenie albo nie produkują w ogóle, a pozostają przy tym podporządkowane rodzinie lub związane z jej interesami, lecz nie są ani podstawowym źródłem dochodów gospodarującej rodziny, ani znaczącym źródłem ich uzupełnienia. Niemniej są to zarazem gospodarstwa absorbujące aż połowę (50%) pracujących w rolnictwie, mimo że w ostatnim okresie (od 2005 r.) następuje tu spadek zatrudnienia. To typ gospodarstwa rolnego w Polsce dominujący liczebnie i udziałowo, gdyż w 2010 r. miał ponad 50-procentowy udział wśród gospodarstw rolnych prowadzących produkcję rolniczą.

Funkcje drobnych gospodarstw

Pojęcie funkcji w naukach społecznych tylko z pozoru jest oczywiste. Tu, analizując społeczne funkcje drobnych rodzinnych gospodarstw rolnych, używać go będę w klasycznym rozumieniu, tzn. analizie poddany zostanie ogół konsekwencji, jakie w społeczeństwie polskim w drugiej dekadzie XXI w. powoduje istnienie i funkcjonowanie struktury społecznej, zwanej drobnym rodzinnym gospodarstwem rolnym. Nadmienię, że interesować mnie będą zarówno funkcje jawne, łatwo obserwowalne i dla wszystkich oczywiste, jak i funkcje ukryte, latentne. Te funkcje mogą mieć – w zależności od systemu odniesienia – wpływ pozytywny (są wtedy eufunkcjonalne) lub negatywny (i wtedy mówimy o dysfunkcjach).

Drobne gospodarstwa rolne to gospodarstwa rodzinne, a w odniesieniu do rodzinnych gospodarstw rolnych zwykło się mówić o ich trzech rodzajach funkcji: ekonomicznych, środowiskowych oraz społecznych (zob. CIRAD 2013). Przy analizie i charakterystyce funkcji drobnych gospodarstw rolnych skupię się na tych, które wynikają z ich specyficznych cech oraz sposobów funkcjonowania, pominię zaś te, które mają za podłoże ich rolniczy oraz rodzinny charakter.

Funkcje ekonomiczne rodzinnych gospodarstw rolnych rozpatruje się zwykle w dwóch aspektach: bezpieczeństwa żywnościowego oraz zatrudnienia. Jeśli idzie o zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego kraju, to udział drobnych gospodarstw rolnych jest obecnie niewielki, mniejszy, niżby to wynikało z areału użytkowanej przez te gospodarstwa ziemi. Gospodarstwa te posiadają 16,4% użytków rolnych, a zapewniają tylko około 5% produkcji rolnej. Rafał Baum i Witold Wielicki (2007) szacują, że

30% najmniejszych gospodarstw wytwarza 5% produkcji towarowej. Wojciech Józwiak (2012) podaje, że gospodarstwa do 2 ESU (*European Size Unit* – Europejska Jednostka Wielkości) dają zaledwie 3,6% globalnej produkcji rolnej. Przyczyn tego stanu rzeczy jest kilka: po pierwsze, istnieje liczna grupa gospodarstw nieprowadzących produkcji rolnej; po wtóre, produkcja prowadzona przez te gospodarstwa jest ekstensywna, o czym świadczą: znaczny udział gospodarstw specjalizujących się w uprawach zbożowych (!), a niski udział – prowadzących hodowlę i samozaopatrzenie. Dla dwóch piątych gospodarstw tej grupy stanowi ono główny lub jedyny cel gospodarowania, choć – nie znając rozmiarów ich produkcji, trudno ocenić jego wkład w dochody gospodarstw domowych. Drugi aspekt funkcji ekonomicznych – udział w zatrudnieniu – jest o wiele ważniejszy, gdyż te drobne gospodarstwa rodzinne absorbują prawie 40% zasobów pracy w rolnictwie. Owocuje to niską wydajnością pracy, ale łagodzi bezrobocie na obszarach wiejskich oraz część jego negatywnych skutków społecznych, a więc przyczynia się do utrzymania spokoju społecznego na wsi i w całym kraju. Praca w rolnictwie, mimo że dla 60% pracujących jest pracą jedyną lub wyłączną, nie stanowi podstawy uzyskiwania dochodów. Dochody głównie rolnicze ma tylko 13,9% gospodarstw domowych, związanych z tymi drobnymi gospodarstwami rolnymi. Dla reszty dochody rolnicze mają charakter dodatkowy, zapewniając ich wyższy poziom. Niemniej posiadanie takiego gospodarstwa jest dla ich właścicieli znaczącym zasobem, na bazie którego zyskują tanie ubezpieczenie społeczne. Do tych dodatkowych, niewielkich dochodów należałoby doliczyć także część kosztów ubezpieczenia społecznego, ponoszonych przez państwo (tzn. innych podatników w ramach solidarności społecznej), co trzeba szacować na kilkaset złotych miesięcznie². Ubezpieczenie to daje posiadającemu możliwość pracy w szarej strefie, zarówno w Polsce, jak i za granicą. W tym sensie drobne gospodarstwa pełnią wobec swoich właścicieli funkcje socjalne, które Janusz Żmija i Monika Szafrąńska (2015) określają jako funkcje „barier przeciw ubóstwu”. Tym samym funkcja ekonomiczna drobnych gospodarstw rolnych przekształca się, *via* funkcja socjalna w stosunku do gospodarujących, w funkcję polityczną (utrzymanie spokoju społecznego) w całym kraju.

Funkcje środowiskowe drobnych gospodarstw rolnych są po części dyskusyjne, gdyż awansem przypisuje się im cały szereg funkcji, które powinny pełnić, tylko z racji tego, że nie są gospodarstwami dużymi, a więc z definicji niejako nie są obarczone ich szkodliwymi dla środowiska cechami, takim jak zanieczyszczenia chemią rolniczą, wyjałowienie ziemi, erozja gleb itp. Tymczasem funkcje środowiskowe gospodarstw zależą nie od wielkości, a od typów gospodarstw i stosowanych w nich technik uprawy. Ekstensywne gospodarstwa drobne co prawda utrzymują malowniczy krajobraz wiejski z miedzami i „zawieszonymi nad polami skowronkami”, ale także – upraszczając produkcję do „specjalizacji zbożowej”, nie stosując nawożenia organicznego (a często wręcz żadnego) i zostawiając dość licznie odłogi – marnują podstawowy zasób produkcyjny w rolnictwie, jakim jest ziemia. Jak pisze

² W 2014 r. ubezpieczenie społeczne w ZUS-ie wynosiło miesięcznie 1042,46 zł, w KRUS-ie – dla rolnika w gospodarstwie do 50 ha czy domownika – 378 zł kwartalnie, a prowadzącego także działalność pozarolniczą w gospodarstwie – 630 zł.

Włodzimierz Dzun (2013: 24): „Można tu wskazać na takie wskaźniki obrazujące oddziaływanie drobnych gospodarstw rolnych prowadzących działalność rolniczą, jak: – coraz bardziej niekorzystną strukturę produkcji rolnej, coraz mniejszy udział produkcji zwierzęcej, a w szczególności coraz mniejsze zainteresowanie chowem bydła i trzody, coraz większy udział gospodarstw tylko z produkcją roślinną; – niekorzystną strukturę zasiewów, brak przemienności upraw, coraz większą dominację uprawy zbóż; – minimalne stosowanie poplonów jarych i ozimych, niewielkie pokrycie gruntów ornych roślinnością w okresie zimowym; – minimalne nawożenie mineralne i obornikiem; – mniej niż minimalne wapnowanie gleb; – bardzo mały udział gospodarstw utrzymujących zwierzęta wypasowe. Pod względem tych wskaźników drobne gospodarstwa rolne negatywnie prezentują się na tle gospodarstw średnich i większych obszarowo. Wszystkie te czynniki nie sprzyjają utrzymaniu żyzności gleb, a raczej prowadzą do degradacji nie tylko gruntów ornych, ale także pastwisk i łąk”. Według analiz Wioletty Wrzaszcz (2013) tylko około 22% gospodarstw rodzinnych w Polsce gospodaruje w sposób zrównoważony. Na ogół są to gospodarstwa większe. Niewielki obszar nie sprzyja także uprawom ekologicznym: drobne gospodarstwa stanowią znikomy udział wśród gospodarstw ekologicznych, których przeciętny areal jest trzykrotnie większy od przeciętnego arealu gospodarstwa rodzinnego w Polsce. Po stronie „ma” środowiskowych funkcji drobnych gospodarstw rolnych trzeba zapisać mniejsze skażenia chemiczne (brak nawożenia mineralnego) oraz podtrzymywanie specyficznego, zróżnicowanego wiejskiego krajobrazu. Może on być specyficznym zasobem lokalnym dla rozwoju np. wiejskiej turystyki, jest jednak nie tylko rezultatem istnienia drobnych gospodarstw, lecz także rozdrobnienia parceli ziemi. Jeśliby nastąpiła komasacja gruntów, to owe malownicze skrawki znikną.

Funkcje społeczne budzą najwięcej kontrowersji, co wynika ze sposobu ich postrzegania, kiedy automatycznie przenosi się funkcje niegdyś pełnione w teraźniejszość, a także kiedy jako rzeczywiste traktuje się również funkcje wyobrażone, oparte na trwale zakorzenionych mitach, najczęściej o agrarystycznym zabarwieniu, co jest nie tylko polską specjalnością. Jeszcze i obecnie można znaleźć badaczy, widzących w nich ostoję dla wszelkich cnót narodowych i ludzkich, ponieważ „drobne gospodarstwa rolne są nie tylko najkorzystniejszą formą gospodarowania w rolnictwie, ale także gwarancją istnienia optymalnych relacji międzyludzkich i silnych więzi, określanych dziś mianem kapitału społecznego. Nie powinno więc również ulegać wątpliwości, iż tzw. tradycyjne gospodarstwa chłopskie powinny być traktowane jako najważniejsze miejsce tworzenia i przechowywania istotnych wartości” (Bukraba-Rylska 2012: 44). Niestety, jak uczy historia, taka rzeczywistość nigdy nie istniała i tym bardziej nie istnieje dzisiaj. Najpierw została stworzona na potrzeby pozytywistycznej akcji „uobywatelniania chłopów”, później zaś była wykorzystywana w momencie powstawania państw narodowych po I wojnie światowej w Europie Środkowej, którym potrzebny był lud-naród. Ten mit chłopów-obywateli – podstawowej warstwy społeczeństwa – ugruntował agraryzm, bardzo popularny w okresie międzywojennym, i przechował tzw. realny socjalizm. W latach dziewięćdziesiątych XX w. pojawił się w tzw. neoagraryzmie. Agraryzm, nawet nienazwany, stanowi do dziś – co znakomicie dokumentuje prof. Jerzy Wilkin (2013) – aksjologiczne zaplecze dla polityki rolnej i polityki wobec wsi.

Żartobliwie można byłoby stwierdzić, że drobne gospodarstwa, gospodarstwa quasi-chłopskie, to „wielofunkcyjne struktury społeczne”. Przypisuje się im bowiem wiele funkcji: społecznych i kulturowych, jawnych i ukrytych, rzeczywiście istniejących i wydumanych. Często nawzajem sprzecznych. Problem „społecznych pożytków z drobnych gospodarstw” ma już sporą literaturę³. Często ukazuje też ona funkcję drobnych gospodarstw w utrzymaniu żywotności wsi, jakby zniknięcie tych gospodarstw automatycznie przeniosło związane z nimi rodziny do miasta. Także funkcję w utrzymaniu społecznej spójności wsi, tj. funkcję społeczno-kulturową w socjologicznym znaczeniu. Powinna więc ona przejawiać się także w podtrzymaniu tradycyjnych form współpracy. Tymczasem analiza statystyczna sugeruje ostrożność w formułowaniu tez o funkcji podtrzymywania tradycji i spójności wsi. Na przykład w regionach o najwyższych udziałach gospodarstw drobnych udział pomocy sąsiedzkiej w pracach rolniczych jest mniejszy niż na pozostałych obszarach. Dotyczy to województw: małopolskiego, podkarpackiego, śląskiego i świętokrzyskiego.

Drobne gospodarstwa „wiążą” znaczną część ludności wiejskiej. Podstawą tego związku jest jakakolwiek praca, której efektem jest (jakaś) produkcja rolna. Ta produkcja – przez samozaopatrzenie (częściej) albo komercjalizację – wzmacnia zasoby materialne gospodarującej rodziny. Dodatkowym ich wzmocnieniem są dopłaty bezpośrednie, traktowane przez właścicieli ziemi jako należna renta z tytułu posiadania⁴. Praca w tych gospodarstwach, zwłaszcza osób pracujących wyłącznie w ich obrębie, łądodzi wiejskie bezrobocie, dając niepełne zatrudnienie, ale pełne ubezpieczenie społeczne, zdrowotne i prawo do przyszłej emerytury. Współtworzy to zjawisko bezrobocia ukrytego, ale też ułatwia pracę w szarej strefie, jak również sezonową pracę za granicą w charakterze robotników rolnych⁵. To jedna z ukrytych funkcji tych gospodarstw. Retoryczne do tej pory pytanie dotyczy społecznych dysfunkcji takiej sytuacji, występujących w sferze postaw wobec pracy, wobec innych mieszkańców wsi, w zakresie stosunku do państwa, w tworzeniu specyficznej indywidualnej, acz nie zawsze zgodnej z moralnością, zaradności.

Naiwnością byłoby sądzić, że tak specyficzna kondycja społeczna nie wpływa na opinie, postawy i zachowania zbiorowości związanej z tymi gospodarstwami. Właściciele drobnych i niskotowarowych⁶ gospodarstw, w porównaniu nie tylko z rolnikami, lecz także mieszkańcami wsi, słabiej angażują się w życie publiczne: rzadziej są członkami organizacji społecznych czy podejmują pracę na rzecz społeczności. W porównaniu z innymi rolnikami mają mniej intensywne kontakty z lokalnymi instytucjami i rzadziej uczestniczą w wiejskich zebraniach. W tej zbiorowości niższe jest tzw. zaufanie uogólnione, ale zarazem niższy jest też poziom uogólnionej nieufności. Dość niepokojąca

³ Powstało nawet odrębne czasopismo *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych*.

⁴ Wojciech Józwiak i Wojciech Jagła (2011) szacują, że rocznie nawet 11% dopłat bezpośrednich płynie do kieszeni właścicieli ziemi, a nie do rolników, jej faktycznych użytkowników.

⁵ Badania prowadzone we Francji pokazują, że sezonowi robotnicy rolni z Polski „wypierają” dotychczasowych sezonowych robotników z krajów Maghrebu (zob. Michalon, Potot 2009).

⁶ Odwołuję się tu do mojego opracowania (Halamska 2013), gdzie zbiorowość drobnych rolników w bazie danych badania „Diagnoza społeczna 2009” wyróżniono z całej zbiorowości rolników na podstawie niskich dochodów osobistych miesięcznie.

wyduje się struktura zaufania tej zbiorowości: duży, większy niż w grupach porównawczych rozdziew między zaufaniem do instytucji demokratycznych (Sejm, Parlament Europejski) a siłowych instytucji hierarchicznych (policja) wskazuje na silniejszą tendencję autorytarne. Wiąże się z nimi znacznie słabsza tolerancja i o wiele silniejsza ksenofobia. W sumie sygnalizuje to problemy z uczestnictwem w demokratycznym życiu społecznym, co potwierdzają postawy wobec dobra wspólnego i demokracji. Są i inne tego przejawy. W 2009 r. syntetyczny wskaźnik wrażliwości na dobro wspólne wynosił w Polsce 2,30, na wsi – 2,18, wśród rolników – 2,27. U drobnych rolników wskaźnik ten jest szacowany na jeszcze niższy niż na wsi. Tę ułomność postaw obywatelskich pogłębia stosunek do demokracji. Tu zadeklarowanych jej zwolenników jest jeszcze mniej niż wśród ogółu rolników i mieszkańców wsi, natomiast większy jest udział niemających zdania w tej kwestii i znacząco częściej niż w innych grupach rolników i na wsi pojawia się pogląd, że forma rządów w ogóle nie jest ważna, nie ma żadnego znaczenia (zob. Halamska 2013).

Na podstawie zaobserwowanych i opisanych wyżej tendencji można postawić tezę o ułomności postaw obywatelskich drobnych rolników (quasi-chłopów). Nie sposób jej tłumaczyć wielkością gospodarstwa, lecz przede wszystkim kondycją społeczną ich użytkowników: ich słabą pozycją dochodową, poszukiwaniem dodatkowych dochodów, niskim wykształceniem i – co pokazują badania nad strukturą społeczną – dziedziczeniem pozycji z pokolenia na pokolenie (zob. Domański 2005) oraz malejącą jeszcze w okresie transformacji ruchliwością społeczną, zwłaszcza „klas ludowych” (zob. Domański 2004). To także efekt swoistej indywidualnej zaradności, owego „zabiegania”, co przejawia się większą niż u rolników mobilizacją w trudnych sytuacjach życiowych, ale też częściej spotyka się tu relatywizację problemów (pociesza się, bo mogło być gorzej).

Jaką rolę odgrywa taka sytuacja w życiu samych drobnych rolników, czy jest to dla nich sytuacja komfortowa, dająca poczucie zadowolenia, satysfakcji, czy raczej źródło napięć i frustracji? Odpowiedź na to pytanie byłaby zarazem weryfikacją lub falsyfikacją „ponowoczesnej chłopomańskiej” tezy, według której upatruje się w tej grupie gospodarstw idylliczne rozwiązanie życia na wsi: w zgodzie z naturą, ludzi z miłością uprawiających swoją ziemię i produkujących dla siebie i innych zdrową żywność; żyjących skromnie, ale i spokojnie, do niewielkich dochodów z rolnictwa dorabiających trochę na boku, zwłaszcza zimą. Spójrzmy zatem, jak ta idylla wygląda z perspektywy samych quasi-chłopów: wszystkie elementy samooceny – zrekonstruowane na podstawie badań „Diagnoza społeczna 2009” – wskazują, że są to ludzie mniej zadowoleni z własnego życia niż rolnicy, mieszkańcy wsi, Polacy, jest to zbiorowość bardziej sfrustrowana. Na to poczucie składają się częstsze niż w innych grupach problemy finansowe, jak również częste poczucie niepewności dochodów i uciążliwości pracy oraz nadmiaru obowiązków (zob. Halamska 2013). To wszystko skłania do poszukiwania sposobów rozwiązania sytuacji tej grupy.

Podsumowanie

Drobne gospodarstwa rolne są bardzo liczną grupą wśród gospodarstw rolnych w Polsce. Ich obecność ciąży na wizerunku całego polskiego rolnictwa – można by im

nawet przypisać jego „funkcję wizerunkową”. Z tym gospodarstwami związana jest liczna zbiorowość ludzi, czy to pracująca w nich, czy tylko czerpiąca korzyści z racji społecznego statusu rolnika, jaki zapewnia to gospodarstwo. Istnienie i funkcjonowanie tych gospodarstw wywiera znaczący wpływ na życie społeczne na różnych poziomach jego organizacji.

Na poziomie mikro – jednostki i rodziny rolniczej – drobne gospodarstwa rodzinne bezpośrednio oddziałują na jakość życia i kondycję społeczną ludzi z nimi związanymi: mają wpływ na sytuację materialną rodzin albo w postaci dochodów, albo samozaopatrzenia, choć wyłącznie z tych gospodarstw żyje niska część związanych z nimi rodzin. O wiele większy wpływ na ich kondycję wywierają świadczenia socjalne (ubezpieczenia społeczne i zdrowotne) wynikające ze statusu rolnika, jaki zapewnia posiadanie tego gospodarstwa. To pozwala części członków tych rodzin rolniczych na pracę w szarej strefie, także za granicą. Nie jest to jednak kondycja materialna i socjalna zapewniająca ludziom zadowolenie z życia. Drobni rolnicy jawią się jako grupa bardziej sfrustrowana sytuacją materialną, bardziej autorytarna i ksenofobiczna.

Na poziomie mezo – wioski, gminy, regionu – drobne gospodarstwa rodzinne mają znaczący wpływ na środowisko przyrodnicze i społeczne. Widoczny jest ich wpływ na zachowanie wiejskiego charakteru krajobrazu i jego różnorodność. Jeśli natomiast idzie o oddziaływanie na samą przyrodę, to poza niezatrucianiem środowiska, co wynika ze sposobu gospodarowania, ich wpływ na kondycję użytkowanej ziemi jest dysfunkcyjny, gdyż gospodarstwa te nie mogą funkcjonować w sposób zrównoważony. Podobnie dysfunkcyjny wpływ wywierają one na środowisko społeczne wsi: ich udział w życiu społecznym jest mniejszy niż innych grup. Ponadto ich istnienie, zwłaszcza gospodarstw nieprowadzących produkcji, jest dysfunkcyjne w procesie zmian struktury agrarnej, blokują one bowiem przepływ ziemi do chcących się modernizować gospodarstw większych czy bardziej żywotnych.

Na poziomie makro – drobne gospodarstwa odgrywają ważną rolę w „systemie globalnym”: społeczeństwie. Ujawnia się ona zwłaszcza w sytuacjach kryzysowych, kiedy rodzinne gospodarstwa, także drobne, absorbują nadmiar siły roboczej i przechowują ją we względnie dobrych warunkach. To wynika z ich rodzinnego charakteru, z czym wiąże się elastyczność ich funkcjonowania. Pełnią tym samym funkcje stabilizujące system społeczny i funkcje polityczne. Nie są to jednak ich jedyne funkcje o tym charakterze. Inne wynikają z licznej zbiorowości ludzi związanymi z tymi gospodarstwami, którzy w momentach politycznego wzmożenia stają się elektoratem. O ten liczny elektorat zabiegają wszystkie siły polityczne, co ogranicza potem – przynajmniej potencjalną – możliwość podejmowania decyzji niezgodnych z jego interesami.

Bibliografia

- Baum R., Wielicki W. (2007). Prognoza przeobrażeń w rolnictwie do 2030 roku w kontekście zrównoważonego rozwoju. *Wieś i Rolnictwo*, nr 1, s. 19–32.
- Bukraba-Rylska I. (2012). Rola drobnych gospodarstw rolnych w tworzeniu kapitału i dziedzictwa kulturowego wsi. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych*, nr 1, s. 43–60.

- CIRAD (2013). Les agriculture familiale du monde, Montpellier, www.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/20130711_rapport_final_MAAF_AFD_AF_CIRADBIS_31_Mai_complet_cle0197b5.pdf [dostęp: 02.01.2014].
- Czapiński J., Panek T. (red.) (2009). *Diagnoza społeczna 2009. Raport z badań*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Domański H. (2004). *O ruchliwości społecznej w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Domański H. (2005). Homogamia małżeńska i dziedziczenie pozycji w rodzinach rolników w: K. Gorlach, G. Forys (red.), *W obliczu zmiany: wybrane strategie działania mieszkańców polskiej wsi*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, s. 31–48.
- Dzun W. (2013). Drobne gospodarstwa w rolnictwie polskim. Próba definicji i charakterystyki. *Wies i Rolnictwo*, nr 2, s. 9–27.
- GUS (2012). *Charakterystyka gospodarstw rolnych. Powszechny Spis Rolny 2010*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Halamska M. (2004). A different end of the peasants? *Polish Sociological Review*, nr 3(147), s. 245–268.
- Halamska M. (2008). Drobne gospodarstwa rolne i ich właściciele na polskiej wsi. Refleksje socjologiczne. *Annales Universitatis Marie-Curie Skłodowska*, nr 36(2), s. 113–129.
- Halamska M. (2013). Quasi-chłopi w przestrzeni społecznej wsi. *Wies i Rolnictwo*, nr 2, s. 28–42.
- Halamska M. (2014). Współczesne rolnictwo rodzinne: polimorficzna rzeczywistość i mity. *Wies i Rolnictwo*, nr 2, s. 25–46.
- Halamska M., Lamarche H., Maurel M.-C. (2003). *Rolnictwo rodzinne w transformacji postkomunistycznej. Anatomia zmiany*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Józwiak W. (2007). Funkcjonowanie i role społeczne najmniejszych gospodarstw rolnych. *Wies i Rolnictwo*, nr 2, s. 29–40.
- Józwiak W. (2012). *Polskie rolnictwo i gospodarstwa rolne w pierwszej i drugiej połowie XXI wieku*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Józwiak W., Jagła W. (2011). Korekta obciążeń gospodarstw rolnych osób fizycznych i ich skutki. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 94, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, s. 75–86.
- Michalon B., Potot S. (2009). Quand la France recruit en Pologne. Réseaux transnationaux et main-d'œuvre agricole, w: *Travailleurs saisonniers dans l'agriculture européenne. Etudes Rurales*, nr 182, s. 87–102.
- Sikorska A. (2003). *Gospodarstwa socjalne w strukturze społeczno-ekonomicznej wsi*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Sikorska A. (2013). *Procesy przekształceń strukturalnych w wiejskiej społeczności i chłopskim rolnictwie*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Wilkin J. (red.) (2010). *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Wilkin J. (2011). Wielofunkcyjność wsi i rolnictwa a rozwój zrównoważony. *Wies i Rolnictwo*, nr 4, s. 27–40.
- Wilkin J. (2013). Aksjologia i prakseologia polityki wobec drobnych gospodarstw rolnych w Polsce i Unii Europejskiej. *Wies i Rolnictwo*, nr 2, s. 43–54.
- Wrzaszcz W. (2013). Zrównoważenie indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce objętych FADN. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1, s. 73–90.
- Zegar J.S. (2007). Kwestia gospodarstw samozaopatrzeniowych w Polsce. *Wies i Rolnictwo*, nr 1, s. 33–48.

- Zegar J.S. (2009). *Struktura polskiego rolnictwa rodzinnego pod koniec pierwszej dekady XXI wieku*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Żmija J., Szafrąńska M. (2015). Społeczne i ekonomiczne aspekty funkcjonowania drobnych gospodarstw rolnych w Polsce. *Wieś i Rolnictwo*, nr 1, s. 155–166.

Uwarunkowania rozwoju rolnictwa oraz obszarów wiejskich w ujęciu historycznym i współcześnie

Bogdan Klepacki

Najważniejszym, często nieuświadomionym celem każdego gatunku jest jego przetrwanie. Przetrwanie i ewentualny rozwój są w stopniu zasadniczym, a nawet determinującym, uzależnione od funkcjonowania w określonych, sprzyjających (bądź nie) warunkach. Dotyczy to całego świata ożywionego, zarówno roślinnego, jak i zwierzęcego. To korzystne przez miliony lat warunki umożliwiły powstanie gigantycznych przedstawicieli świata roślin i zwierząt (np. w erze dinozaurów), z kolei niesprzyjające spowodowały ich zagładę. Splot korzystnych warunków (8–5 mln lat temu) umożliwił rozwój rodziny człowiekowatych, a później (2,5 mln lat temu) gatunku *homo* i (1,6 mln lat wstecz) *homo erectus*, a następnie (400–250 tys. lat temu) *homo sapiens*, czyli ludzi, którzy w kolejnych pokoleniach, 8–4 tys. lat p.n.e., dokonali rewolucji rolniczej (neolityzacja), czyli przejścia od zbieractwa i myślistwa do chowu zwierząt i uprawy roślin.

Rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich nie może następować w oderwaniu od ogólnej sytuacji społeczno-gospodarczej, zwłaszcza stanu jego otoczenia i zaangażowania społeczno-kulturowego ludności na określonym terenie. Istnieje wiele teorii dotyczących periodyzacji zmian w ujęciu historycznym. Ich konstrukcja jest jednak sprawą trudną i zawsze, z natury rzeczy, stanowi pewne uproszczenie i uogólnienie tendencji. Podstawowa trudność wiąże się z faktem przestrzennego zróżnicowania poziomów rozwoju w ujęciu globalnym. Nawet na początku XXI w. równolegle funkcjonują społeczeństwa wysoko rozwinięte oraz te kontynuujące styl życia wieku pokoleń przodków, uznawane za „zacofane”¹.

Celem opracowania jest dokonanie inwentaryzacji miejsca polskiego rolnictwa i (w pewnym stopniu) obszarów wiejskich w kontekście historycznym, na tle teorii rozwoju społeczno-gospodarczego świata, a także wskazanie ważniejszych wyzwań i szans rozwojowych Polski w tym zakresie.

¹ Tak przynajmniej wydaje się z punktu widzenia europejskiego, nie oznacza to jednak, że ludy te są mniej szczęśliwe lub bardziej nieszczęśliwe od mieszkańców państw uznawanych za najwyżej rozwinięte.

Miejsce społeczeństwa i gospodarki polskiej na tle teorii rozwoju Walta Whitmana Rostowa

Pomijając względy społeczno-socjologiczne i psychologiczne, z punktu widzenia społeczno-ekonomicznego za jedną z trafniejszych można uznać teorię Walta Rostowa, zgodnie z którą ludzkość w swoim rozwoju przeżyła/wa pięć stadiów (etapów), takich jak (Kamerschen, McKenzie, Nardinelli 1991: 967–968; Szpak 2003: 39–42):

1. Społeczeństwo tradycyjne – w tym najwcześniejszym okresie przeważa działalność rolnicza. Ludzie wykazują niewielką mobilność, większość ogranicza zasięg poruszania się do najbliższej okolicy, choć są wyjątki w postaci kupców, klas panujących, rycerstwa i duchowieństwa. Na tym etapie dominuje konserwatyzm, brak jest wyraźnego postępu ekonomicznego. W przypadku jednostek rolniczych (gospodarstw, folwarków, majątków feudalnych) dominuje samowystarczalność, autarkia. Ogólnie można stwierdzić, że nie ma w społeczeństwie „woli rozwoju”, cechą pożądaną dla większości ludzi jest stabilizacja, zabezpieczenie podstawowych potrzeb bytowych czy bezpieczeństwa.

2. Przesłanki do startu (społeczeństwo przejściowe) – w tym stadium niektórzy ludzie odrzucają fatalizm, wierzą, że mogą poprawić swoją sytuację ekonomiczną. Pojawiają się osoby, które obecnie moglibyśmy nazwać przedsiębiorcami, a także elity intelektualne dostrzegające potrzebę (możliwość) działania na rzecz rozwoju społeczno-gospodarczego. Jest to okres zdecydowanych przewartościowań psychologicznych – dotychczas miejsce człowieka w życiu wyznaczało miejsce urodzenia, od tego czasu – pozycja ekonomiczna danej osoby i jej rodziny (skok od feudalizmu, bazującego głównie na własności ziemskiej, posiadanych tytułach książęcych, hrabiowskich itp. – do burżuazji, z jej określaniem statusu osób według posiadanego majątku). W zakresie gospodarczym w okresie tym następuje rozwój narzędzi produkcji oraz wytwarzania w systemie manufaktury, a także rozwijany jest handel, już nawet na poziomie światowym.

3. Start – to okres 20–30 lat gwałtownych zmian w sferze gospodarczej i społecznej. W ujęciu historycznym wiązał się on z przejściem od produkcji manufakturowej do przemysłowej oraz ze wzrostem wydajności pracy. Wyraźne oznaki to bankructwo jednych przedsiębiorstw, a rozkwit innych, nasilone inwestycje krajowe i zagraniczne, gwałtowna zmiana obyczajów, form zarządzania itd. Wiele wskazuje na to, że na przełomie tysiącleci polska gospodarka i społeczeństwo znajdowały się w końcowej fazie tego etapu. Następowaly znaczące inwestycje w różne sfery gospodarki i infrastruktury, załamaniu uległ model rodziny wielopokoleniowej, wiele zasad społecznych i moralnych młode pokolenie traktowało jako przeżytek itd.

4. Osiąganie dojrzałości – to okres sięgający do 60 lat, w którym następuje wzrost PKB i poziomu życia, modernizuje się przemysł, zbliża do nasycenia sieć infrastruktury. Praktycznie można wytworzyć wszystkie dobra, problem polega jedynie na sfinansowaniu tej produkcji. Można założyć, że przy braku wielkich zawirowań politycznych (np. wojna w Europie Środkowej) oraz kataklizmów przyrodniczych gospodarka, a także społeczeństwo polskie (w tym rolnictwo i przemysł spożywczy) będą coraz bardziej zbliżały się do dojrzałości.

5. Masowa konsumpcja – oznacza okres, w którym większość społeczeństwa osiąga bardzo wysoki poziom życia, realna staje się konsumpcja dóbr typu dom, samochód, propozycje kulturalne, wyjazdy zagraniczne itp. Dostępność dóbr i usług jest na tym etapie powszechna, podstawowy problem to ich wybór, a także preferencje konsumentów.

Oceniając sytuację mieszkańców Polski, obecnie należałoby ją chyba lokalizować na poziomie czwartego etapu, choć niewątpliwie wiele osób realizuje już założenia etapu piątego – konsumpcji masowej. W ujęciu krajowym zaawansowanie należy ocenić bardziej realistycznie, czyli niżej.

Ważniejsze uwarunkowania makroekonomiczne rozwoju rolnictwa i jego otoczenia

Za podstawowy cel opracowania przyjęto próbę inwentaryzacji ważniejszych problemów, które występują w rolnictwie i jego otoczeniu. Wśród nich na podkreślenie zasługują makroekonomiczne uwarunkowania, a kilka można uznać za najistotniejsze.

1. Czynnikiem najważniejszym dla sytuacji poszczególnych krajów i społeczeństw, może jeszcze nie przez wszystkich obywateli uświadamianym, jest globalizacja. W XXI w. wyraźnie zmniejsza się dystans między państwami, producentami i konsumentami, dostawcami i odbiorcami. To oznacza, że polski rolnik, tak jak każdy inny producent i usługodawca, musi konkurować nie tylko z sąsiadem/ami, lecz także z producentami (usługodawcami) z bardzo odległych krajów. Jednocześnie mogą to być producenci z państw, w których nie są przestrzegane zasady „narzucane” przez Unię Europejską, w tym dotyczące np. ochrony środowiska i utrzymania „dobrostanu zwierząt”, co wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów i obniżeniem konkurencyjności producentów. Globalizacja tworzy dla nich zarówno zagrożenia (konkurencja), jak i szanse (nowe rynki zbytu). Na przykład zamknięcie rynku zbytu jabłek w Rosji może być katalizatorem poszukiwań nowych rynków w Azji (Indie, Indochiny), Afryce czy Ameryce.

2. W skali globalnej i regionalnej następować będzie liberalizacja handlu. Jest to zjawisko nieuchronne, polskie rolnictwo oraz przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego i handlowe muszą się do niego dostosować. Dodatkowo sytuację komplikuje fakt, że istnieje grupa krajów szybko się rozwijających, które z tradycyjnych importerów surowców rolnych stają się ich eksporterami, np. w skali światowej są to Chiny, Indie, Brazylia, a w Europie Turcja, Ukraina, Białoruś, Rosja itd. Oznacza to, że zwiększa się rola rozpoznania aktualnej sytuacji na światowym i krajowych rynkach poszczególnych produktów. W jej rozpoznanie, a także w promowanie produktów polskich będą musiały się włączyć szerzej zarówno same przedsiębiorstwa, jak i agendy rządowe.

3. Produkcja rolnicza i związane z nią przetwórstwo tradycyjnie kojarzą się z wytwarzaniem żywności, z marginalną pozostałą produkcją i usługami. W ostatnich dekadach jednak nie tylko zwiększa się spożycie produktów żywnościowych przetworzonych, lecz także rośnie rola produkcji na cele nieżywnościowe, głównie energetyczne. Produkcja ta może być konkurencyjna względem surowców żywnościowych. Jak dotychczas w Polsce produkcja energetyczna nie ogranicza możliwości produkcji żywnościowej, ze względu na istnienie znacznych rezerw gruntów potencjalnie rolniczych (odłogi,

ugory), jakkolwiek sytuacji takiej, zwłaszcza przy wzroście cen tradycyjnych nośników energii (ropa, gaz, węgiel), nie można wykluczyć.

4. W rolnictwie i jego otoczeniu zachodzą zmiany związane z nowymi technologiami wytwarzania oraz środkami pomocowymi na inwestycje produkcyjne. Ciągłe pojawiają się nowe maszyny i urządzenia techniczne, środki chemiczne, pasze, rozwiązania oparte na wykorzystaniu nowoczesnych technik typu GPS czy technologie informatyczne. Istnieje coraz bardziej skomplikowany system wsparcia rolnictwa oraz obszarów wiejskich środkami pomocowymi krajowymi i unijnymi, wiążący się z rozbudowaną stroną biurokratyczną (wnioskową i sprawozdawczo-rozliczeniową). Środki te tworzą szansę na rozwój gospodarstw rolniczych i obszarów wiejskich, jednak istnieje wiele barier korzystania z nich. To stawia przed rolnikami liczne wyzwania związane z wiedzą i podejmowaniem decyzji. Dla pojedynczego przedsiębiorcy opanowanie całej potrzebnej (potencjalnie przydatnej) wiedzy i jej wykorzystanie staje się trudne, dlatego coraz ważniejsze jest wsparcie producentów przez wyspecjalizowanych doradców państwowych i prywatnych.

5. Polscy rolnicy mają duże możliwości adaptacyjne, ale ciągle brakuje odpowiedzi na pytanie, co jest naszym priorytetem: intensyfikacja produkcji i/lub organizacji (jest to ścieżka rozwojowa krajów Europy Zachodniej i USA przez 40–50 lat po wojnie) czy zrównoważony rozwój (obecnie bardzo preferowany, zwłaszcza w krajach bogatych, sytych), czy nawet swego rodzaju ekstensyfikacja (rolnictwo niskonakładowe, ekologiczne). To pierwsze zapewnia bezpieczeństwo żywnościowe, jego przeciwieństwo zaś to rolnictwo bez użycia środków chemicznych. Wydaje się, że największe szanse rozwojowe ma rolnictwo racjonalnie łączące te dwa podejścia. A to oznacza wzrost znaczenia wiedzy, czyli tego czynnika produkcji, który nadal nie jest wyróżnikiem rolnictwa polskiego.

6. We współczesnych realiach europejskich (i światowych) bardzo ważne zagadnienie stanowi konkurencyjność polskiego rolnictwa i pozostałych segmentów gospodarki żywnościowej. Warunkiem utrzymania szans rozwojowych jest wytwarzanie takich produktów, które będą wybierane przez odbiorców. Do realizacji tego celu niezbędna jest współpraca między poszczególnymi ogniwami łańcucha żywnościowego, i to nie tylko na szczeblu krajowym, lecz także (w przypadku eksporterów) międzynarodowym². Jest to tyle ważne, że przetwórcza, a szczególnie odbiorca hurtowy i detaliczny, żąda produktu o konkretnych parametrach ilościowych i jakościowych. Rolnik już na etapie planowania organizacji i technologii produkcji musi precyzyjnie znać wymogi odbiorcy, aby im sprostać.

² Przykłady stosowania takich rozwiązań można spotkać w sadownictwie regionu grójeckiego (okolice Grójca, Białej Rawskiej), gdzie już przy konfekcjonowaniu jabłek obecni są przedstawiciele odbiorców z krajów arabskich. Przy sortowaniu jabłka są segregowane według wielu cech, nie tylko wielkości, ale także koloru, skali wybarwienia czy kształtu (w tym ogonka). Najmniejsze odchylenie od normy powoduje skierowanie owoców do przerobu przemysłowego.

Mikroekonomiczne zagadnienia dotyczące rozwoju polskich gospodarstw rolniczych oraz obszarów wiejskich

Druga grupa zagadnień to identyfikacja ważniejszych problemów rozwoju rolnictwa i wsi polskiej w ujęciu mikroekonomicznym (bądź znajdujących się na pograniczu mikro- i makroekonomii). Jest ich wiele, więc skupimy się tylko na kilku.

1. Istnieje dość uzasadnione przekonanie, że Polacy wykazują cechy indywidualistów, preferują działania samodzielne, bez uzależnienia od innych. Dotyczy to szczególnie rolnictwa, gdzie działalność zespołowa jest nadal niedoceniana, tymczasem umożliwia ona (choć nie gwarantuje) osiągnięcie wielu celów, zwłaszcza takich jak:

- obniżanie jednostkowych kosztów wytwarzania, a dzięki temu uzyskanie korzystniejszej pozycji konkurencyjnej wobec innych producentów, zarówno krajowych, jak i zagranicznych; niższe koszty mogą wynikać np. ze wspólnych zakupów maszyn lub innych środków produkcji, tańszego doradztwa czy prac związanych z kontaktami z rynkiem;
- uzyskanie wyższych cen zbytu, dzięki z jednej strony lepszemu rozpoznaniu potrzeb odbiorców i przygotowaniu towaru pożądanej jakości, a z drugiej – z tytułu większej partii wystandaryzowanego towaru do handlu lub przerobu;
- lepsza promocja produktów, zarówno we względu na możliwość przeprowadzenia profesjonalnej reklamy, jak i pozyskanie rozmaitych znaków o charakterze jakościowym czy wyróżniającym (np. produkt regionalny);
- podnoszenie jakości technologii i produktu itd. – wspólnie łatwiej jest skorzystać z nowoczesnego doradztwa czy kupić przodujące środki produkcji; rezerwy tkwią więc m.in. we wspólnym wprowadzaniu postępu technologicznego, wykorzystaniu doradztwa czy wiedzy.

2. Współczesne gospodarstwa często mniej się różnią poziomem wyposażenia technicznego aniżeli wynikami ekonomicznymi. Tajemnica tkwi w jakości podejmowanych decyzji oraz ich realizacji, co często wiąże się z wykorzystaniem wiedzy i doradztwa, umiejętnością „czytania rynku” itd.

3. Zagadnieniem niezmiernie ważnym staje się przyspieszenie rotacji pokoleniowej. Niestety wielu starszych producentów nie jest w stanie sprostać wymogom współczesności ze względów intelektualnych bądź zdrowotnych czy uwarunkowań związanych z tradycją. Zmiany społeczno-gospodarcze w rozwiniętym świecie przebiegają tak szybko (i coraz szybciej), że ludzie często nie są zdolni dostosowywać się do nowych wymogów. Osoby młode, zwykle lepiej wykształcone i „bywałe w świecie” szanse tkwiące w nowościach dostrzegają szybciej oraz adaptują je łatwiej aniżeli pozostałe.

4. Duże szanse rozwoju gospodarstw tworzy wykorzystanie środków pomocowych, zwłaszcza bezzwrotnych. Niezbędne jest jednak uproszczenie dokumentacji związanej z tą pomocą, zmniejszenie uciążliwości przygotowania wniosków i ich zatwierdzania. Dostyc powszechne jest przekonanie, że instytucje zajmujące się rozdzielaniem środków w Polsce stawiają bowiem wyższe wymagania wobec stosowanych w innych krajach Unii Europejskiej.

5. Współcześnie o życiu w odległych miejscowościach marzą jedynie pasjonaci rozczarowani warunkami funkcjonowania w miastach. Ludność rolnicza czy, szerzej,

wiejska chce żyć w takich samych podstawowych warunkach bytowych, w jakich funkcjonuje ludność miejska i podmiejska. Rozwój infrastruktury jest warunkiem poprawy poziomu życia mieszkańców wsi i zachęcenia do pozostania tam młodego pokolenia, jak również lokalizowania nowych przedsięwzięć. W wielu rejonach kraju, zwłaszcza wschodniej i północnej Polski, niezbędne są działania na rzecz utrzymania ludności na terenach wiejskich. Dla utrzymania ludzi niezbędny jest rozwój działalności pozarolniczej, lokalizacja drobnego przemysłu i instytucji pozaprzemysłowych.

6. Wieś może być dobrym miejscem do inwestycji związanych z turystyką, szczególnie agroturystyką, wypoczynkiem i rekreacją, usługami zdrowotnymi, konferencjami, wyjazdami integracyjnymi itp. Zwiększa się wykorzystanie obszarów wiejskich (zwłaszcza podmiejskich) jako miejsca zamieszkania dla ludzi zatrudnionych w miastach. To ostatnie może mieć pewne znaczenie lokalne, tworzenie osiedli mieszkaniowych w zasięgu 20–30 km od centrum większych miast pobudza bowiem działania na rzecz poprawy jakości dróg oraz systemu komunikacji publicznej³.

Pozaprodukcyjno-ekonomiczne funkcje rolnictwa

Rolnictwo i tereny wiejskie pełnią także jeszcze inne funkcje oprócz wymienionych powyżej. Ustosunkujemy się krótko do ważniejszych z nich.

Rolnik jako „kustosz krajobrazu”

Dawniej postrzegano wieś i rolnictwo głównie w kategoriach produkcyjnych, gospodarczych. Po epoce nadrzędności zysku nad przyrodą i jej zasobami, w ramach przesadnego lub racjonalnego „otrzeźwienia” wielu ludzi dostrzegło, że dysponujemy pięknym krajobrazem, doskonałym otoczeniem dla coraz bardziej zmęczonego miejską „nowoczesnością” człowieka. Zaczynamy cenić naturę, ale nie zawsze jest to zgodne z interesem ekonomicznym producenta rolnego, który woli np. zlikwidować zadrzewienia śródpolne, miedze itd., przeszkadzające mu w stosowaniu dużych maszyn. Rolnik może zrezygnować z działań na rzecz obniżenia kosztów, lecz ktoś musi za to zapłacić. „Mieszczuchy” robią to coraz chętniej.

Wieś jako „sypialnia miast”

Przez ostatnich kilkadziesiąt lat, a może nawet kilka stuleci, migracja ze wsi do miasta i – co za tym idzie – miejskie miejsce zamieszkania oznaczały awans cywilizacyjny, były więc celem milionów ludzi, zwłaszcza młodszych, bardziej przedsiębiorczych, odważniejszych. Obecnie na terenach wiejskich można osiągnąć takie same, a nawet wyższe

³ Osiedla zlokalizowane poza miastem coraz częściej są krytykowane np. z powodu podwyższania kosztów infrastruktury, zwiększania kongestii na szlakach dojazdowych, oderwania mieszkańców od centrów kultury czy sportu. Coraz większe jest natomiast zainteresowanie kupowaniem siedlisk poza miastem, nawet w znacznej odległości (100–150 km), wykorzystywanych okresowo, jako miejsce wypoczynku i kontaktu z przyrodą. Jest to model szczególnie pożądany przez osoby reprezentujące tzw. wolne zawody lub wykonujące prace na odległość.

techniczne parametry jakości życia aniżeli w mieście (budownictwo i wielkość domów, wyposażenie mieszkań, środki komunikacji, ogródki itd.). To skłania wiele osób, w tym ludzi zamożniejszych i przedstawicieli „wolnych zawodów”, do zamieszkania na wsi. Mogą tu powstawać oddzielne osiedla tworzone od podstaw na wykupionych obszarach wiejskich, często z przeznaczeniem dla konkretnej grupy zawodowej czy społecznej, np. osiedla pracowników morskich platform wiertniczych w Szkocji czy emerytów w Teksasie (USA). Osiedla takie są często znacznie oddalone od miast, zlokalizowane w cichej, spokojnej okolicy, oferujące niewielki kontakt z miejscową ludnością rolniczą. Bardziej zróżnicowane są „sypialnie miejskie”, w których mieszkają zwykle osoby pracujące w mieście, a spędzające w domu czas po pracy i weekendy. Sypialniany charakter mogą mieć zarówno zwarte osiedla, jak i domy wtopione pojedynczo na terenie wsi. Ciekawą odmianą jest tu zamieszkanie w odległych miejscach np. dziennikarzy czy artystów, którzy wykorzystują w pracy nowoczesne środki łączności, a np. w stolicy bywają kilka dni w miesiącu.

Rejon buforowania trudności w zatrudnieniu w miastach

W czasach nadmiaru rąk do pracy w pierwszej kolejności zwalniani byli pracownicy ze wsi, zwłaszcza tzw. ludność dwuzawodowa, która uzyskiwała pewne dochody z niewielkich zwykle gospodarstw. Pracodawcy, mając do wyboru zwolnienie z pracy osoby bez innych źródeł dochodu i dwu- lub wielozawodowców, wybierali tych drugich, „bo jako się wyżywią”. Obecnie znaczenie wsi jako „bufora” zatrudnieniowego zmalało. Warto jednak podkreślić, że okres utajonego bezrobocia wpłynął na aktywizację zawodową wielu mieszkańców wsi, praktyczne doksztalanie się, podejmowanie „na czarno” różnych prac, zwłaszcza budowlanych, jako tzw. złote rączki. Bardzo wielu rolników odkryło w sobie talenty rzemieślnicze i pokrewne bądź handlowe i stara się poprawić sytuację dochodową rodziny działalnością poza gospodarstwem. Niestety, funkcję buforową w coraz większym stopniu pełni emigracja stała lub okresowa.

Teren „powrotu do korzeni” osób zmęczonych miastem

Miasto jest wielkim magnesem dla ludzi przedsiębiorczych, niemniej po pewnym czasie, w tym po osiągnięciu sukcesu zawodowego, osoby o wiejskich korzeniach często czują się zmęczone rytmem, pośpiechem, hałasem, a także pseudonowoczesnością miast. W wieku średnim lub starszym uświadamiają sobie, że miejska gonitwa wcale nie oznacza lepszej jakości życia, zaczynają z nostalgią wspominać czasy młodości, wsi „sielskiej”, wczytywać się w historię rodziny i jej miejsca w określonej społeczności lokalnej. Powrót do korzeni może znaleźć wyraz w przeniesieniu się na wieś, ale także w zakupie lub budowie domku letniskowego.

Miejsce przechowywania wielu tradycji, w tym „chłopskiego myślenia”

W ostatnich dziesiątkach lat mamy do czynienia z postępującą degradacją zaufania do elit, zwłaszcza politycznych, ale także instytucji religijnych, naukowych itd. Ludzie

na ogół chcą mieć do kogoś/czegoś zaufanie, pewnego rodzaju „punkt oparcia”. Widząc „lekką bytu” współczesnych przywódców, poszukują innych punktów odniesienia. I w tym miejscu wieś okazuje się jednym z nielicznych miejsc, w których nadal można się zetknąć z zaufaniem do partnerów, uznaniem dla wagi wypowiedzianego słowa itd.

Ostatnie pozamuzealne miejsce przechowywania materialnej tradycji rolniczej

Polska przez wieki była krajem rolniczym, jej kultura materialna i niematerialna wiąże się więc ściśle z produkcją rolniczą i jej przetwarzaniem oraz ze zwyczajami wsi, w tym obrzędami i wierzeniami. Te niematerialne wartości są ulotne, jednak w znacznej części zostały zapisane, „zmagazynowane” na różnego rodzaju nośnikach. Obiekty materialne niszczeją bezpowrotnie. Dobrze więc, że w ostatnich latach coraz więcej osób, zwłaszcza prywatnych, usiłuje uratować podupadające dworki, chałupy i ich wyposażenie przed zniszczeniem. Jest to bardzo ważne, to bowiem, co dla starszego pokolenia w dzieciństwie było przedmiotem codziennego użytku, obecnie jest obiektem historycznym, a za pewien czas osiągnie wartość muzealną.

Wieś, w tym producenci rolni, podejmuje także wiele pozarolniczych funkcji produkcyjnych, takich jak: energetyczne (małe elektrownie wodne, wiatrowe), artystyczne, przetwórstwa przydomowego, usługowe, w tym sprzedaż usług turystycznych i agroturystycznych itd.

Można wskazać jeszcze inne funkcje terenów wiejskich, nie zawsze przyjemne, np. wieś staje się nierzadko miejscem lokalizacji obiektów lub działalności uciążliwych, takich jak wysypiska dla odpadów miejskich czy hałaśliwe dyskoteki, źle widziane i będące przedmiotem protestów w mieście. Wieś jest także miejscem chętniej niż miasto wykorzystywanym przez różnego rodzaju oszustów, liczących m.in. na słabszą znajomość prawa przez jej mieszkańców.

Dotychczas ekonomiści oraz osoby aktywne politycznie i gospodarczo bardziej koncentrowali uwagę na wsi jako jednostce gospodarczej bądź na ludności jako wyborcach. W miarę wzrostu zrozumienia znaczenia elementów społecznych w procesach zachodzących w kraju i na świecie problematyka ta stała się przedmiotem zainteresowania coraz większych grup badaczy. Nie czuję się znawcą tego zagadnienia, jednak z ogólnego oglądu i rozumienia wnoszę, że społeczne znaczenie wsi i rolnictwa jest nadal ważne: historycznie, organizacyjnie, politycznie. Pojawiła się nawet teza, że w Polsce nie można osiągnąć większości parlamentarnej bez udziału reprezentantów wsi (ostatnio Polskiego Stronnictwa Ludowego lub Samoobrony).

Wieś to także miejsce urodzenia i wychowania albo przyjemnego spędzania czasu; jest ona również inspiracją dla twórczości wielu artystów, zarówno w wymiarze dzisiejszym, jak i historycznym. Dlatego nasze poglądy na temat wsi i rolnictwa są często skażone osobistymi doświadczeniami, nie zawsze racjonalnymi.

Przewidywane zmiany roli wsi i rolnictwa

W ujęciu historycznym rola rolnictwa jako działu wytwórczości i źródła utrzymania ludności będzie malała. Powodem jest szybszy rozwój dziedzin pozarolniczych, zwłaszcza usług, a także ograniczone zasoby rolnicze oraz potrzeby żywnościowe. Takie stwierdzenie jest słuszne jednak tylko przy założeniu, że nie wystąpią jakieś kataklizmy, które cofną cywilizacyjny poziom rozwoju. Drugie założenie dotyczy zdolności nauki do kreowania nowych rozwiązań w zakresie pozyskiwania i coraz efektywniejszego wykorzystania energii.

W zakresie znaczenia ekonomicznego poszczególnych zadań rolnictwa oczekiwane tendencje można ująć następująco:

1. Tworzenie produktu krajowego brutto i dochodu narodowego – udział rolnictwa będzie nieznacznie malał, w kierunku ustabilizowania się na niskim poziomie, rzędu 1–2%.

2. Produkcja żywności – tu działalność rolnictwa jest nie do zastąpienia; wprawdzie można stosować różnego rodzaju substytuty żywności, jednak podstawowa masa żywności oraz surowców do jej produkcji musi pochodzić z rolnictwa. Można oczekiwać, że w przyszłości bardziej wymagający i bogatsi konsumenci będą żądali żywności bardziej naturalnej („więcej mięsa w mięsie”).

3. Produkcja surowców dla innych gałęzi gospodarki narodowej – jest to bardzo obiecujący kierunek wykorzystania produkcji rolniczej, zwłaszcza na cele energetyczne. Należy jednak oczekiwać poszukiwań różnych produktów przez przemysł, jako substytutów mas syntetycznych i innych tworzyw.

4. Tworzenie rynku zbytu dla pozarolniczych jednostek gospodarczych – rolnictwo w coraz większym stopniu staje się sektorem zmechanizowanym, z tendencją do automatyzacji i informatyzacji, wymaga coraz więcej środków z zewnątrz, takich jak maszyny i urządzenia rolnicze, obrotowe środki produkcji, ale także środki komunikacji i informacji. Wysoko wydajne rolnictwo jest materiało-, energo- i informacjochłonne, dlatego jest i będzie atrakcyjnym rynkiem zbytu dla przedsiębiorstw produkcyjnych, usługowych i doradczych.

5. Kształtowanie równowagi rynkowej – w warunkach liberalizacji handlu międzynarodowego oraz coraz większej liczby substytutów różnych towarów i usług rola rolnictwa krajowego będzie pod tym względem malała.

6. Uczestnictwo w wymianie międzynarodowej – udział rolnictwa, a więc producenta surowców, w zakresie wytwarzania typowych produktów (zboża, mięso, mleko itd.) będzie się zmniejszał, natomiast jest szansa na utrzymanie pozycji w zakresie produktów spożywanych w postaci nieprzetworzonej, zwłaszcza warzyw i owoców.

7. Akumulacyjna funkcja rolnictwa maleje, a nawet można powiedzieć, że rolnictwo w prawie wszystkich krajach rozwiniętych będzie netto biorcą środków finansowych. Jest to cena płacona za rozwiązywanie przez ten sektor wielu problemów społecznych, które pojawiłyby się, gdyby zatrudnienie wynosiło w nim tylko tyle osób, ile jest niezbędne. Dofinansowanie rolnictwa staje się swego rodzaju zamiennikiem finansowania socjalnego, społecznego, jakie musiałyby nastąpić w warunkach np. podwojonego bezrobocia.

W opracowaniu wspomniano także o innych funkcjach spełnianych przez współczesne rolnictwo i tereny wiejskie. W tym przypadku można oczekiwać następujących tendencji:

- rolnik jako „kustosz krajobrazu” – tę rolę rolnicy będą odgrywali w rosnącym stopniu, zwłaszcza że coraz więcej osób spoza rolnictwa godzi się na jej finansowanie;
- wieś jako miejsce lokalizacji „sypialni miejskich” – mimo pojawiającej się krytyki jest to bardzo rozwojowa tendencja wykorzystania terenów wiejskich; dotychczas cenione były zwłaszcza tereny w zasięgu oddziaływania dużych aglomeracji (sprawa dojazdu do pracy), w przyszłości coraz cenniejsze będą tereny oddalone, zwłaszcza po wybudowaniu autostrad i dróg szybkiego ruchu;
- teren „powrotu do korzeni” osób zmęczonych miastem – to zjawisko w dającej się przewidzieć przyszłości raczej będzie miało charakter epizodyczny. Nie należy też spodziewać się masowości, raczej dotyczyć będzie ono elitarnych środowisk artystycznych i naukowych, a także innych tzw. wolnych zawodów;
- rejon buforowania trudności w zatrudnieniu w miastach – w wyniku spadku bezrobocia, znacznej emigracji zarobkowej, a nawet niedoboru pracowników ta rola rolnictwa i wsi będzie ulegała marginalizacji;
- miejsce przechowywania tradycji – jest to element mało dostrzegany przez większość społeczeństwa, dlatego nie należy tej funkcji przeceniać;
- ostatnie miejsce zbiorów materialnej tradycji Polski – wartość tych zbiorów jest specyficzna, raczej cenna dla koneserów niż ludzi zawodowo zajmujących się handlem dobrami historycznymi i artystycznymi, dla których stanowi ona mało ważny zakres zainteresowań;
- pozarolnicze funkcje produkcyjne – wydają się najbardziej obiecującym segmentem wśród nietradycyjnych działalności wsi polskiej; nie należy jednak liczyć na nie jako panaceum na wszystkie bolączki i niedomagania rolnictwa, lecz traktować je jako uzupełnienie, wykorzystanie nisz rynkowych; są rejon i gospodarstwa, gdzie szansę tworzy wykorzystanie produkcji energetycznej, w innych artystycznej, przetwórstwa przydomowego, usług, działań turystycznych i agroturystycznych itd.; w działalności pozarolniczej ważne jest zrozumienie, że nie ma jednej recepty na sukces: dla każdego warunków trzeba znaleźć właściwą niszę rynkową;
- jednym z najnowszych trendów w dywersyfikacji działalności na wsi jest rozwój rolnictwa społecznego, łączącego działalność produkcyjną z celami społecznymi, socjalnymi, leczniczymi, rehabilitacyjnymi, wychowawczymi itd.; może ono polegać np. na przyjmowaniu do gospodarstwa i włączaniu do prac rolniczych osób niepełnosprawnych, „wypalonych psychicznie”, zmęczonych miastem, z jakiegokolwiek powodu poszukujących spokoju i kontaktu z naturą; wydaje się, że wzorem agroturystyki działalność taka będzie ulegała rozszerzeniu i może stanowić istotne źródło utrzymania dla części gospodarstw i ludności wiejskiej.

Problemy (pytania) rozwojowe wsi i rolnictwa

Rolnictwo i tereny wiejskie są organizmem niezwykle skomplikowanym, podatnym na oddziaływanie różnych środowisk i interesów, zarówno w wymiarze lokalnym,

krajowym, jak i globalnym. Współcześnie można wskazać kilka płaszczyzn sporów, może nie zawsze dookreślonych, a także o różnym znaczeniu i stopniu społecznego uświadomienia, mianowicie:

- Czy należy wspierać rolnictwo konwencjonalne, czy ekologiczne?
- Czy można dopuścić do szerokiego stosowania produkcji z wykorzystaniem organizmów modyfikowanych genetycznie (*genetically modified organisms*, GMO), czy należy tego zabronić?
- Czy należy podejmować decyzje polityczne i administracyjne, które będą rzutowały na to, czy rozwijać się będą gospodarstwa małe, średnie, duże, czy powinno się to pozostawić „niewidzialnej ręce rynku”?
- Czy należy wspierać rozwój gospodarstw z najmem siły roboczej, czy gospodarstwa *stricte* rodzinne, i które z nich mogą być perspektywnie bardziej konkurencyjne na rynku międzynarodowym?
- Czy polskie rolnictwo powinno być wielostronne, czy należy wyspecjalizować się w określonej produkcji oraz czy istnieją nisze rynkowe, w których możemy osiągnąć przewagę konkurencyjną?
- Czy polska nauka i doradztwo wystarczająco wspierają (bo mają takie możliwości) rozwój rolnictwa na poziomie praktycznym, a także decyzyjnym (decydentów), czy jesteśmy skazani na naśladownictwo bądź wykorzystanie technologii „przeniesionych” przez wielkie koncerny?
- Czy należy koncentrować się na wspieraniu rozwoju rolnictwa, czy terenów wiejskich?
- Czy tereny wiejskie mogą rozwijać się w warunkach niezbyt rozwiniętego rolnictwa?
- Jak wesprzeć rozwój edukacji na terenach wiejskich, aby szanse młodzieży wiejskiej i miejskiej były równe?

Odpowiedzi na te pytania nie są ani łatwe, ani jednoznaczne. Przyjęte rozwiązania będą jednak decydowały o kierunku i tempie zmian obszarów wiejskich oraz ich pozycji konkurencyjnej, zarówno w sensie produkcyjnym, jak i społeczno-ekonomicznym.

Podsumowanie

1. Przed rolnictwem i terenami wiejskimi stoi wiele wyzwań, jakich nie znały wcześniejsze pokolenia. Wiążą się one z globalizacją i rosnącą konkurencją na rynkach światowych. Słabnie również wola wspierania wsi przez jej otoczenie. Wzrasta znaczenie mechanizmów rynkowych, a coraz mniejszą rolę będzie odgrywała polityka interwencji rynkowej i dochodowa.

2. Szans rozwojowych wsi należy szukać m.in. w: lepszym wykorzystaniu wiedzy, postępie technologicznym, działalności zespołowej, rozwoju infrastruktury, przedsiębiorczości i zachęcaniu inwestorów do lokowania tam przedsiębiorstw produkcyjnych oraz usługowych.

3. Przyspieszeniu musi ulec rotacja pokoleniowa – wielu starszych producentów nie jest w stanie sprostać wymogom ze względów intelektualnych bądź zdrowotnych czy z powodu „związania” tradycją.

4. Udział Polski w Unii Europejskiej stwarza wielką szansę rozwojową dla kraju, w tym rolnictwa i obszarów wiejskich. Korzystanie ze środków pomocowych stawia jednak przed potencjalnymi beneficjentami duże wymagania, zarówno co do znajomości dostępnych programów, jak i umiejętności przygotowania właściwych projektów, ich realizacji i rozliczenia. Oznacza to, że rolnicy, inni producenci i władze samorządowe muszą być coraz bardziej przedsiębiorczy i wykazywać się inicjatywą, dostępne środki pomocowe tworzą bowiem jedynie szansę rozwoju, ale nie dają gwarancji sukcesu.

5. Polscy przedsiębiorcy rolni dość dobrze dostosowują się do wyzwań społeczno-gospodarczych. Mimo gorszych warunków naturalnych i „pozycji startowej” osiągnęli mocną pozycję konkurencyjną. Gospodarstwa silnie się różnicują i wyodrębniają się niezbyt liczna ich grupa, która trwale uzyskuje dochody ponadparitetowe. Większa jest jednak liczba gospodarstw, których dochody są bardzo niskie i spośród nich znaczna część będzie musiała z rolnictwa zrezygnować.

6. Polska znajduje się w niepowtarzalnej sytuacji, kiedy ma możliwość pozyskania istotnych środków pomocowych na rzecz rolnictwa i terenów wiejskich. Umiejętność ich wykorzystania będzie decydowała o szansach rozwojowych w obecnej perspektywie finansowej, ale również o stanie rolnictwa i polskiej wsi w następnych dziesięcioleciach. Można powiedzieć, że współczesne pokolenie decydentów i przedsiębiorców zdecyduje o tym, na ile unikalne szanse rozwojowe zostaną wykorzystane i utrwalone.

Bibliografia

- Grontkowska A., Klepacki B. (2006). *Ekonomika i zarządzanie przedsiębiorstwem w agrobiznesie*. Warszawa: Format-AB.
- Kamerschen D., McKenzie B., Nardinelli C. (1991). *Ekonomia*, przeł. zespół pod kier. P. Kuropatwińskiego. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność.
- Klepacki B. (2008). Zmiana roli rolnictwa w gospodarce narodowej, w: *V Rolniczy Festiwal Nauki*. Warszawa: Centralna Biblioteka Rolnicza, Centrum Doradztwa Rolniczego; nośnik elektroniczny.
- Klepacki B. (2010). Wieś, rolnictwo i agrobiznes polski pięć lat po akcesji do UE. Wprowadzenie. *Postępy Nauk Rolniczych*, nr 2, s. 5–10.
- Klepacki B., Stańko S. (2010). Formy wsparcia rozwoju rolnictwa i wsi w Polsce. *Postępy Nauk Rolniczych*, nr 2, s. 57–70.
- Landreth H., Colander D. (2005). *Historia myśli ekonomicznej*, przeł. A. Szeworski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skodlarski J., Matera R. (2005). *Gospodarka światowa. Geneza i rozwój*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stankiewicz W. (2007). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Szpak J. (2003): *Historia gospodarcza powszechna*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Tomczak F. (2005). *Gospodarka rodzinna w rolnictwie: uwarunkowania i mechanizmy rozwoju*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Wilkin J. (red.) (2010). *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.

Konflikty wokół ziemi – czy Wspólna Polityka Rolna może je łagodzić?

Dominika Milczarek-Andrzejewska, Katarzyna Zawalińska

Konflikty wokół ziemi na świecie

Ekonomiści uznają ziemię, obok kapitału i pracy, za klasyczny czynnik produkcji. Podkreślają, że ziemia jest dobrem ograniczonym i niemobilnym, co znacząco wpływa na specyfikę rynku ziemi. Dodatkowo zwracają uwagę na jej podstawową funkcję, jaką stanowi produkcja żywności. Dlatego dyskusje o bezpieczeństwie żywnościowym zawsze¹ odnoszą się do zasobów i zapotrzebowania na ziemię rolniczą.

Jak jednak zauważa prof. Jerzy Wilkin (2014: 114), wraz z rozwojem gospodarczym „znaczenie ziemi ulegało zmianom, przede wszystkim w zależności od znaczenia rolnictwa w gospodarce narodowej”. W okresie, gdy rolnictwo stanowiło ważną część produktu krajowego, ziemia wyznaczała nie tylko status majątkowy i społeczny, lecz także pozycję jednostki lub grupy w życiu politycznym (zob. Wilkin 2014). Obecnie ziemia spełnia wiele funkcji w gospodarce, a coraz większe powierzchnie przeznaczane są na cele nierolnicze, takie jak budownictwo, transport, rekreacja itd. (zob. Marks-Bielska 2013). Prowadzi to do rosnącej rywalizacji między sektorem rolniczym i pozarolniczym.

Rywalizacja między rolniczym i pozarolniczym użytkowaniem ziemi występuje na całym świecie. Jednym z ważnych zjawisk na nie wpływających jest m.in. proces rozprzestrzeniania się miast (*urban sprawl*), czyli ekstensywnej urbanizacji terenów otwartych. Zjawisko to, tak charakterystyczne dla USA, współcześnie występuje powszechnie zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się. Jego głównym negatywnym skutkiem jest utrata terenów rolnych, otwartych pól, lasów i obszarów podmokłych, a proces zagarniania terenów wiejskich jest szybszy niż przyrost liczby mieszkańców miasta (zob. Kamieniecki 2002).

¹ Oczywiście o skali produkcji żywności decyduje nie tylko wielkość obszaru ziemi rolniczej, lecz także wydajność produkcji wynikająca z użycia innych jej czynników. Ziemię można bowiem zastępować, stosując: nawożenie, sposoby ochrony roślin, nawadnianie upraw itd. A wraz z postępem biologicznym, technicznym i organizacyjnym zmniejsza się ziemiochłonność produkcji rolniczej (zob. Marks-Bielska 2010). Niemniej, ze względu na szybki przyrost ludności na świecie oraz rozwój produkcji rolniczej na cele nieżywnościowe, zapotrzebowanie na ziemię rolniczą będzie rosło mimo zwiększania wzrostu wydajności produkcji rolnej w ostatnich 50 latach. Ma na to także wpływ degradacja ziemi rolniczej (zob. UNEP 2014).

Konflikty dotyczące ziemi są także wynikiem procesu globalizacji i wzrostu znaczenia korporacji ponadnarodowych. Zjawisko zawłaszczania ziemi (*land grabbing*) przez zagraniczne firmy i korporacje ponadnarodowe w dużej mierze dotyczy ziemi rolniczej relatywnie „słabo strzeżonej” przez politykę rolną państwa, a więc szczególnie w Afryce, Ameryce Południowej, na Ukrainie i w Kazachstanie (zob. Łukaszewicz 2012). Główną przyczyną tego zjawiska jest wzrastający popyt na żywność i paliwa. Prognozowany dalszy wzrost zapotrzebowania na ziemię rolniczą potęgować więc będzie presję wywieraną na zasoby ziemi. Już dziś obszar gruntów orných zwiększa się szybko kosztem pastwisk, lasów i innych cennych przyrodniczo terenów (zob. UNEP 2014).

Jednocześnie zjawiskiem dość powszechnym w Europie jest porzucanie ziemi rolniczej i wyłączenie jej z użytkowania rolniczego (*land abandonment*). Na zjawisko to są szczególnie narażone regiony w takich krajach jak Portugalia, Hiszpania, Włochy, Grecja, Łotwa, Estonia, Finlandia, Szwecja i Irlandia (zob. Terres, Nisini, Anguiano 2013). Choć przyczyny tego procesu są złożone i zróżnicowane regionalnie, można wskazać ogólne grupy czynników wpływających na porzucanie ziemi rolniczej: uwarunkowania naturalne, degradację ziemi, czynniki społeczno-ekonomiczne (w tym proces transformacji w byłych krajach socjalistycznych), strukturę demograficzną i ramy instytucjonalne. Ocena skutków zjawiska porzucania ziemi rolniczej nie jest jednoznaczna. Z jednej strony bowiem wskazywane są skutki negatywne (np. depopulacja wsi), ale z drugiej – pozytywne (np. ochrona przyrody i bioróżnorodności) (zob. FAO 2006). Najczęściej jednak autorzy zajmują się skutkami negatywnymi. Jedna z proponowanych definicji porzucania ziemi rolniczej² brzmi: „Jest to zaprzestanie użytkowania, które prowadzi do niepożądanych zmian w bioróżnorodności i funkcjach ekosystemu” (Terres, Nisini, Anguiano 2013: 22).

Jak podkreślano wcześniej, procesy związane z użytkowaniem ziemi przebiegają odmiennie w różnych regionach świata. Paradoks polega na tym, że ziemia rolnicza w pewnych warunkach traktowana jest współcześnie jako „brązowe złoto”, a w innych jako „balast” skazany na porzucenie. Tym jednak, co łączy opisywane powyżej zjawiska, jest rola państwa oraz (nie)skuteczność różnych polityk dotyczących użytkowania ziemi.

Naukowcy są zgodni co do tego, że jednym z czynników wpływających na użytkowanie ziemi rolniczej – obok uwarunkowań historycznych, lokalizacji geograficznej, przemian demograficznych i zmian klimatu – jest polityka państwa. Zarówno w badaniach teoretycznych, jak i empirycznych wskazywana jest przede wszystkim polityka przestrzenna (zob. np. Rudel, Meyfroidt 2013) oraz polityka rolna (zob. np. Renwick et al. 2013). Analizowane są specjalne narzędzia ochrony ziemi rolniczej i krajobrazu wiejskiego (np. w Chinach³, Wielkiej Brytanii⁴, Polsce⁵). Coraz częściej autorzy pokazują

² Brakuje jednej precyzyjnej definicji porzucania ziemi. Przegląd i klasyfikację definicji można znaleźć np. w: Pointereau et al. 2008.

³ Ocenę wpływu polityki ochrony ziemi rolniczej w Chinach można znaleźć np. w: Lichtenberg, Ding 2008.

⁴ Politykę kontroli rozprzestrzeniania się miast w Wielkiej Brytanii przedstawili m.in. Gant, Robinson i Fazal (2011).

⁵ Przegląd podstaw prawnych ochrony ziemi rolniczej w Polsce zob. np. Górską, Michna 2010, natomiast ogólne porównanie regulacji rynków ziemi w krajach Unii Europejskiej zob. np. Swinnen, van Herck, Vranken 2013.

także wpływ uwarunkowań instytucjonalnych i jakości rządzenia (*good governance*) na procesy występujące na rynkach ziemi (zob. np. Tan et al. 2009; Nolte 2014).

Niniejsze opracowanie poświęcone jest właśnie wpływowi specyficznej polityki na sytuację na rynku ziemi. Głównym celem jest analiza wpływu Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) na użytkowanie ziemi rolniczej i jej ceny w krajach Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem Polski. Podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy WPR „łagodzi” konflikty dotyczące użytkowania ziemi rolniczej. Odpowiedź na nie wymaga podkreślenia różnicy między konfliktami dotyczącymi ziemi a konkurowaniem o ziemię. Założono, że gdy zostają zakłócone zasady konkurencji (tj. gdy w wyniku polityki zaburzeniu ulegają ceny) i gdy pewne grupy mogą uzyskiwać dodatkowe korzyści, prowadzi to – zamiast konkurencji o ziemię – do konfliktów między różnymi grupami aktorów ekonomicznych.

W podrozdziale drugim przedstawiono zmiany w użytkowaniu i cenach ziemi rolniczej w Polsce. Podrozdział trzeci zawiera krótką analizę wpływu WPR na użytkowanie i ceny ziemi w Europie, natomiast w czwartym pokazano te zależności dla Polski, wykorzystując przede wszystkim wyniki modelu równowagi ogólnej POLTERM oraz modelu równowagi cząstkowej CAPRI i modelu użytkowania ziemi Dyna-CLUE. Analizowano wpływ zarówno płatności bezpośrednich (filara I WPR), jak i działań związanych z Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW, czyli filara II WPR). Dodatkowo analiza została przeprowadzona na poziomie regionalnym (województw Polski).

Obserwowane zmiany w użytkowaniu i cenach ziemi rolniczej w Polsce

Za najważniejsze zjawiska związane z ziemią rolniczą w Polsce należy uznać, naszym zdaniem, narastającą rywalizację między jej wykorzystaniem rolniczym i pozarolniczym oraz porzucanie ziemi rolniczej na wybranych obszarach kraju⁶. W Polsce można także zaobserwować paradoks, o którym wspomniano wcześniej, polegający na tym, że w niektórych regionach popyt na ziemię rolniczą jest olbrzymi, co przejawia się rosnącymi cenami ziemi, a w innych regionach (obszarach) ziemia rolnicza jest wyłączana z użytkowania rolniczego. Na sytuację na rynku ziemi rolniczej w Polsce nakładają się więc dwa procesy: wyłączania ziemi rolniczej na cele pozarolnicze, co powoduje zmniejszanie jej zasobów, oraz wyłączania ziemi rolniczej z produkcji rolniczej bez zmiany jej formalnego statusu. Włodzimierz Dzun i Wiesław Musiał (2013) podkreślają, że dynamika ubytku ziemi w użytkowaniu gospodarstw rolnych jest większa niż dynamika zmniejszania się zasobów ziemi rolniczej. Dodatkowo procesy te są znacznie zróżnicowane regionalnie (zob. np. *ibidem*; *Rynek ziemi rolniczej...* 2001, 2005, 2014).

⁶ Za inne ważne zjawiska dotyczące rynku ziemi w Polsce, które nie są analizowane w tym tekście ze względu na jego objętość, należy uznać konkurowanie gospodarstw krajowych o dostęp do zwalnianych użytków rolnych dobrej jakości oraz konflikty dotyczące ziemi dzierżawionej przez gospodarstwa powstałe na terenach po byłych PGR-ach.

W wyniku wyłączenia ziemi na cele pozarolnicze powierzchnia użytków rolnych (UR) w ciągu ostatnich 10 lat zmniejszyła się o ponad 0,5 mln ha⁷ (z około 19,24 mln ha w 2004 r. do około 18,72 mln ha w 2014 r., czyli o 2,7%) (zob. GUS 2014). W latach 2004–2013 największe spadki dotyczyły województw podkarpackiego i śląskiego (ponad 4%). Stosunkowo duży ubytek ziemi rolnej obserwowany był także w województwie mazowieckim (około 3%) (zob. GUS BDL). Najprawdopodobniej wynikało to z ekspansji aglomeracji stołecznej rozbudowującej się na okolicznych terenach wiejskich i rolniczych (zob. Dzun, Musiał 2013). Najmniejsze spadki odnotowano natomiast w województwie wielkopolskim (około 1%) (zob. GUS BDL). Województwo to charakteryzuje się znacznym udziałem dużych gospodarstw i wyższą jakością ziemi rolniczej (zob. Dzun 2012).

Tak jak i w innych krajach zmniejszanie powierzchni ziemi rolniczej wynika przede wszystkim z rozwoju gospodarczego. Wejście Polski do UE przyspieszyło ubytek zasobów ziemi m.in. ze względu na ożywienie inwestycji infrastrukturalnych (zob. Dzun 2007). Ze zjawiskiem tym związana jest także obserwowana ostatnio w Polsce dynamiczna ekspansja zabudowy miejskiej na tereny wiejskie położone w pobliżu miast (zob. np. Raszeja 2005; Bański 2006; Radziszewska, Jaroszewicz, Szafranek 2012). Wielu autorów podkreśla jednak, że przepływ ziemi rolniczej do działów pozarolniczych jest nadmierny i dlatego konieczna jest wyważona i spójna polityka państwa dotycząca gospodarki ziemią (zob. np. Kamiński 2008; Górska, Michna 2010; Dzun, Musiał 2013).

Jako przyczynę drugiego trendu – wyłączenia ziemi rolniczej z produkcji – autorzy wskazują przede wszystkim niską opłacalność produkcji rolniczej, co szczególnie dotyka małe gospodarstwa rolne⁸ (zob. np. Baer-Nawrocka, Poczta 2014; Wilkin 2014). Na podstawie danych Powszechnego Spisu Rolnego 2010, Dzun i Musiał (2013) obliczyli skalę niewykorzystania ziemi rolniczej do produkcji rolnej w gospodarstwach rolnych na około 1,4 mln ha (czyli prawie 9% ogółu UR w gospodarstwach rolnych)⁹. Poziom niewykorzystania użytków rolnych jest jednak bardzo zróżnicowany regionalnie. Największy udział UR niewykorzystanych rolniczo¹⁰ charakteryzuje województwa o największym rozdrobnieniu agrarnym: podkarpackie, śląskie i małopolskie. Tam przekraczał on znacznie 10%, a w województwie podkarpackim – nawet 20%¹¹. Wysoki (ponad 10-procentowy) poziom niewykorzystania ziemi rolniczej występuje także w części województw o dużym udziale ziemi popegeerowskiej: lubuskim, pomorskim,

⁷ Analizę dla wcześniejszych lat zob. m.in. Górska, Michna 2010; Dzun, Musiał 2013.

⁸ Dzun i Musiał (2013) wskazują, że do powierzchni użytków rolnych niewykorzystywanych w celach rolniczych należy zaliczyć, oprócz UR wyłączonych z produkcji w gospodarstwach rolnych prowadzących produkcję rolną oraz UR w gospodarstwach rolnych nieprowadzących produkcji rolnej, także UR niebędące w użytkowaniu gospodarstw rolnych. W analizie zjawiska porzucania ziemi nie uwzględniamy ostatniej kategorii.

⁹ Autorzy wskazywali także tendencję rosnącą. W 2005 r. niewykorzystany przez gospodarstwa areal wynosił około 1 mln ha (6,5% ogółu UR w gospodarstwach rolnych) (zob. Dzun, Musiał 2013).

¹⁰ Zarówno w gospodarstwach rolnych bez działalności rolniczej, jak i w gospodarstwach z działalnością rolniczą, ale ugorujących ziemię lub neutrzymujących jej w kulturze rolnej.

¹¹ Udział ten wynosił w 2010 r. odpowiednio: 21,2; 18,9 i 13,9% (zob. Dzun, Musiał 2013).

zachodniopomorskim i warmińsko-mazurskim¹². W przypadku tych województw jest to „przede wszystkim pokłosie likwidacji PGR-ów i wciąż nie do końca zrealizowanego procesu efektywnego zagospodarowania mienia popegeerowskiego, w tym użytków rolnych” (ibidem: 72–73). Najmniejsza skala porzucania ziemi obserwowana jest w województwach o korzystnej strukturze agrarnej i wysokiej kulturze rolnej: kujawsko-pomorskim, opolskim i wielkopolskim (zob. Dzun, Musiał 2013)¹³.

Rzeczywisty zasób ziemi rolniczej w Polsce pozwalają ocenić dane Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR). Powierzchnia ziemi objętej dopłatami bezpośrednimi¹⁴ kształtuje się na poziomie około 14,1 mln ha (zob. ARiMR 2005–2014)¹⁵ i „można uznać, że owe 14 mln ha UR stanowi potencjał produkcyjny polskiego rolnictwa zawarty w zasobach ziemi rolniczej” (Baer-Nawrocka, Poczta 2014: 90).

Jak podkreślają autorzy (np. Terres, Nisini, Anguiano 2013), dla problemu porzucania ziemi ogromne znaczenie mają także jej ceny oraz, w szerszym sensie, uwarunkowania na rynku ziemi. Pavel Ciaian i Johan Swinnen (2009) pokazali, że transakcje prowadzące do zwiększenia sprzedaży gruntów i wzrostu cen sygnalizują zazwyczaj wysoki popyt na ziemię rolną, a tym samym mniejsze ryzyko wyłączenia ziemi z produkcji rolnej.

Ceny ziemi rolnej w Polsce w ciągu ostatnich kilkunastu lat rosły bardzo dynamicznie zarówno w obrocie prywatnym, jak i w obrocie gruntami Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa (WRSP)¹⁶. W latach 2000–2013 przeciętna cena 1 ha w obrocie prywatnym wzrosła ponadpięciokrotnie (z 4786 zł w 2000 r. do 26 339 zł w 2013 r.), a w obrocie gruntami skarbowymi – sześciokrotnie (z 3554 w 2000 r. do 21 813 w 2013 r.) (zob. *Rynek ziemi rolniczej...* 2001, 2005, 2014). Rok 2014 charakteryzowała dalsza tendencja wzrostowa. Tak jak i skala porzucania ziemi, ceny oraz ich dynamika wzrostu były również zróżnicowane regionalnie. W województwach o największej skali porzucania ziemi (podkarpackim, śląskim i małopolskim) zarówno poziom cen w obrocie prywatnym¹⁷, jak i skala ich wzrostu były niższe niż przeciętna dla kraju. Odmiennie wartości te kształtowały się w województwach o najmniejszym udziale UR niewykorzystanych rolniczo (kujawsko-pomorskim, opolskim i wielkopolskim). Zmiany cen w obrocie prywatnym oraz gruntami Zasobu WRSP w latach 2000, 2004 oraz 2013 przedstawia mapa na rycinie 1.

Wyniki analiz na temat zagospodarowania ziemi rolniczej w okresie przed- i poakcesyjnym pokazują, że wejście Polski do UE i wprowadzenie w ramach WPR dopłat

¹² Udział UR niewykorzystanych rolniczo wynosił w 2010 r. odpowiednio: 14,3; 12,1; 11,8 i 11,1% (zob. Dzun, Musiał 2013).

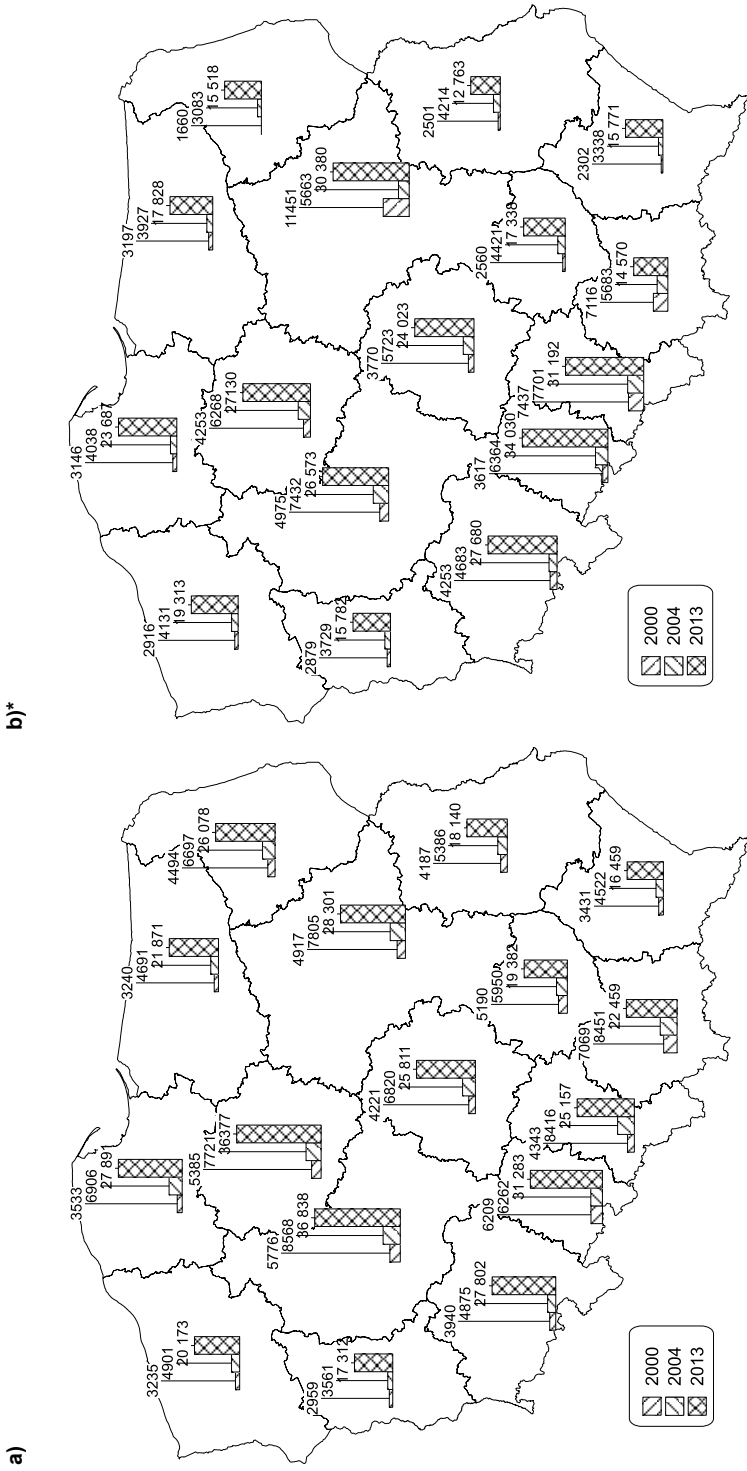
¹³ Udział niewykorzystanych UR oscylował w tych województwach wokół 3% (zob. ibidem).

¹⁴ Jest to ziemia pozostająca w dobrej kulturze rolnej w gospodarstwach o powierzchni powyżej 1 ha.

¹⁵ Od 2005 r. deklarowana powierzchnia dla Jednolitych Płatności Obszarowych oscylowała wokół 14,0–14,3 mln ha UR (zob. ARiMiR 2005–2014).

¹⁶ Różnice na obu rynkach wynikają m.in. z faktu, że ceny w obrocie prywatnym dotyczą gruntów ornych, a w obrocie gruntów skarbowych – gruntów rolnych (czyli gruntów ornych, użytków zielonych i nieużytków). Nie bez znaczenia są także odmienna wielkość i geograficzne położenie gruntów oferowanych z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa.

¹⁷ W regionach tych, ze względu na uwarunkowania historyczne, udział ziemi popegeerowskiej jest znacznie niższy niż w województwach zachodnich i północnych.



Rycina 1. Ceny ziemi w obrocie a) prywatnym i b) Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa (ZWRSP) w latach 2000, 2004 i 2013 (w zł)

* Wysokie wartości cen ziemi pochodzącej z Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w 2000 r. dla województw mazowieckiego i małopolskiego wynikają ze specyfiki zawartych transakcji w tym roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportów *Rynek ziemi rolniczej* (2001, 2005, 2014).

obszarowych spowolniły proces wyłączenia ziemi z użytkowania rolniczego w gospodarstwach rolnych (co należy łączyć także ze spowolnieniem procesu zmniejszania się liczby gospodarstw rolnych). Niemniej w ostatnich latach proces deproduktywizacji ziemi rolniczej ponownie przybrał na znaczeniu, co wiąże się z brakiem poprawy rentowności i wzrostem możliwości uzyskania dochodów poza rolnictwem (zob. Dzun, Musiał 2013).

Wpływ WPR na użytkowanie i ceny ziemi rolniczej w Europie

Już w debacie nad reformą WPR z 2003 r. posługiwano się argumentem, że wpływ WPR na użytkowanie ziemi jest na tyle duży, iż przekierowanie wsparcia z dopłat do produkcji na dopłaty obszarowe przy jego redukcji doprowadzi do powszechnego porzucania użytków rolnych w całej UE – co wywołałoby oczywiste negatywne skutki społeczne, ekonomiczne i środowiskowe (zob. Keenleyside, Tucker 2010). Argumentacja ta wykorzystana została przez niektóre kraje (np. Francję) po to, by zapewnić jak największe wsparcie dla swojego rolnictwa, podczas gdy argumenty ekologiczne miały charakter w dużej mierze retoryczny (tzw. logika *juste retour*) (zob. Grosse, Hardt 2010). Dlatego przy reformie WPR z 2003 r., mimo generalnej tendencji do przekierowania wsparcia na dopłaty obszarowe, zachowano je częściowo w formie dopłat do produkcji rolnej.

Wpływ WPR na użytkowanie ziemi w różnych krajach europejskich był wielokrotnie analizowany za pomocą różnych modeli ekonomicznych i ekonometrycznych. Do takich opracowań modelowych należą m.in.: Scenar 2020 (zob. Novicki et al. 2009), EURURALIS (zob. Verburg et al. 2010), FP6 SENSOR (zob. Helming et al. 2011) oraz Land Use Modelling Implementation (zob. Pérez-Soba et al. 2010; Verburg et al. 2012). W badaniach ogólnoeuropejskich przeprowadzonych przez Alana Renwicka i współpracowników (2013), gdzie szczególny nacisk położony został na analizę wpływu filara I WPR na porzucanie użytkowania ziemi rolniczej, posłużono się modelami CAPRI i Dyna-CLUE.

Wyniki tych badań doprowadziły m.in. do następujących konkluzji. W przypadku gdyby usunięto w całości płatności w ramach filara I¹⁸, z produkcji rolnej zostałyby wycofane w sumie 7,82% użytków rolnych¹⁹ w całej UE-27²⁰. Powierzchnia pastwisk zmniejszyłaby się o 10,44%, a gruntów rolnych – o około 6,45% (w porównaniu z sytuacją utrzymywania polityki rolnej). Większego wpływu można się spodziewać w krajach

¹⁸ Scenariusz ten zakłada całkowitą rezygnację z płatności bezpośrednich (hektarowych i do produkcji) oraz ze wsparcia rynkowego w ramach filara I w całej EU. Innymi słowy, wyniki takiego scenariusza mówią o wpływie całego filara I na wykorzystanie ziemi, gdyż porównują sytuację z interwencją (scenariusz bazowy) i bez interwencji (usunięcie filara I).

¹⁹ Badany jest jedynie „czysty wpływ” filara I przy założeniu *ceteris paribus*. Oczywiście biorąc pod uwagę to, że w rzeczywistości pojawiłyby się w to miejsce krajowe transfery do rolnictwa, to prawdopodobnie odnotowano by mniejszy spadek użytków rolnych. W modelu wymagałoby to jednak założeń dotyczących tych nowych transferów, a to wychodziło poza zakres tej analizy.

²⁰ Badania obejmują 27 krajów UE, ponieważ zostały przeprowadzone przed wstąpieniem Chorwacji do tej struktury.

UE-10 (zmniejszenie użytków rolnych o 9,20%, pastwisk o 13,2% oraz gruntów ornych o 8,03%; tab. 1).

Tabela 1. Wpływ usunięcia filara I WPR na użytkowanie ziemi w krajach UE-27 (zmiana w %)*

Kraje i grupy krajów	Pastwiska	Grunty orne	Użytki rolne
UE-27	-10,44	-6,45	-7,82
UE-25	-10,15	-6,50	-7,76
UE-15	-9,69	-6,03	-7,40
UE-10	-13,19	-8,03	-9,20
Niemcy	-8,50	-8,64	-8,60
Francja	-8,36	-6,35	-7,02
Hiszpania	-13,44	-3,00	-6,76
Grecja	-15,56	-13,33	-14,07
Wielka Brytania	-8,72	-2,61	-6,44
Węgry	-18,40	-5,55	-7,65
Polska	-13,28	-9,58	-10,31

* W tabeli przedstawiono rezultaty dla 2020 r. wyrażone w zmianach procentowych w stosunku do scenariusza bazowego, czyli kontynuacji wsparcia, jak zakładano w Health Check²¹.

Źródło: Renwick et al. 2013, na podstawie modeli CAPRI i Dyna-CLUE.

Jak wynika z tabeli 1, w poszczególnych krajach reakcja na usunięcie wsparcia w ramach filara I różniłaby się jednak znacząco: od potencjalnie niewielkich spadków w użytkach rolnych w Wielkiej Brytanii (-6,44%) do ponaddwukrotnie większych w Grecji (-14,07%). Tam też największa byłaby (spośród analizowanych krajów) redukcja wielkości gruntów ornych (-13,33%), z kolei na Węgrzech najbardziej zmniejszyłaby się powierzchnia pastwisk (-18,40%).

Zmiany w użytkowaniu ziemi na skutek hipotetycznej likwidacji filara I mają we wszystkich krajach jednakowy kierunek – tj. płatności w ramach filara I powodują większe utrzymanie użytków rolnych (zarówno pastwisk, jak i gruntów ornych), niż gdyby ich nie było. Jednocześnie zmiany w cenach ziemi rolniczej w rezultacie płatności filara I nie są jednokierunkowe. Potwierdzają to dane historyczne, gdyż w okresie od 1992 do 2010 r. realne ceny sprzedaży ziemi rolniczej obniżyły się w Grecji o 25%, podczas gdy w tym samym czasie w Irlandii wzrosły one o 250%. Z kolei ceny dzierżawy ziemi rolniczej od 1992 r. obniżyły się w Finlandii o 25%, z kolei w Hiszpanii wzrosły o mniej więcej 55% (zob. Ciaian, Kancs, Swinnen 2010). Różnice wynikają z tego, że na transmisję cen ziemi rolniczej poprzez WPR ma pośrednio wpływ bardzo wiele czynników, które są zróżnicowane między krajami. Należą do nich m.in.: organizacja rynku obrotu ziemią rolniczą, wysokość dopłat rolniczych w poszczególnych krajach,

²¹ Zob. http://ec.europa.eu/agriculture/healthcheck/index_en.htm [dostęp: 02.03.2015].

stopień zintegrowania powiązanych rynków (np. rynku kredytów dla rolnictwa, rynku środków produkcji, rynku zbytu produkcji rolnej, skali inwestycji krajowych i zagranicznych w sektor rolno-spożywczy itd.). Duże podobieństwo w zachowaniu cen ziemi rolniczej występuje jednak wszędzie w okresie bezpośrednio po akcesji. Wówczas ceny ziemi rolniczej zwykle rosną. Wskazuje na to m.in. porównanie sytuacji w 10 nowych krajach członkowskich UE w latach 2003–2005 (czyli rok przed akcesją i rok po niej). Realne ceny sprzedaży ziemi wzrosły następująco: w Polsce o 35%, na Słowacji o 21%, w Estonii o 50%, na Litwie o 143%. W tym samym okresie ceny dzierżawy ziemi zwiększyły się w tych krajach o 15–45%. Można zatem powiedzieć, że w krótkim okresie WPR powoduje znaczący wzrost cen ziemi rolniczej, a w średnim i długim okresie zachowanie się tych cen zależy od wielu czynników.

Wpływ WPR na ceny ziemi i jej użytkowanie w Polsce

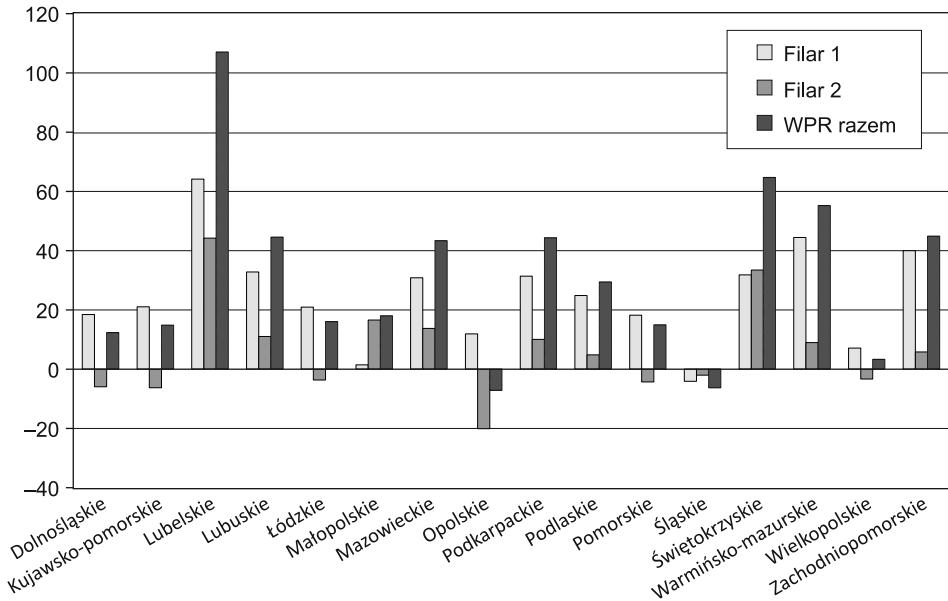
Wpływ WPR na ceny ziemi rolniczej w Polsce oszacowany został za pomocą regionalnego modelu równowagi ogólnej POLTERM. Przy jego użyciu przeprowadzono długookresową analizę statyczną (*comparative static*) dla wszystkich województw w Polsce²². Wyniki analiz wskazują, że WPR (razem filary I i II) podwyższa średniorocznie ceny ziemi rolniczej o mniej więcej 27%, w porównaniu z sytuacją, gdyby polityki tej nie było. Filar I powoduje wzrost o mniej więcej 21%, a filar II – o mniej więcej 6% (zob. Zawalińska 2011). Na tej podstawie można powiedzieć, że wpływ filara I na zmiany cen ziemi jest zdecydowanie większy niż filara II. Wynika to z jednej strony z różnicy w formie udzielanego wsparcia, a z drugiej – z różnicy w wysokości wsparcia między filarami. W przypadku filara I płatności bezpośrednie są większe i przyznawane w formie bezpośrednio związanej z ziemią, tj. subsydiów obszarowych na hektar w ramach jednolitej płatności obszarowej i uzupełniającej płatności obszarowej. Z kolei w przypadku filara II fundusze wypłacane są w postaci różnych instrumentów ekonomicznych, często niezwiązanych bezpośrednio z ziemią, takich jak subsydia inwestycyjne (np. na działania modernizacyjne), pokrycie kosztów (np. szkoleń, funkcjonowania grupy producenckiej), transfery dochodowe (np. renty strukturalne), i tylko część działań jest realizowana w formie płatności obszarowych (np. dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania – tzw. ONW, program rolno-środowiskowy)²³.

Wpływ WPR na ceny ziemi rolniczej różni się znacząco między województwami, nie tylko pod względem siły wpływu, lecz także jego kierunku. WPR największą presję na wzrost cen ziemi rolnej wywierała w województwach lubelskim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim. Z kolei hamujący wpływ na wzrost cen ziemi rolniczej WPR miała w województwach takich jak opolskie i śląskie. W większości województw do wzrostu cen ziemi przyczyniały się głównie płatności bezpośrednie (filar I), a w mniejszym stopniu płatności w ramach PROW (filar II). Tylko w tych województwach,

²² Szczegółowy opis specyfikacji modelu, jego założeń, parametrów i wykorzystanych danych zob. w Zawalińska, Giesecke, Horridge 2013.

²³ Proporcje funduszy przeznaczonych na różne formy wsparcia w ramach WPR bardziej szczegółowo opisuje Katarzyna Zawalińska (2009).

gdzie udział ONW był duży (np. małopolskim, lubelskim, świętokrzyskim), wpływ filara II na wzrost cen też był znaczący. W dwóch województwach – małopolskim i świętokrzyskim – wpływ filara II na kształtowanie się cen rolnych był nawet większy niż wpływ filara I (ryc. 2).



Rycina 2. Wpływ WPR 2004–2013 (filara I, filara II i obu razem) na zmiany w cenach ziemi rolniczej, średniorocznie (w %) według województw

Źródło: obliczenia własne na podstawie modelu POLTERM.

Tabela 2 przedstawia informacje na temat wzrostu cen ziemi na skutek płatności WPR według wyników regionalnego modelu POLTERM oraz zmiany w faktycznych cenach ziemi rolniczej, czyli będących wypadkową oddziaływania wszystkich czynników zewnętrznych, nie tylko WPR. Należy podkreślić, że ze względu na zastosowane narzędzie badawcze analiza ma charakter makroekonomiczny, tzn. w wykorzystanym modelu POLTERM²⁴ modelowanie wpływu WPR na ceny produkcji rolnej odbywa się na poziomie poszczególnych 16 województw i dla każdego z 20 kierunków produkcji rolno-spożywczej²⁵.

²⁴ Wyniki modelu są wrażliwe na przyjęte parametry, zwłaszcza elastyczność podaży ziemi, którą przyjęto na poziomie 0,2 dla ziemi objętej ONW i 0 dla pozostałej ziemi rolniczej. Więcej o przyjętych elastycznościach zob. Zawalińska, Giesecke, Horridge 2013. Jednocześnie model nie jest bardzo wrażliwy na przyjęte wartości szoków, czyli na wysokość płatności w ramach WPR. W modelu ceny poszczególnych kierunków produkcji rolnej są endogeniczne i zmieniają się wraz z implementacją polityki tak długo, aż gospodarka osiągnie nowy punkt równowagi. Wielkość efektu cenowego jest nieco mniejsza od wielkości efektu dochodowego.

²⁵ Zatem dane wprowadzane do modelu (takie jak wysokość wsparcia) nie są analizowane na poziomie poszczególnych gospodarstw, ale w agregacji na poziomie województw (tzn. biorąc pod uwagę sumę

Tabela 2. Zmiany w cenach ziemi rolniczej, w tym na skutek WPR między 2004 i 2013 r., według województw (w %)

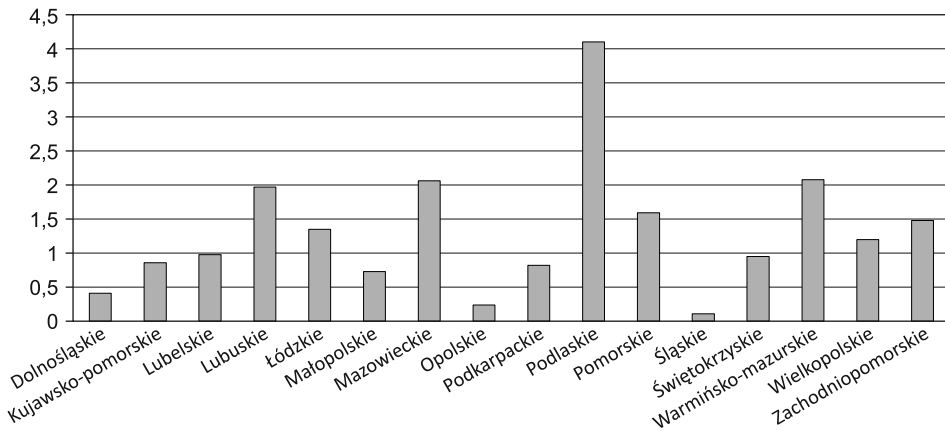
Województwo	Całkowita zmiana	Zmiana na skutek WPR	Kontrybucja WPR do zmiany cen ziemi
Dolnośląskie	570	111	19,5
Kujawsko-pomorskie	471	134	28,4
Lubelskie	337	963	285,9
Lubuskie	486	401	82,5
Łódzkie	378	144	38,0
Małopolskie	266	162	60,9
Mazowieckie	363	390	107,4
Opolskie	500	-64	-12,8
Podkarpackie	364	399	109,7
Podlaskie	389	265	68,0
Pomorskie	404	135	33,3
Śląskie	299	-56	-18,8
Świętokrzyskie	326	583	178,7
Warmińsko-mazurskie	466	497	106,6
Wielkopolskie	430	29	6,8
Zachodniopomorskie	412	404	98,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie modelu POLTERM.

Wyniki uzyskane za pomocą modelu uprawniają do podzielenia województw na cztery grupy. Pierwszą stanowią województwa, w których WPR miała decydujące znaczenie dla wzrostu cen ziemi, tj. lubelskie, świętokrzyskie, podkarpackie i warmińsko-mazurskie. Są to województwa relatywnie biedniejsze, ale wciąż silnie związane z rolnictwem. Stosunek wzrostu cen ziemi na skutek WPR był w nich wyższy niż faktycznie obserwowany wzrost cen ziemi ogółem, dlatego inne czynniki musiały działać hamująco na tamtejsze ceny ziemi windowane na skutek polityki WPR. Druga grupa obejmuje województwa, w których WPR nie wywierała istotnego wpływu na zmiany cen ziemi, tj. śląskie i opolskie. Są to województwa silnie zurbanizowane, w których ziemia jest intensywnie wykorzystywana nie tyle do celów rolniczych, ile przemysłowych (np. górnictwo, kopalnictwo). Trzecia grupa to województwa, w których WPR wywierała

wszystkich płatności w ramach filara I i poszczególnych działań filara II uzyskanych w każdym roku w każdym województwie). Przyjęty poziom agregacji wymagał jeszcze pogrupowania wsparcia w ramach WPR według jego charakteru ekonomicznego, zrozumiałego dla modelu. Stąd płatności hektarowe traktowane są jako subsydia do czynnika produkcji – ziemi, fundusze na inwestycje traktowane są jako subsydia inwestycyjne, a fundusze wypłacane rolnikom bezpośrednio za spełnienie warunków pomocy (np. renty strukturalne) są modelowane jako transfery dochodowe.

istotny wpływ na kształtowanie się cen ziemi, tj. zachodniopomorskie, lubuskie, podlaskie i łódzkie. Są to województwa, w których rolnictwo jest dobrze rozwinięte, panują dobre warunki glebowe dla tego sektora, ale podaż ziemi rolniczej pozostaje bardzo ograniczona. Ostatnią grupę tworzą pozostałe województwa, w których kontrybucja WPR do cen ziemi wynosiła od 7% (wielkopolskie) do 38% (łódzkie). Musiały tam zatem występować inne silne czynniki wpływające na poziom cen ziemi rolniczej, wymagające pogłębionej analizy, która jednak wykracza poza zakres tego opracowania.



Rycina 3. Wpływ płatności ONW 2007–2013 na podaż ziemi rolniczej w Polsce, według województw (w %)*

* W obliczeniach brano pod uwagę średnioroczną płatność ONW w latach 2007–2013.

Źródło: opracowanie na podstawie Zawalińska, Giesecke, Horridge 2013.

Jeśli zaś chodzi o wpływ filara II na użytkowanie ziemi w Polsce, częściowo wyjaśniają tę kwestię badania Katarzyny Zawalińskiej, Jamesa Giesecke'a i Marka Horridge'a (2013). Autorzy badali wpływ największego działania w ramach PROW 2007–2013, tj. płatności do obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW) – na podaż ziemi rolniczej w Polsce. Wybór tego działania podyktowany był tym, że ONW miało największy wpływ na użytkowanie i ceny ziemi ze wszystkich działań PROW 2007–2013 – po pierwsze, ze względu na to, że wsparcie to związane było z wielkością obszarową gospodarstwa, a po drugie, z uwagi na największy budżet tego działania w PROW 2007–2013. Wyniki badania wskazują duże zróżnicowanie regionalne (ryc. 3). W największym stopniu wpływ tego działania widać w województwach podlaskim, warmińsko-mazurskim i mazowieckim. Oznacza to, że usunięcie dopłat w ramach filara II prawdopodobnie przyczyniłoby się w największym stopniu do wycofywania ziemi z produkcji rolniczej właśnie w tych województwach.

Podsumowanie i wnioski

Rynek ziemi w Polsce w ostatniej dekadzie charakteryzował się zmniejszeniem zasobów oraz dynamicznym wzrostem cen, a także ograniczeniem powierzchni ziemi użytkowanej rolniczo w gospodarstwach rolnych. Choć w dużej mierze to inne czynniki decydują o wyłączeniu ziemi z UR (rozwój gospodarczy kraju, niekontrolowana urbanizacja) i wyłączeniu UR z produkcji rolnej, czyli porzucaniu ziemi (nieopłacalność produkcji rolnej w pewnych obszarach, niska jakość ziemi itp.), to oba te zjawiska nakładają się na siebie i pogłębiają zróżnicowanie regionalne w Polsce pod względem użytkowania ziemi rolniczej.

Mimo że jednym z założeń WPR jest podtrzymanie użytkowania ziemi w celach rolniczych, to jej skuteczność pozostaje pod tym względem ograniczona. Wydaje się, że czynniki ekonomiczne (przede wszystkim sytuacja na lokalnych rynkach pracy), historyczne (w tym rozdrobnienie agrarne), naturalne (jakość gleb i ukształtowanie terenu), kulturowe (przywiązanie do ziemi) oraz kierunki polityki państwa (strategie dotyczące rozwoju regionalnego poszczególnych województw) w większym stopniu determinują te procesy niż sama WPR. Jeśli chodzi o czynniki, które mogą prowadzić do porzucania ziemi, to można zaliczyć do nich również: brak następców, współwłasność ziemi przez wiele osób, rozdrobnienie gruntów oraz czynniki fizyczne i logistyczne. Ponadto, w pobliżu obszarów miejskich, grunty kupowane są w celach spekulacyjnych, w nadziei na ich odrolnienie i przyszłe dochody ze sprzedaży ziemi pod inwestycje mieszkaniowe i infrastrukturalne, i do tej pory pozostają niewykorzystane.

Z wyników uzyskanych za pomocą regionalnego modelu równowagi ogólnej POLTERM wynika, że oddziaływanie WPR na wzrost cen ziemi w Polsce jest czterokrotnie większe na skutek dopłat bezpośrednich (w ramach filara I) niż płatności PROW (działań filara II). Wynika to z jednej strony z charakteru dopłat bezpośrednich (płatnych bezpośrednio do hektara UR), a z drugiej – z większych funduszy przeznaczanych na filar I w porównaniu z filarem II ogółem w Polsce. Sytuacja ta jest jednak bardzo zróżnicowana regionalnie – WPR nie zawsze bowiem przyczynia się do wzrostu cen ziemi, a wręcz może działać na nie hamująco. Tak dzieje się w województwach wysoko zurbanizowanych, takich jak śląskie i opolskie. Z kolei w województwach przeważająco wiejskich – takich jak podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie, podkarpackie, warmińsko-mazurskie – WPR wywiera na wzrost cen ziemi wpływ pozytywny i proporcjonalnie większy niż pozostałe czynniki razem wzięte. Innymi słowy, w tych województwach, gdyby nie działały inne czynniki obniżające ceny ziemi, te byłyby jeszcze wyższe niż ceny obserwowane w rzeczywistości.

Generalnie można stwierdzić, że WPR w pewnym stopniu, za pomocą takich narzędzi polityki jak dopłaty bezpośrednie i inne formy wsparcia, np. w ramach płatności dla obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, przyczynia się do utrzymania większej powierzchni użytków rolnych, niż gdyby polityki tej nie było. Ma ona również istotny wpływ na ceny ziemi rolniczej, choć kierunek tego oddziaływania nie jest jednoznaczny w długim okresie (zaraz po akcesji zwykle następuje jednak znaczący wzrost). Z jednej strony zatem WPR ma swój udział w podtrzymaniu zasobów ziemi rolniczej, a z drugiej wpływa swoimi narzędziami na zniekształcanie jej cen.

To z pewnością nie łagodzi konfliktów wśród podmiotów zainteresowanych różnym wykorzystaniem tej ziemi, gdyż po pierwsze, oprócz rolników tylko jeszcze niektóre podmioty publiczne (gminy) mają dostęp do działań tej polityki, a po drugie, ceny te są niejako „sterowane”, przez co rynek ziemi jest zniekształcany. Można powiedzieć, że przez swoje oddziaływanie WPR odgrywa niejako rolę strażnika przeznaczenia ziemi rolniczej do celów produkcji żywności i innych funkcji społeczno-ekonomiczno-środowiskowych, jakie pełnią gospodarstwa rolne. Kapitał publiczny – zgromadzony w ramach WPR – konkuruje z kapitałem prywatnym o zasoby ziemi rolniczej do wykorzystania jej na inne sposoby. Jest to pośrednio też konflikt między sferą publiczną, która ma za zadanie realizować również cele ogólnospołeczne, a wolnym rynkiem, który kieruje się zasadami maksymalizacji zysku.

Odpowiadając na pytanie, czy WPR może łagodzić konflikty wokół ziemi rolniczej – w obszarze, który poddano badaniom – należy stwierdzić, że nie. Wskazują na to wyniki badań pokazujące, iż w większości województw w Polsce ceny ziemi byłyby niższe, gdyby nie wprowadzono WPR. Oznacza to, że WPR wzmacnia konkurencję o ziemię. Ceny są „sztucznie” podwyższone ze względu na oczekiwane zdyskontowane korzyści z WPR w długim okresie. Gdyby ceny te były kształtowane w większym stopniu przez czynniki rynkowe, wówczas obrót ziemią zależałby bardziej od efektywnych form jej wykorzystania, a nie od renty politycznej²⁶. Mogłoby to przyspieszyć obrót ziemią rolniczą – obecnie w dużej mierze „zamrożony” – a więc umożliwić szybsze przemiany strukturalne gospodarstw i rozwój pozarolniczych form przedsiębiorczości na wsi. Trzeba jednak zaznaczyć, że łagodzenie konfliktów wokół ziemi nie jest celem WPR, ale też – jak wykazano – nie jest nawet jej efektem ubocznym.

Bibliografia

- ARiMR (2005–2014). *Sprawozdanie z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa* (za różne lata). Warszawa: Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.
- Baer-Nawrocka A., Poczta W. (2014). Przemiany w rolnictwie, w: I. Nurzyńska. W. Poczta (red.), *Polska wieś 2014. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 85–124.
- Bański J. (2006). *Geografia polskiej wsi*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Ciaian P., Swinnen J. (2009). Credit market imperfections and the distribution of policy rents. *American Journal of Agricultural Economics*, t. 91(4), s. 1124–1139.
- Ciaian P., Kancs D., Swinnen J.F.M. (2010). *EU Land Markets and the Common Agricultural Policy*. Brussels: CEPS.
- Czyżewski B. (2013). *Renty ekonomiczne w gospodarce żywnościowej w Polsce*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Dzun W. (2007). Gospodarowanie zasobami ziemi rolniczej w Polsce. *Więś i Rolnictwo*, nr 2(135), s. 50–69.
- Dzun W. (2012). Zmiany skali wykorzystania zasobów gruntów rolnych w Polsce w procesie zmian systemowych i integracji z Unią Europejską. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1(330), s. 18–39.

²⁶ Szerzej o znaczeniu renty politycznej zob. m.in. Czyżewski 2013.

- Dzun W., Musiał W. (2013). Zagospodarowanie ziemi rolniczej w Polsce w okresie przed- i poakcesyjnym w ujęciu regionalnym. *Więś i Rolnictwo*, nr 4(161), s. 62–78.
- FAO (2006). *The Role of Agriculture and Rural Development in Revitalizing Abandoned/Depopulated Areas*. Rome: Food and Agriculture Organization.
- Gant R.L., Robinson G.M., Fazal S. (2011). Land-use change in the „edgelands”: Policies and pressures in London’s rural–urban fringe. *Land Use Policy*, t. 28(1), s. 266–279.
- Górska J., Michna W. (2010). Ubytek użytków rolnych na cele pozarolnicze w Polsce. *Więś i Rolnictwo*, nr 4(149), s. 57–74.
- Grosse T.G., Hardt Ł. (2010). *Sektorowa czy zintegrowana, czyli o optymalnej strategii rozwoju polskiej wsi*. Warszawa: „Pro Oeconomia” Fundacja Ewaluacji.
- GUS (2014). *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS BDL. *Bank Danych Lokalnych*, http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks [dostęp: 02.03.2015].
- Helming K., Diehl K., Kuhlman T., Jansson T., Verburg P.H., Bakker M., Pérez-Soba M., Jones L., Verkerk P.J., Tabbush P., Breton Morris J., Drillet Z., Farrington J., LeMouél P., Zagame P., Stuczynski T., Siebielec G., Wiggering H. (2011). Ex ante impact assessment of policies affecting land use, Part B: application of the analytical framework. *Ecology and Society*, t. 16(1), s. 29.
- Kamieniecki K. (red.) (2002). Miasto za miastem. *Raporty Instytutu na rzecz Ekorozwoju*, nr 3, s. 1–94.
- Kamiński Z.J. (2008). *Współczesne planowanie wsi w Polsce*. Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej.
- Keenleyside C., Tucker G.M. (2010). *Farmland Abandonment in the EU: An Assessment of Trends and Prospects. Report Prepared for WWF*. London: Institute for European Environmental Policy.
- Lichtenberg E., Ding C. (2008). Assessing farmland protection policy in China. *Land Use Policy*, t. 25(1), s. 59–68.
- Łukaszewicz A. (2012). Grabież ziem uprawnych (land grabbing) jako nowa forma imperializmu ekonomicznego. *Więś i Rolnictwo*, nr 4(157), s. 36–52.
- Marks-Bielska R. (2010). *Rynek ziemi rolniczej w Polsce – uwarunkowania i tendencje rozwoju*. Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego.
- Marks-Bielska R. (2013). Factors shaping the agricultural land market in Poland. *Land Use Policy*, nr 30, s. 791–799.
- Nolte K. (2014). Large-scale agricultural investments under poor land governance in Zambia. *Land Use Policy*, t. 38, s. 698–706.
- Novicki P., Hart K., Meij H. van, Baldock D., Banse M., Bartley J., Bommel K. van, Helming J., Jansson K., Jansson T., Terluin I., Veen H. van der, Verburg Alterra P., Verhoog D., Woltjer G. (2009). *Study on the Economic, Social and Environmental Impact of the Modulation Provided for in Article 10 of Council Regulation (EC) No 1782/2003*. Hague: Agricultural Economics Research Institute (LEI); London: Institute for European Environmental Policy (IEEP).
- Pérez-Soba M., Verburg P.H., Koomen E., Hilferink M.H.A., Benito P., Lesschen J.P., Banse M., Woltjer G., Eickhout B., Prins A.-G., Straritsky I. (2010). *Preserving and Enhancing the Environmental Benefits of „Land-user Services”. Final report to the European Commission*, DG Environment. Alterra Wageningen UR.
- Pointereau P., Coulon F., Girard P., Lambotte M., Stuczynski T., Sanchez Ortega V., Del Rio A., Anguiano E., Bamps C., Terres J. (2008). *Analysis of Farmland Abandonment and the Extent and Location of Agricultural Areas That Are Actually Abandoned or Are in Risk to be*

- Abandoned*. Ispra: European Commission, Joint Research Centre, Institute for Environment and Sustainability.
- Radziszewska W., Jaroszewicz J., Szafranek A. (2012). Rozkład przestrzenny wartości rynkowych gruntów przeznaczonych pod zabudowę mieszkaniową na obszarach wiejskich w sferze oddziaływania miasta. *Studia Obszarów Wiejskich*, nr 29, s. 105–128.
- Raszeja E. (2005). W poszukiwaniu ładu i autentyczności. Refleksje na temat kształtowania krajobrazu i architektury polskiej wsi, w: J. Wilkin (red.), *Polska wieś 2025. Wizje rozwoju*. Warszawa: Fundusz Współpracy, s. 191–197.
- Renwick A., Jansson T., Verburg P.H., Revoredo-Giha C., Britz W., Gocht A., McCracken D. (2013). Policy reform and agricultural land abandonment in the EU. *Land Use Policy*, t. 30, s. 446–457.
- Renwick A., Revoredo-Giha C., McCracken D., Jansson T., Verburg P., Britz W., Gocht A. (2011). *Assessment of the Impact of Agricultural and Trade Policy Reform on Land Use in the EU*. Final Report for DEFRA, SAC, Scotland.
- Rudel T.K., Meyfroidt P. (2013). Organizing anarchy: The food security–biodiversity–climate crisis and the genesis of rural land use planning in the developing world. *Land Use Policy*, t. 36, s. 239–247.
- Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy* (2001, 2005, 2014). Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Swinnen J., Herck K. van, Vranken L. (2013). Land market regulations in the EU, w: J. Swinnen, L. Knops (red.), *Land, Labour & Capital Markets in European Agriculture*. Brussels: Centre for European Policy Studies, s. 72–80.
- Tan R., Beckmann V., Berg L. van den, Qu F. (2009). Governing farmland conversion: Comparing China with the Netherlands and Germany. *Land Use Policy*, t. 26(4), s. 961–974.
- Terres J.M., Nisini L., Anguiano E. (2013). *Assessing the Risk of Farmland Abandonment in the EU*. Ispra: European Commission, Joint Research Centre.
- UNEP (2014). *Assessing Global Land Use: Balancing Consumption with Sustainable Supply*. Nairobi: United Nations Environmental Programme.
- Verburg P.H., Berkel D.V., Doorn A.V., Eupen M.V., Heiligenberg H.A.R.M. (2010). Trajectories of land use change in Europe: A model-based exploration of rural futures. *Landscape Ecology*, nr 25(2), s. 217–232.
- Verburg P.H., Koomen E., Heiferink M., Pérez-Soba M., Lasschen J.-P. (2012). An assessment of the impact of climate adaptation measures to reduce flood risk on ecosystem services. *Landscape Ecology*, nr 27(4), s. 473–486.
- Wilkin J. (2014). Ziemia rolnicza – dobro wielofunkcyjne. *Więś i Rolnictwo*, nr 1(162), s. 113–121.
- Zawalińska K. (2009). *Instrumenty i efekty wsparcia Unii Europejskiej dla regionalnego rozwoju obszarów wiejskich w Polsce*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Zawalińska K. (2011). *Ocena wpływu makroekonomicznego Wspólnej Polityki Rolnej na rozwój gospodarczy Polski*. Raport KSOW. Warszawa: Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich.
- Zawalińska K., Giesecke J., Horridge M. (2013). The consequences of Less Favoured Area support: A multi-regional CGE analysis for Poland. *Agricultural and Food Science*, t. 22(2), <http://ojs.tsv.fi/index.php/AFS/article/view/7754/6305> [dostęp: 05.05.2015].

Możliwości trwałego i zrównoważonego rozwoju rolnictwa – refleksje na tle Deklaracji Warszawskiej¹

Walenty Poczta

Celem opracowania są refleksje i rozważania, dla których inspiracją jest tzw. Deklaracja Warszawska opublikowana 6 października 2011 r., której pełny tytuł brzmi „Deklaracja Warszawska dotycząca kluczowej roli Unii Europejskiej w rozwiązywaniu problemów bezpieczeństwa żywnościowego świata”. Jej treść opracowała „grupa czołowych naukowców europejskich zajmujących się rolnictwem, gospodarką, socjologią, środowiskiem naturalnym, ekologią, ochroną środowiska oraz zużyciem wody i konsumpcją żywności” (Wilkin 2011: 225)². Deklaracja ta powstała w okresie dyskusji nad kształtem Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) Unii Europejskiej w perspektywie finansowej 2014–2020, ale podniesione w niej zagadnienia daleko wykraczają poza tę perspektywę. Deklaracja dotyka fundamentalnych zagadnień dotyczących kwestii bezpieczeństwa żywnościowego i wskazuje na wyzwania oraz niezbędne działania w skali europejskiej i globalnej. Mimo jednak, w moim przekonaniu, wielkiej wagi Deklaracji i doniosłości podnoszonej w niej problematyki, nie znalazła ona dotychczas należytego oddźwięku ani w środowisku naukowym, ani politycznym, jakkolwiek jej dalekosiężny wymiar powoduje, że warto do niej wracać. Na refleksję naukową każdy czas jest dobry. Natomiast jeśli chodzi o jej wymiar praktyczny, wydaje się, że początek nowej Perspektywy UE (2014–2020) jest lepszy niż okres, w którym Deklaracja powstała, kiedy już propozycje polityczne dotyczące rozstrzygnięć w obrębie WPR na okres do 2020 r. były daleko zaawansowane.

¹ Nazwa Deklaracja Warszawska pochodzi od miejsca spotkania jej autorów w dniach 5–6 października 2011 roku w Polskiej Akademii Nauk, które zorganizowano, aby „omówić rolę Europy w sprostaniu wymaganiom dotyczącym zrównoważonego globalnego bezpieczeństwa żywnościowego do roku 2050” (Wilkin 2011: 225).

² Jednym z inicjatorów Deklaracji był prof. dr hab. dr hc Jerzy Wilkin. Oprócz Profesora autorami publikacji są: Tim Benton, University of Leeds, Wielka Brytania; Jan Bengtsson, Swedish University of Agricultural Sciences, Szwecja; Juan Antonio Rodriguez Diaz, University of Cordoba, Hiszpania; Herve Guyomard, INRA, Francja; Tibor Hartel, Mihai Eminescu Trust, Rosja; John Kearney, Dublin Institute of Technology, Irlandia; Iwona Nurzyńska, Polska Akademia Nauk, Polska; Josef Settele, Helmholtz Centre for Environmental Research – UFZ, Niemcy.

Autorzy Deklaracji piszą: „Jesteśmy w okresie gwałtownej globalnej zmiany obejmującej klimat, wykorzystywanie gruntów i wzrost ludności. Bezpieczeństwo żywnościowe (otrzymanie wystarczającej liczby kalorii) i bezpieczeństwo związane z jakością żywienia (otrzymanie odżywczo zbilansowanej diety) to ważne globalne wyzwania, ponieważ zapotrzebowanie na żywność zapewne przekroczy podaż. (...) Zgodnie z definicją ONZ prawo do żywności jest podstawowym prawem człowieka, a zatem potrzeby dotyczące żywności i żywienia muszą być jednym z głównych celów społeczno-politycznych” (ibidem). Dalej zauważają, że „w celu zapewnienia w przyszłości bezpieczeństwa żywności i żywienia, w obliczu nasilającej się konkurencji o grunty, wodę i inne zasoby, rolnictwo musi chronić środowisko dla przyszłych pokoleń, produkować coraz więcej żywności, a zarazem musi być społecznie zrównoważone. Biorąc pod uwagę ograniczone możliwości rozszerzania rolnictwa na nowe tereny uprawne, wzrost zapotrzebowania na żywność wymaga zwiększenia przeciętnych zbiorów z istniejącego areału, ale proces ten musi przebiegać w sposób zrównoważony” (ibidem: 226). Mówiąc wprost, rolnictwo wobec rosnących potrzeb żywnościowych musi zatem produkować więcej i czynić to w sposób zrównoważony. W ujęciu statycznym (w krótkim okresie) głód ma w znacznej mierze wymiar ekonomiczny wynikający ze zbyt małej siły nabywczej. W ujęciu dynamicznym jednak (w długim okresie) wzrost gospodarczy w wybranych krajach (np. obecnie w Chinach), wywołując zwiększenie popytu na żywność, sprawia, że bez przyrostu produkcji żywności w skali globalnej wzrastać będą jej ceny i pogłębiać się będzie jej niedostępność w krajach, gdzie tempo wzrostu gospodarczego jest niższe.

Drugą inspiracją był dyskurs naukowy dotyczący roli rolnictwa rodzinnego w związku z ogłoszeniem przez Organizację Narodów Zjednoczonych roku 2014 Międzynarodowym Rokiem Rolnictwa Rodzinnego.

W opracowaniu, z uwzględnieniem roli, jaką odgrywa rolnictwo rodzinne powszechnie uważane za najbardziej zrównoważoną formę gospodarowania, w pierwszej kolejności zostanie podjęta próba omówienia kwestii zrównoważenia rolnictwa w ujęciu globalnym, a następnie przez pryzmat rolnictwa w UE.

Zrównoważenie rolnictwa – próba spojrzenia globalnego

Istotą rolnictwa zrównoważonego powinna być jego trwałość, na co w polskiej literaturze szczególną uwagę zwraca Edward Majewski (2008: 10), wskazując, że „wszelkie działania człowieka na Ziemi winny być:

- ekonomicznie żywotne,
- ekologicznie bezpieczne,
- społecznie akceptowalne”.

Ten sam autor strategiczny cel rozwoju rolnictwa wiąże z jego trwałością, a trwałość rolnictwa – podobnie jak wszelkich ludzkich działań – uzależnia od efektywności ekonomicznej³, przyjazności dla środowiska i akceptacji społecznej (ibidem: 41).

³ W kontekście zrównoważonego rozwoju rolnictwa zasadne jest uzupełnienie założenia Majewskiego przez wskazanie, że nie będzie tu chodzić tylko o neoklasykzną efektywność alokacyjną, lecz także o efektywność adaptacyjną. „Pojęcie efektywności adaptacyjnej wprowadził Douglass C. North, przeciwstawiając się

Zasadnicze są więc dwa pytania dotyczące współczesnego rolnictwa, a mianowicie:

- Czy jest ono w stanie zapewnić bezpieczeństwo żywnościowe obecnie i w przyszłości?
- Czy przy realizowaniu postulatu bezpieczeństwa żywnościowego jest możliwy trwały rozwój rolnictwa w trzech wymienianych uprzednio aspektach zrównoważenia?

Odpowiedzi na te pytania nie wydają się ani w pełni jednoznaczne, ani w pełni pozytywne. W ostatnich latach liczba głodujących na świecie waha się w przedziale 800–1000 mln osób, co oznacza, że co siódma–ósma osoba cierpi głód⁴. Poziom ten w ostatnich latach pozostaje względnie stały (zob. FAO 2015). Kolejny miliard z powodu niedoboru niezbędnych dla ludzkiego zdrowia składników odżywczych cierpi na liczne choroby (takie jak anemia, szkorbut, ślepotą, różnorodne formy niepełnosprawności intelektualnej) (zob. Świerczyńska 2008). Szacunki Organizacji Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa (Food and Agriculture Organization, FAO) wskazują, że przy spodziewanym wzroście globalnej populacji do 9 mld osób w 2050 r., konieczny jest wzrost produkcji rolnej o co najmniej 60% (zob. FAO 2015). Pojawia się pytanie, czy jest to możliwe, przy zachowaniu wymogów zrównoważenia i trwałości. W ciągu zaledwie ostatnich 40 lat XX w. w wyniku globalnej rewolucji agrarnej potrojono światową produkcję zbóż. Mimo więc wzrostu liczby ludności z 2,5 do 6 mld dzienna liczba kalorii przypadająca na jednego mieszkańca globu uległa zwiększeniu z 2400 do 2700 (zob. Ruttan 1999, za Świerczyńska 2008).

„W światowej produkcji żywności zachodzą rewolucyjne przemiany, ale większość rolników w krajach rozwijających się wciąż uprawia ziemię tradycyjnymi, pracochłonnymi metodami na swoich małych spłachetkach, a krajobraz rolny tych państw cechują gigantyczne nierówności” (zob. Hobsbawm 1999, za Weis 2011). Jednocześnie, głównie w USA, „lwia część produkcji rolnej pochodzi z przemysłowych gospodarstw działających na skalę masową, dlatego funkcjonujące w dużo mniejszym zakresie gospodarstwa rodzinne ledwo się trzymają. National Family Farm Coalition (Krajowa Rada Gospodarstw Rodzinnych) odnotowuje, że 73% amerykańskich farm odpowiada jedynie za 7% całości sprzedaży rolnej” (Weis 2011: 87).

Razem w rolnictwie europejskim i północnoamerykańskim jest użytkowane około 19% całości użytków rolnych (UR) na świecie (tab. 1). Bez Rosji udział ten maleje do niespełna 15%. Natomiast rolnictwo UE użytkuje tylko 3,8% światowych zasobów ziemi rolniczej. We wszystkich krajach rozwiniętych (łącznie z Australią i Nową Zelandią) jest użytkowane około jednej czwartej całości UR. W rolnictwie UE jest skupione 13,1%

neoklasycznym teorii wzrostu. (...) Jako warunek trwałego wzrostu gospodarczego D.C. North wskazywał efektywność adaptacyjną, która znajduje wyraz w elastyczności struktury instytucjonalnej i ujawnia się w perspektywie długofalowej jako zdolność do gromadzenia wiedzy, tworzenia form współpracy i postaw kreatywności sprzyjających wzrostowi dobrobytu” (Kozuń-Cieślak 2013: 26). W rolnictwie zrównoważonym istotnym problemem będzie zatem zdolność dostosowywania się rolnictwa do zmiennych warunków, przy instytucjonalnym wsparciu tych procesów.

⁴ Istotny wpływ na światową sytuację żywnościową, a szczególnie wzrost cen żywności, wywiera i/lub wywierac będzie w przyszłości przeznaczanie produktów rolnych na biopaliwa. Według Amartyi Sena, laureata Nagrody Nobla z ekonomii w 1998 r., obecna sytuacja doprowadziła do tego, że „żołądki biednych konkurować muszą z bakami na paliwo bogatych” (Sen 2008, cyt. za: Świerczyńska 2008: 40).

majątku produkcyjnego, a ponad jedna czwarta wszystkich maszyn i urządzeń. Podobne wielkości majątku produkcyjnego zostały zgromadzone w rolnictwie północnoamerykańskim. Zarazem w rolnictwie UE i Ameryki Północnej jest zatrudniony zaledwie 1% wszystkich aktywnych zawodowo w rolnictwie światowym. Jeden pracujący w rolnictwie północnoamerykańskim ma do dyspozycji prawie 50 razy więcej ziemi i 65 razy więcej majątku produkcyjnego niż przeciętnie w rolnictwie światowym. W Europie produkcja rolna nie wykazuje aż takich asymetrii jak w Stanach Zjednoczonych (ibidem). W rolnictwie UE w stosunku do średniej światowej jeden pracujący ma do dyspozycji pięć razy więcej zasobów ziemi, 15 razy więcej majątku produkcyjnego, a poziom technicznego wyposażenia ziemi jest wyższy ponadtrzykrotnie. Skutkuje to prawie trzykrotnie większą produktywnością ziemi rolnictwa UE niż przeciętnie w rolnictwie światowym, ponad 13-krotnie wyższą wydajnością pracy i tylko niewiele ponad 20% niższą produktywnością majątku, mimo dużo wyższego jego poziomu.

Tabela 1. Wybrane informacje dotyczące rolnictwa (2012 r.)

Wyszczególnienie	Świat	Ameryka Płn.	Europa	W tym UE
Użytki rolne (w tys. ha) udział (w %)	4 922 206 100,0	474 291 9,6	468 026 9,5	186 583 3,8
Aktywni zawodowo w rolnictwie (w tys.) udział (w %)	1 324 976 100,0	2773 0,2	13 316 1,0	10 049 0,8
Majątek produkcyjny ^a (w mln USD) ^b udział (w %)	5 356 831 100,0	719 649 13,4	980 267 18,3	699 262 13,1
w tym maszyny i urządzenia (w mln USD) ^b udział (w %)	1 274 402 100,0	304 011 23,9	385 885 30,3	322 617 25,3
Relacje czynników produkcji UR na 1 aktywnego (w ha)	3,7	171,0	35,1	18,6
majątek na 1 aktywnego (w tys. USD)	4,0	263,3	73,6	69,6
majątek na 1 ha UR (w tys. USD)	1,1	1,5	2,1	3,7
Wartość produkcji rolnej ^c (w mln USD) udział (w %)	3 840 874 100,0	361 708 9,4	530 575 13,8	385 688 10,0
Wartość dodana brutto (w mln USD) udział (w %)	2 343 811 100,0	245 386 10,5	: :	305 287 13,0
Produktywność mierzona produkcją rolną ziemi (w USD/1 ha UR)	780	763	1133	2067
pracy (w USD/1 aktywnego)	2898	130 439	39 844	38 380
majątku (w USD/1 USD majątku)	0,72	0,50	0,54	0,55
Produktywność mierzona wartością dodaną ziemi (w USD/1 ha UR)	476	517	:	1636
pracy (w USD/1 aktywnego)	1769	88 492	:	30 379
majątku (w USD/1 USD majątku)	0,44	0,34	:	0,44

^a Obejmuje maszyny, urządzenia, wyposażenie, melioracje, irygacje i inne urządzenia zwiększające produktywność ziemi, stado zwierząt, plantacje trwałe.

^b 2007 r., ceny stałe 2005 r.

^c Obejmuje produkcję pomniejszoną o zużycie wewnętrzne (produkty przeznaczone na pasze i siew).

Źródło: obliczenia własne na podstawie FAOSTAT 2015; World Bank 2015.

W rolnictwie światowym dominującą rolę odgrywa rolnictwo indywidualne, które często jest utożsamiane z rolnictwem rodzinnym. Zastanówmy się, czy słusznie. W związku z ogłoszeniem przez ONZ roku 2014 Międzynarodowym Rokiem Rolnictwa Rodzinnego FAO podjęło próbę uniwersalnego zdefiniowania gospodarstw rodzinnych. Zgodnie z definicją FAO są nimi gospodarstwa rolne prowadzone i zarządzane przez gospodarstwa domowe, gdzie w procesach produkcyjnych wykorzystywane są przede wszystkim zasoby pracy członków rodziny, głównie głowy gospodarstwa domowego. Rodzina i gospodarstwo rolne są ze sobą połączone, wspólnie się rozwijają i łączą funkcje ekonomiczne, środowiskowe, społeczne oraz kulturalne (zob. Garner, Gender 2013). Wydaje się jednak, że FAO nie jest w pełni konsekwentne w wypełnianiu tej definicji, zaliczając do gospodarstw rodzinnych wszystkie gospodarstwa indywidualne, z których niemała część wymienionych wyżej funkcji nie wypełnia. Na świecie funkcjonuje prawie 570 mln gospodarstw rolnych. Wśród nich ponad 500 mln stanowią gospodarstwa rodzinne, za które FAO uznaje wszystkie gospodarstwa indywidualne. Przyjmuje się, że gospodarstwa indywidualne stanowią 98% globalnej populacji gospodarstw rolnych⁵. W gospodarstwach indywidualnych pracuje około 1,3 mld aktywnych zawodowo w rolnictwie⁶. Rolnictwo rodzinne (a w zasadzie indywidualne) użytkuje w skali globalnej około 56% użytków rolnych⁷, a w skali poszczególnych regionów świata udział ten wynosi (zob. FAO 2015):

- Azja – 85%;
- Ameryka Północna i Środkowa – 83%;
- Europa – 68%;
- Afryka – 62%;
- Ameryka Południowa – 18%.

Rolnictwo rodzinne wytwarza według statystyk FAO 56% produkcji rolnej⁸. Uwzględniając ogólne informacje, trzeba uznać, że w skali globalnej rolnictwo rodzinne, a w zasadzie indywidualne, odgrywa rolę dominującą. Nasuwa się jednak pytanie, czy rolnictwo to jest rzeczywiście w stanie wypełniać postulat rolnictwa rodzinnego, cechującego się zrównoważeniem i trwałością. Analiza struktury światowego rolnictwa każe w to wątpić. Aż 72% tych gospodarstw posiada powierzchnię użytków rolnych mniejszą niż 1 ha i użytkują one tylko 8% użytków rolnych na świecie. Kolejne 12% posiada obszar o powierzchni 1–2 ha, a w ich posiadaniu znajduje się 4% UR. Łącznie zatem 84% gospodarstw użytkuje zaledwie 12% UR, a średnia powierzchnia tych gospodarstw wynosi 1,2 ha UR. Zarazem jednak 1% gospodarstw użytkuje 65% użytków rolnych. Na drugim biegunie w krajach najwyżej rozwiniętych funkcjonują niecałe 22 mln gospodarstw, których średnia powierzchnia wynosi 57 ha UR (w tych krajach gospodarstwa o powierzchni przekraczającej 50 ha UR stanowią 9%, ale użytkują aż 82% UR) (zob. *The State of...* 2014).

⁵ Inne szacunki FAO (2014) mówią o 520 mln gospodarstw rodzinnych.

⁶ Nadal pracujący w rolnictwie stanowią około 40% wszystkich pracujących na świecie (zob. *Family Farming Provide...* 2014).

⁷ Inne źródła FAO wskazują na udział rządu 70–80% (zob. *Putting Family Farmers...* 2014).

⁸ Inne źródła FAO wskazują nawet na udział sięgający 80% (ibidem).

Wartość dodana brutto jest kategorią stosunkowo bliską dochodom⁹, które mogą uzyskiwać pracujący w rolnictwie, i dobrze obrazuje ich sytuację ekonomiczną. W Ameryce Północnej wynosi ona ponad 88 tys. dolarów amerykańskich na pracującego, w UE – ponad 30 tys. dolarów, a przeciętnie w rolnictwie światowym – tylko 1769 dolarów, natomiast przy pominięciu Ameryki Północnej i UE spada do 1366 dolarów na jednego pracującego rocznie (zob. tab. 1). Wydajność pracy w rolnictwie poza Ameryką Północną i UE, mierzona wartością dodaną, jest zatem w stosunku do Ameryki Północnej niższa 50 razy, a w stosunku do UE – 17 razy. W przeliczeniu na jeden dzień wartość dodana w rolnictwie poza tymi regionami na jednego pracującego wynosi 3,7 dolara. A przecież z wartości dodanej muszą zostać opłacone, chociażby na skromnym poziomie, świadczenia o charakterze publicznoprawnym, przy czym w tych krajach wsparcie rolnictwa ze środków publicznych nie istnieje lub jest nader skromne. Ponadto zwykle rodziny rolnicze w krajach słabo i średnio rozwiniętych są liczne, a więc wytworzona wartość dodana na jednego członka rodziny rolniczej jest odpowiednio mniejsza i częstokroć kształtuje się poniżej 1 dolara dziennie. Można zatem wnioskować, że w zdecydowanej większości krajów i zdecydowanej większości gospodarstw rolnych w tych krajach poziom uzyskiwanego dochodu wyklucza zrównoważenie ekonomiczne i zrównoważenie społeczne, nie sposób zatem mówić o pełnym zrównoważeniu produkcji rolnej w skali globalnej. Można też postawić tezę, że kwestia zbyt niskich dochodów uzyskiwanych w rolnictwie stanowi w skali globalnej podstawową przeszkodę trwałego rozwoju tego sektora. Nie zmienia tego nawet brak powiązań z rynkiem i autarkiczny charakter gospodarstw rolnych w wielu krajach słabo rozwiniętych, z formalnego punktu widzenia bowiem produkty pobrane z własnego gospodarstwa stanowią dochód rodziny, ale co ważniejsze, suma dochodów pieniężnych i naturaliów jest tak niska, że rodzina przy każdej sposobności poszukuje możliwości zmiany swojego statusu społecznego¹⁰. Gospodarstwa rolne w krajach rozwijających się są częstokroć trwale z przymusu. Nie spełniają one zatem kryteriów definicji gospodarstwa rodzinnego według FAO, zgodnie z którą „rodzina i gospodarstwo rolne są ze sobą połączone, wspólnie się rozwijają i łączą funkcje ekonomiczne, środowiskowe, społeczne i kulturalne” (Garner, Gender 2013). Niski poziom dochodu *per capita* wyklucza wypełnianie i realizację funkcji kulturalnych i społecznych, a często funkcjonowaniu takich gospodarstw towarzyszy brak poszanowania środowiska naturalnego.

Badania Arkadiusza Sadowskiego (2014) odnoszące się do lat 1992–2009 wskazują, że w zasadzie nie ma na świecie kraju, gdzie jednocześnie w krótkim okresie realizowane byłyby cel wyżywieniowy oraz pełne cele ekologiczne, występuje natomiast konkurencja

⁹ W statystykach międzynarodowych brakuje wiarygodnych i kompletnych informacji dotyczących dochodów rolnych.

¹⁰ Częstokroć porzucając gospodarstwo i nierzadko złudnie polepszając swój los przez powiększenie liczby mieszkańców slumsów, faweli i rozmaitego rodzaju gett o podłożu ekonomicznym. Farshad Araghi (2000, za Weis 2011) nazywa ich „miejskimi masami ludzi zbytecznych”. ONZ szacuje, że około 1 mld ludzi w miastach żyje dziś w warunkach nędzy, które definiuje się jako brak dostępu do trwałego schronienia, bezpiecznej wody, odpowiednich warunków sanitarnych, bezpiecznego zatrudnienia i wystarczającej przestrzeni życiowej. Oznacza to, że w takich warunkach żyje dziś co trzeci mieszkaniec miast na Ziemi, przy czym niemal wszyscy oni zamieszkują kraje rozwijające się (zob. Weis 2011).

celów produkcyjnych i środowiskowych. W długim okresie dla urzeczywistnienia obu celów nie ma alternatywy, rosnąca liczba ludności i konieczność likwidacji głodu i niedożywienia wymagają wzrostu produkcji żywności¹¹, a rolnictwo dla wzrostu produkcji rolnej potrzebuje niezdegradowanego środowiska, warunkującego trwałe możliwości produkcyjne.

Każde rolnictwo pozostawia ślad ekologiczny. Jego przejawy są rozmaite. Józef Zegar (2012) podaje, że rolnictwo odpowiedzialne jest za jedną trzecią antropogenicznych zmian klimatu, niebagatelne znaczenie ma także utrata bioróżnorodności. Jak pisze Tony Weis (2011: 25), „w dziejach ludzkości uprawiano lub zbierano aż 7 tys. gatunków roślin jadalnych. Ta ogromna różnorodność błyskawicznie się kurczy. Obecnie ludzkość spożywa w zasadzie 30 gatunków roślin uprawnych. Stanowią one źródło 95% kalorii i białek pochodzenia roślinnego. Dziesięć najpopularniejszych upraw (ryż, pszenica, kukurydza, soja, sorgo, proso, ziemniaki, bataty, trzcina/buraki cukrowe i banany) dostarcza ludziom ponad trzech czwartych kalorii pochodzenia roślinnego. Uprawy te dominują na terenach rolnych, a sama «wielka trójka» zbóż (ryż, pszenica i kukurydza) dostarcza ponad połowy kalorii pochodzenia roślinnego i stanowi 85% całej światowej produkcji zboża”. Podobnie jak w wypadku upraw roślinnych, również hodowla zwierząt koncentruje się na garstce wybranych gatunków. „88% całości mięsa zwierzęcego wyprodukowanego w 2005 roku (265 mln ton) pochodziło od hodowlanej «wielkiej trójki»: trzody chlewnej (39%), kurczaków (26%) i bydła (23%)” (ibidem: 27).

Z przywoływanych już badań Sadowskiego (2014) wynika, że w analizowanych latach w większości wyodrębnionych przez niego typów państw wystąpiła pewna poprawa parametrów dotyczących emisji gazów cieplarnianych, co wiąże się zarówno z realizacją polityki proekologicznej w rolnictwie, jak i z wdrażaniem postępu naukowo-technicznego. Poprawa parametrów żywienia i ekologicznych dowodzi, że w długim okresie można liczyć na konwergencję celów produkcyjnych i środowiskowych. Pozytywnie na tle świata w tym zakresie kształtuje się sytuacja w rolnictwie Unii Europejskiej. Rolnictwo to bowiem zapewnia wysoki poziom bezpieczeństwa żywnościowego, przy relatywnie niedużej powierzchni żywienia *per capita*. Z badań Sadowskiego (2014) wynika także, że to właśnie rolnictwo Unii Europejskiej uczyniło największy postęp w zakresie zmniejszenia polutogenności mierzonej ilością emisji gazów cieplarnianych. Po pierwsze, rolnictwo UE jest najmniej polutogenne produkcyjnie spośród wszystkich wyodrębnionych regionów świata, emitując najmniej gazów cieplarnianych w przeliczeniu na 1 kcal produkcji rolnej, a jednocześnie między rokiem 1992 a 2009 odnotowało największy spadek w tym zakresie wynoszący 24%. Po drugie, mimo wysokiej gęstości zaludnienia, relatywnie niska jest polutogenność produkcji rolnej w UE w przeliczeniu na osobę, a w badanych latach zmalała ona o 22%. Jedną z wyższych w przekroju globalnym okazuje się natomiast polutogenność w przeliczeniu na 1 ha UR, co jest zrozumiałe w warunkach stosunkowo niedużej powierzchni żywienia *per capita*, ale zarazem jest to jedyny region świata, gdzie w badanych latach

¹¹ Dla uproszczenia pomijam inne działania, które mogą i powinny wspomagać likwidację problemu głodu, jak np. bardziej równomierna dystrybucja żywności, przeciwdziałanie marnotrawstwu żywności czy rozważniejsze przeznaczanie żywności na cele niezwyżnociowe.

nastąpiło zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych z rolnictwa w przeliczeniu na 1 ha UR (o 12%). Na szczególne podkreślenie zasługuje to, że rolnictwo UE jest jedynym w świecie, gdzie w badanych przez przywoływanego autora latach odnotowano zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych zarówno na jednostkę produkcji, jak i na hektar ziemi rolniczej oraz na jednego mieszkańca. Rolnictwo północnoamerykańskie w stosunku do rolnictwa UE cechuje się wyraźnie większą (o mniej więcej 50%) polutogennością produkcji i emisją gazów cieplarnianych z rolnictwa na osobę wyższą o 75%. Wyraźnie mniejsza niż w UE, ze względu na bardzo wysoki obszar żywienia *per capita*, jest w Ameryce Północnej emisja gazów cieplarnianych w przeliczeniu na 1 ha UR, ale co istotne, w odróżnieniu od sytuacji w rolnictwie UE, w tamtym regionie odnotowano jej wzrost. Zapewne w rolnictwie północnoamerykańskim istotny wpływ ma bardzo szybko postępująca koncentracja produkcji.

Można zatem, z ogólnej perspektywy, uznać rolnictwo UE za rolnictwo sukcesu. I rzeczywiście tak jest, na tle świata jawi się ono bowiem jako ekonomicznie efektywne (w warunkach instytucjonalnych zagwarantowanych przez WPR), zaspokaja różnorakie potrzeby społeczne (w tym zapewnia bezpieczeństwo żywnościowe, włącznie z bezpieczną żywnością), a jego rozwój cechuje się malejącą uciążliwością dla środowiska. Można się zatem pokusić o postawienie tezy, że w ujęciu globalnym rolnictwo europejskie to rolnictwo najlepiej odpowiadające na postulat trwałości i zrównoważenia. Oczywiście koszty tego „sukcesu” są wysokie i ze względów ekonomicznych niemożliwe obecnie do wdrożenia w krajach rozwijających się, a ponadto konieczny jest odpowiedni rozwój instytucji w znacznym stopniu regulujących funkcjonowanie rolnictwa. Trzeba raczej pogodzić się z tym, że na jakimś (wcześniejszym) etapie rozwoju występuje prymat celów koniecznych w krótkim okresie (wzrost produkcji żywności) nad pilnymi (dbałość o środowisko). Ponadto model rozwoju rolnictwa w UE wydaje się raczej zasadny do ewentualnego imitowania w krajach relatywnie gęsto zaludnionych, gdzie występuje mała powierzchnia żywienia *per capita*. Inne i chyba łatwiejsze są możliwości równoległych realizacji celów żywienia i środowiskowych w warunkach dużej powierzchni żywienia *per capita*, a i problemy niedożywienia występują wówczas dużo rzadziej.

Zrównoważenie rolnictwa – próba spojrzenia przez pryzmat rolnictwa UE¹²

Mając na względzie postulat sformułowany w tzw. Deklaracji Warszawskiej, mówiący, że „UE jest jednym z największych globalnych importerów i eksporterów żywności, dlatego też ma ogromny wpływ i odpowiedzialność za globalny program dotyczący żywności i żywienia. Europejskie bezpieczeństwo żywnościowe jest nierozłącznie związane z globalnym bezpieczeństwem żywnościowym (...). Podczas gdy najbardziej pozytywny wpływ na globalne bezpieczeństwo żywnościowe będzie mieć wzrost produkcji w krajach rozwijających się, UE musi odegrać swoją rolę w produkcji żywności dla swoich obywateli i dla ludzi spoza Unii” (ibidem: 225), i przyjmując, że teza ta,

¹² W tej części pracy wykorzystano fragmenty artykułu Poczta et al. 2015.

przynajmniej w znacznej mierze, jest uprawniona, uzasadnione wydaje się przeanalizowanie możliwości realizacji przez rolnictwo UE w jeszcze większym stopniu postulatu zrównoważenia i trwałości¹³.

Ponad 50 lat temu sześć państw tworzących ówczesną Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG)¹⁴ zaplanowało projekt Wspólnej Polityki Rolnej dla integrującej się, głównie ekonomicznie, grupy państw Europy Zachodniej. Wdrożenie tego projektu przewidziano na lata 1962–1968 i w tym okresie go zrealizowano. Było to przedsięwzięcie bez precedensu – i to z dwóch powodów: po pierwsze, nigdy wcześniej nie zaprojektowano tak kompleksowego podejścia do zagadnień funkcjonowania sektora rolnego i rynku produktów rolnych; po drugie, przedsięwzięcie to miało charakter ponadnarodowy, i ten aspekt zasługuje na szczególne podkreślenie¹⁵. Jednakże na kształt sektora rolnego we Wspólnotach, oprócz stosowanych zasad i instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej, wpływał jednocześnie zachodzący proces poszerzania Wspólnot. Już wśród państw założycieli istniało duże zróżnicowanie rolnictwa – wystarczy wspomnieć rolnictwo Holandii, północnych regionów Niemiec czy Francji *versus* rolnictwo południa Włoch. Kolejne poszerzenia – północne z 1973 r. i południowe z lat osiemdziesiątych XX w. – prowadziły do pogłębienia różnorodności rolnictwa Wspólnot. Stosunkowo niewielkie „rozmiary” rolnictwa w zamożnych krajach, które do Unii i Wspólnot przystąpiły w latach dziewięćdziesiątych XX w., nie wywołały znaczących przewartościowań w sytuacji rolnictwa europejskiego. Zupełnie inna sytuacja wystąpiła w pierwszej dekadzie XXI w., kiedy to członkami Unii i Wspólnot stały się kraje, które mało że w zdecydowanej większości historycznie należały do biedniejszej części Europy, to zaledwie kilkanaście lat wcześniej wyszły z zupełnie innych uwarunkowań ustrojowych, a ponadto w wielu z nich sektor rolny ma relatywnie duże znaczenie gospodarcze i społeczne. Odniesienie się do zróżnicowania rolnictwa Unii może być pouczające w kontekście rozważań dotyczących szans zrównoważonego i trwałego rozwoju w ujęciu globalnym.

Kilkudziesięcioletnia realizacja Wspólnej Polityki Rolnej, a w szczególności jej reformy i ewolucja, począwszy od lat dziewięćdziesiątych XX w., doprowadziły do wykształcenia się w Unii Europejskiej charakterystycznego modelu rolnictwa w skali globalnej, który nazywany jest Europejskim Modelem Rolnictwa (EMR)¹⁶. Najbardziej

¹³ W analizie tej pominięte zostaną uwarunkowania przyrodnicze, które mają charakter egzogeniczny i na które wpływ człowieka jest relatywnie ograniczony, ale również uwarunkowania historyczne, które co prawda mają charakter antropogeniczny, jednak dla współczesnych są one zastane i nie można na nie oddziaływać.

¹⁴ Europejską Wspólnotę Gospodarczą, podpisując w 1957 r. tzw. traktaty rzymskie, utworzyły: Francja, RFN, Włochy, Belgia, Holandia i Luksemburg.

¹⁵ Rolnictwo i polityka rolna stały się „lepiszczem” europejskiej integracji. W tym sensie Wspólna Polityka Rolna odegrała rolę daleko wykraczającą poza perspektywę sektorową, ale również poza perspektywę ekonomiczną. Stała się istotnym katalizatorem nie tylko ekonomicznych, lecz także politycznych procesów integracyjnych w Europie. Można powiedzieć, że rolnictwo i troska o żywność społeczeństw Europy Zachodniej były stymulatorem procesów politycznych prowadzących do integracji europejskiej w wymiarze i ekonomicznym, i politycznym.

¹⁶ Pojęcie „Europejski Model Rolnictwa” (EMR) pojawiło się znacznie później, niż rozpoczęto wdrażanie Wspólnej Polityki Rolnej, gdyż dopiero w 1998 r. w *Explanatory Memorandum*, a następnie w Dokumencie

charakterystyczną jego cechą stanowi zrównoważony rozwój sektora rolnego i wielofunkcyjny charakter rolnictwa w powiązaniu z wielofunkcyjnym rozwojem obszarów wiejskich. Europejski Model Rolnictwa w dużym stopniu odpowiada na postulaty kształtowania rolnictwa zrównoważonego ekonomicznie, społecznie i środowiskowo (zob. Woś, Zegar 2004). Zawsze jednak istotą EMR był rodzinny charakter gospodarstw rolnych, w których podstawowe czynniki produkcji należą do właściciela (rodziny) wypełniającego funkcje kierownicze; praca jest wykonywana głównie przez właściciela i jego rodzinę, a własność i sposób zarządzania przekazywane są z pokolenia na pokolenie; rodzina żyje w gospodarstwie rolnym (gospodarstwo domowe nie jest oddzielone od gospodarstwa produkcyjnego), a wynikiem ekonomicznym jest osiągany dochód (zob. Tomczak 1997). To właśnie gospodarstwa rodzinne w EMR mają być miejscem realizacji zrównoważonego rozwoju rolnictwa europejskiego.

Mimo że gospodarstwa rodzinne stanowiły i stanowią podstawę rolnictwa europejskiego, Komisja Europejska nigdy nie zdefiniowała tego pojęcia precyzyjnie. Zadanie to jest jednak wyjątkowo trudne i staje się tym trudniejsze, im więcej cech gospodarstw rodzinnych obejmuje i im bardziej rozległego obszaru geograficznego dotyczy¹⁷. Różne definicje, szczególnie za sprawą nadawania pierwszoplanowej roli innym czynnikom, są formułowane w nauce przez prawników, socjologów czy ekonomistów. Zróżnicowanie to, na które zwykle nakładają się względy praktyczne, znajduje wyraz w definicjach o charakterze administracyjnym i politycznym. Powoduje to, że ani w nauce, ani w praktyce życia gospodarczego i społecznego nie istnieje jedna, powszechnie używana definicja gospodarstwa rodzinnego. W celu zdefiniowania pojęcia, jakim jest rodzinne gospodarstwo rolne, stosuje się rozmaite kryteria zarówno o charakterze społecznym, kulturowym, jak i ekonomicznym.

Jak podkreślano wcześniej, w Unii Europejskiej w znacznej mierze pod wpływem realizowanej z górami ponad 50 lat polityki rolnej ukształtował się model rolnictwa, który zyskał miano Europejskiego Modelu Rolnictwa. Rozważmy zatem, jak model ten sytuuje się na tle rolnictwa rodzinnego w ujęciu globalnym i czy ma cechy trwałości wskazane powyżej. Dość zgodnie i powszechnie przyjmuje się, że gospodarstwo rodzinne powinno stanowić główne lub wyłączne źródło utrzymania rodziny, a produkty w nim wytwarzane (jako podstawowa kategoria ekonomiczna) mają służyć zaspokojeniu potrzeb zarówno konsumpcyjnych, jak i produkcyjnych. Gospodarstwa takie powinny być zdolne do odtwarzania potencjału produkcyjnego, reprodukcji rozszerzonej i innowacji (zob. Michna 2008). Podkreślając konieczność odtwarzania potencjału produkcyjnego, wprowadzania innowacji i realizacji reprodukcji rozszerzonej, Waldemar Michna (ibidem) niejako wymienia ekonomiczne uwarunkowania trwałości rodzinnego gospodarstwa rolnego. Syntezą ekonomicznych możliwości trwałości i rozwoju gospodarstw rodzinnych jest więc tworzony dochód rolniczy, a bardziej precyzyjnie taka jego wielkość, która w określonym miejscu i czasie zapewnia warunki trwałości.

Agenda 2000 z 1999 r. (zob. Wilkin 2009). Koncepcja EMR nawiązuje jednak zarówno do ustaleń przyjętych w traktatach rzymskich, jak i zmian WPR rozpoczętych reformą MacSharry'ego (zob. Tomczak 2009).

¹⁷ Tym bardziej zrozumiałą jest fakt braku określenia „twardych” identyfikatorów rolnictwa rodzinnego przez FAO.

Jak wskazano powyżej, nie istnieje jedna powszechnie przyjęta definicja gospodarstwa rodzinnego, nie istnieją też zatem jednoznaczne mierniki, które umożliwiłyby wyróżnienie gospodarstw rodzinnych z ogółu gospodarstw rolnych. A jeśli nie ma takich mierników, nie można określić liczby gospodarstw rodzinnych, posiadanych przez nie zasobów, wytwarzanej produkcji rolnej ani też znaczenia i możliwości rozwoju w przekroju rolnictwa całej UE i poszczególnych krajów członkowskich. Wobec złożoności definiowania tego pojęcia uznano, że dla realizacji przyjętego celu badań niezbędne jest sprecyzowanie na podstawie literatury przedmiotu kryteriów pozwalających wyodrębnić grupę gospodarstw rodzinnych. U podstaw tego leży założenie, że gospodarstwo powinno być indywidualną własnością rolnika (rodziny rolnika)¹⁸ oraz podstawowym miejscem pracy i uzyskiwanych dochodów. W zaprezentowanym podejściu prowadzącym do wyodrębnienia grupy gospodarstw rodzinnych istotną rolę odgrywa zatem czynnik ekonomiczny (dochód). Jego odpowiednia wysokość stanowi bowiem podstawową przesłankę pozwalającą najlepiej wcielić w życie cytowaną wcześniej definicję FAO¹⁹. Odpowiedni poziom dochodu sprawia, że rodzina może być połączona z gospodarstwem rolnym, dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego pozwala bowiem wówczas zaspokoić przynajmniej jej podstawowe oczekiwania ekonomiczne i społeczne (w tym także kulturalne) oraz umożliwia trwałą rozwój rodziny i gospodarstwa (czyli gwarantuje chociażby reprodukcję prostą). Brak przewagi dochodów z gospodarstwa i/lub zbyt niski ich poziom powoduje, że gospodarstwo przestaje lub przy najbliższej okazji przestanie pełnić funkcję elementu, wokół którego ogniskuje się życie rodziny, nie będzie podstawowym miejscem pracy, a rodzina przestanie trwale wiązać z nim swoją przyszłość. Takie gospodarstwo rolne wypada wówczas ze swojej centralnej roli, a staje się co najwyżej jednostką pomocniczą w funkcjonowaniu rodziny. W dalszym ciągu otwarte pozostaje pytanie, jaki poziom dochodów można uznać za odpowiedni do zagwarantowania, że gospodarstwo rolne będzie wypełniać funkcje gospodarstwa rodzinnego. Nie ulega wątpliwości, że ten wymagany (odpowiedni) poziom dochodów jest i pozostanie zróżnicowany w czasie i przestrzeni. Dla celów analitycznych w prezentowanym tekście przyjęto dwa graniczne poziomy dochodu z gospodarstwa rolnego w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną rodziny (FWU²⁰), a mianowicie dochód odpowiadający płacy minimalnej netto w danym kraju²¹ oraz dochód odpowiadający przeciętnemu wynagrodzeniu netto (taki poziom dochodu na 1 FWU można uznać za dochód parytetowy). W literaturze podejście takie prezentuje Michna (2008), który gospodarstwa niespełniające kryterium dochodowego nazywa marginalnymi.

¹⁸ Przyjęty schemat analizy nie wyklucza spośród zaliczanych do gospodarstw rodzinnych samoistnych posiadaczy, użytkowników wieczystych i dzierżawców, jeśli spełniają warunek gospodarstwa indywidualnego.

¹⁹ Jest to więc podejście analityczne zgodne z definicją FAO, ale zasadniczo różniące się od delimitacji przyjmowanej przez FAO, które do gospodarstw rodzinnych zalicza po prostu gospodarstwa indywidualne.

²⁰ *Family Work Unit* (FWU) – jednostka przeliczeniowa pracy członków rodziny jest ekwiwalentem czasu przepracowanego w ciągu roku w gospodarstwie rolnym przez jedną osobę pełnozatrudnioną w rolnictwie.

²¹ Ustalonej w prawodawstwie poszczególnych krajów i sprowadzonej do poziomu wynagrodzenia netto, a w przypadku krajów, gdzie nie zostało formalnie ustalone minimalne wynagrodzenie, oszacowano je na podstawie informacji statystycznych dotyczących poziomu wynagrodzeń w nich występujących.

W Unii Europejskiej²² funkcjonuje około 12 mln gospodarstw rolnych, a około 11,65 mln z nich (97%) klasyfikowane jest jako gospodarstwa indywidualne²³. Poza kryterium własnościowym do wyodrębnienia gospodarstw rodzinnych przyjęto kryterium dochodowe, dlatego liczbę gospodarstw rolnych podlegających dalszym analizom zawężono do gospodarstw znajdujących się w polu obserwacji FADN (*Farm Accountancy Data Network* – unijny system zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych). Pozwoliło to na wyeliminowanie z analiz gospodarstw najmniejszych, które nie są podstawowym źródłem utrzymania rodziny rolnika (gospodarstwa, które wytwarzają łącznie poniżej 10% wartości produkcji rolnej na obszarze danego kraju). Zgodnie z metodologią FADN na obszarze Unii Europejskiej w polu obserwacji znajduje się około 4,86 mln gospodarstw rolnych. Na kolejnym etapie analizy zdecydowano się nie uznać za gospodarstwa rodzinne tych spośród znajdujących się w bazie FADN, w których dochód z gospodarstwa rolnego na jednego pracującego członka rodziny jest mniejszy od minimalnego wynagrodzenia. Spowodowało to, że spośród gospodarstw z pola obserwacji FADN wyeliminowano jako niespełniające przyjętych kryteriów gospodarstw rodzinnych kolejne 880 tys. gospodarstw. Na następnym etapie analizy odjęte zostały gospodarstwa osób prawnych i grupowe. W ten sposób, w myśl przyjętych kryteriów, wyłoniona została grupa gospodarstw rodzinnych, którą stanowi około 3,6 mln podmiotów spośród 12 mln gospodarstw rolnych w UE-27. Innymi słowy, przyjęte kryteria pozwalają uznać, że w całej UE za gospodarstwa rodzinne uważa się 30% ich ogółu. W Polsce udział gospodarstw rodzinnych w gospodarstwach ogółem zbliżony jest do średniej UE-27 i też wynosi około 30% (tab. 2).

Na obszarze 27 państw Unii Europejskiej użytki rolne będące w posiadaniu gospodarstw indywidualnych stanowią około 71% wszystkich użytków. Pozostała część tych gruntów jest własnością gospodarstw grupowych i osób prawnych (w użytkowaniu tej grupy gospodarstw znajduje się w UE-27 prawie 30% całości użytków rolnych). Po odjęciu zatem użytków rolnych pozostających w użytkowaniu gospodarstw osób prawnych i grupowych oraz gospodarstw marginalnych ekonomicznie, średnio w 27 państwach Unii Europejskiej użytki rolne będące w posiadaniu gospodarstw rodzinnych stanowią około 51,2% wszystkich użytków (tab. 2).

Zasoby pracy własnej skupione w gospodarstwach rodzinnych stanowią ponad 64% ogólnych zasobów własnej siły roboczej, a 54% wszystkich przeliczeniowych rocznych jednostek siły roboczej (AWU²⁴) obejmujących nakłady zarówno pracy własnej, jak i najemnej. W Polsce udział nakładów pracy własnej w gospodarstwach rodzinnych stanowi 41,6% nakładów pracy własnej w rolnictwie ogółem i 40% ogólnych nakładów pracy wyrażonych w rocznych jednostkach siły roboczej obejmujących zarówno nakłady pracy własnej, jak i najemnej.

W wytwarzanej produkcji rolnej udział gospodarstw indywidualnych wynosi nieco ponad 70%. Pośród gospodarstw indywidualnych ponad trzy czwarte produkcji

²² Z powodu braku dostępności danych w analizach nie uwzględniono Chorwacji.

²³ W grupie gospodarstw indywidualnych zawarte są gospodarstwa rodzinne, które zostały wyodrębnione na podstawie kryterium dochodowego.

²⁴ *Annual Work Unit (AWU)* – jednostka przeliczeniowa, która jest ekwiwalentem czasu przepracowanego w ciągu roku w gospodarstwie rolnym przez jedną osobę pełnozatrudnioną w rolnictwie.

tworzą gospodarstwa rodzinne (ustalone według przyjętych kryteriów) i niecałą jedną czwartą gospodarstwa o marginalnym znaczeniu ekonomicznym (niezapewniające dochodów chociażby na poziomie minimalnego wynagrodzenia). W odniesieniu do całości produkcji rolnej gospodarstwa rodzinne uczestniczą w wytwarzaniu 53,8%, udział gospodarstw osób prawnych i gospodarstw grupowych wyniósł zaś niespełna 30%. W skali całej UE rolnictwo rodzinne wyodrębnione według przyjętych kryteriów jest nadal głównym dostarczycielem produktów rolnych, duże znaczenie mają też gospodarstwa grupowe. Natomiast gospodarstwa indywidualne niezaliczone do gospodarstw rodzinnych ze względu na ich słabość ekonomiczną i niezapewnianie rodzinie rolniczej wynagrodzenia za pracę własną nawet na poziomie minimalnego wynagrodzenia, mimo że stanowią zbiorowość liczącą ponad 8 mln (ponad dwie trzecie wszystkich gospodarstw rolnych w UE), wytwarzają tylko około jednej szóstej produkcji rolnej w UE. Gospodarstwa te jednak mogą wypełniać istotne funkcje pomocnicze w funkcjonowaniu rodziny (co można ocenić pozytywnie), ale często ich trwanie ma charakter przymusu ekonomiczno-społecznego dla rodziny rolniczej (brak alternatywy dla takiego trwania już pozytywnie oceniony być nie może).

Tabela 2. Znaczenie gospodarstw rodzinnych w rolnictwie polskim i rolnictwie UE-27 (udział w %) w 2011 r.

Wyszczególnienie	Kryterium delimitacji: gospodarstwa indywidualne, w których dochód z gospodarstwa rolnego na 1 FWU osiąga przynajmniej poziom minimalnego wynagrodzenia za pracę w gospodarce		Kryterium delimitacji: gospodarstwa indywidualne, w których dochód z gospodarstwa rolnego na 1 FWU osiąga przynajmniej poziom przeciętnego wynagrodzenia za pracę w działach pozarolniczych (dochód parytetowy)	
	Polska	UE-27	Polska	UE-27
Liczba gospodarstw	30,0	30,1	9,6	4,6
Powierzchnia UR	63,9	51,2	37,0	14,6
Zasoby pracy własnej	41,6	64,3	15,1	17,1
Wartość produkcji	80,8	53,8	56,5	20,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> i <http://ec.europa.eu/agriculture/rica/> [dostęp: 15.09.2014].

Analizę roli rolnictwa rodzinnego przeprowadzono, wykorzystując także jako kryterium dochód z gospodarstwa rolnego na 1 FWU na poziomie przynajmniej przeciętnego wynagrodzenia za pracę w działach pozarolniczych, czyli innymi słowy według tego kryterium do gospodarstw rodzinnych zostałyby zaliczone tylko te, które w przeliczeniu na 1 FWU osiągają dochód parytetowy. To kryterium można jednak traktować w obecnych analizach rolnictwa UE w wymiarze postulatycznym. Wskazuje ono bowiem, jak liczna jest grupa gospodarstw rolnych, które mogą we właściwy sposób

zagwarantować procesy reprodukcji rozszerzonej w gospodarstwie rolnym, przy równoległym zapewnieniu rodzinie parytetowych dochodów pochodzących z gospodarstwa rolnego. Jest to więc docelowa grupa gospodarstw indywidualnych, z których wykształcać się będzie w przyszłości rolnictwo rodzinne w UE. W przekroju całej UE według kryterium dochodu parytetowego do gospodarstw rodzinnych mogłoby obecnie zostać zaliczone zaledwie co dwudzieste gospodarstwo rolne, a w Polsce co dziesiąte (zob. tab. 2). Zarówno w Polsce, jak i w całej UE w gospodarstwach tych znajduje zatrudnienie kilkanaście procent zasobów pracy występujących w rolnictwie. W Polsce jednak parytetowe gospodarstwa rodzinne użytkują 37% całości UR i wytwarzają 56,6% produkcji rolnej, natomiast w przekroju całej UE – odpowiednio niecałe 15% UR i nieco ponad 20% produkcji rolnej. Co oczywiste, na możliwość zaliczenia gospodarstwa rolnego do grupy gospodarstw rodzinnych w przyszłości według kryterium ekonomicznego częstokroć wyższy wpływ będą miały dochody poza sektorem rolnym niż w rolnictwie.

Z punktu widzenia trwałości gospodarstw rodzinnych i ich akceptacji społecznej istotnym problemem jest „przyjazność ich działalności dla środowiska naturalnego”. Pogłębione i udokumentowane badania (zob. Sadowski 2012; Wrzaszcz 2012) wskazują, że postulat przyjazności produkcji rolniczej dla środowiska i prowadzenia praktyk rolniczych zgodnie z oczekiwaniami społecznymi wyrażonymi w prawodawstwie UE i Polski dotyczącym tego zagadnienia, najlepiej wypełniają gospodarstwa rolne o znacznym potencjale produkcyjnym i wysokiej jakości kapitale ludzkim. Delimitacje dokonane przez tych autorów zgodne są z wynikami delimitacji dotyczącymi trwałości ekonomicznej wskazanymi powyżej.

Podsumowanie

Analiza sytuacji w rolnictwie UE, które może stanowić pewien wzorzec zrównowazenia i trwałości, dowodzi, że najwyżej 30% gospodarstw rolnych to gospodarstwa rodzinne wypełniające postulat trwałości, które cechują się trójwymiarowym zrównowazeniem: ekonomicznym, społecznym i środowiskowym. W przyszłości, szczególnie w warunkach wzrostu dochodów pozarolniczych głównie w nowych krajach członkowskich, liczba gospodarstw cechujących się pełnią kryteriów rolnictwa rodzinnego (trwałego) może szybko ulegać obniżeniu, ale nie powinny zmniejszać się zasoby ziemi użytkowanej przez te gospodarstwa. Polityka rolna UE sprzyja i powinna sprzyjać ich rozwojowi. Być może uzasadnione byłoby bardziej jednoznaczne zdefiniowanie rolnictwa rodzinnego jako podstawowej formy rolnictwa europejskiego. Nie oznacza to, że w rolnictwie UE nie powinno być miejsca dla innych form gospodarowania. W wielu krajach UE znaczną rolę odgrywają gospodarstwa osób prawnych, gospodarstwa grupowe czy bardzo duże gospodarstwa indywidualne (niemające cech gospodarstwa rodzinnego, opierające produkcję na najmniej sile roboczej), w innych z kolei istotne jest i pozostanie także w przyszłości rolnictwo marginalne ekonomicznie. Także te formy gospodarowania, przy spełnieniu określonych warunków, mogą funkcjonować w sposób zrównoważony. W przypadku dużych gospodarstw problemem może być nadmierna koncentracja w produkcji zwierzęcej lub monokultura w produkcji roślinnej, natomiast w gospodarstwach małych (marginalnych ekonomicznie), oprócz braku zrównowazenia ekonomicznego

– często brak przestrzegania dobrych praktyk rolniczych. Gospodarstwa małe przy uzupełnieniu dochodów spoza rolnictwa mogą też wykazywać cechy trwałości, ale nie będą miały cech gospodarstwa rodzinnego, wokół którego ogniskuje się życie rodziny rolnika, jako głównego miejsca pracy i źródła dochodów.

Daleko gorzej kształtuje się sytuacja rolnictwa rodzinnego w przekroju globalnym i jego udziału w trwałym i zrównoważonym rozwoju sektora oraz całokształtu stosunków ekonomiczno-społecznych i środowiskowych. Można szacować, że w skali globalnej postulat trwałości i zrównoważenia wypełnia daleko mniejszy odsetek gospodarstw niż w rolnictwie UE. Przeprowadzone porównania dowodzą, że na niższym poziomie niż w rolnictwie UE są zwykle wypełniane wymogi zrównoważenia ekonomicznego lub środowiskowego, a zapewne w wielu wypadkach – obu tych filarów zrównoważenia.

Zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego (we wszystkich jego wymiarach: dostępności fizycznej, dostępności ekonomicznej i bezpiecznej żywności) musi wiązać się ze wzrostem produkcji rolnej, ale ponieważ rolnictwo od środowiska zależy, musi produkować tak, by temu środowisku nie tylko nie szkodzić, ale by wносить swoją wartość dodaną do jego utrzymania i poprawy. Przy dzisiejszym zatem stanie wiedzy i spodziewanym jej rozwoju w zasadzie nie ma alternatywy: środowisko czy wzrost produkcji? Są to dwie konieczności, które muszą być wypełnione. Problemem pozostają oczywiście priorytety lokalne, często wynikające z poziomu rozwoju gospodarczego i ze stopnia realizacji bezpieczeństwa żywnościowego. W tym zakresie konieczne są konsensusy zarówno na szczeblu międzynarodowych ugrupowań gospodarczych, jak i na poziomie globalnym.

W tym świetle za trafny należy uznać sformułowany w tzw. Deklaracji Warszawskiej postulat zrównoważonej intensyfikacji, mówiący, że konieczne jest „podniesienie wydajności produkcji (produkowanie więcej przy mniejszych zasobach), przy jednoczesnym minimalizowaniu i ograniczaniu wpływu na środowisko naturalne, nie tylko w UE, ale też poza nią. Dlatego też należy pilnie opracować metody pomiaru stopnia, do jakiego rosnąca produktywność jest środowiskowo zrównoważona” (Wilkin 2011: 226). Przedstawione opracowanie powstałe z inspiracji tzw. Deklaracji Warszawskiej jest głosem na rzecz tego postulatu.

Bibliografia

- Araghi F. (2000). The great global enclosure of our times: Peasants and the agrarian question at the end of the twentieth century, w: F. Magdoff, J.B. Foster, F.H. Buttel (red.), *Hungry for Profit: The Agribusiness Threat to Farmers, Food, and the Environment*. New York: Monthly Review Press, s. 145–160.
- Family Farmers. Feeding the World, Caring for the Earth* (2014). Rome: FAO, <http://www.fao.org/resources/infographics/infographics-details/en/c/230925/> [dostęp: 25.01.2015].
- Family Farming Provide Employment and Is Labor Inclusive* (2014). Rome: FAO.
- FAO (2015). <http://www.fao.org/family-farming/en/> [dostęp: 22.02.2015].
- Garner E., Gender P. (2013). *Identifying the Family Farm: An Informal Discussion on the Concepts and Definitions*. ESW Seminar, Equity and Rural Employment. Rome: FAO.
- Hobsbawm E.J. (1999). *Wiek skrajności: spojrzenie na krótkie dwudzieste stulecie*, przeł. J. Kalinowska-Król, M. Król. Warszawa: Politeja, Świat Książki.

- Kozuń-Cieślak G. (2013). Efektywność – rozważania nad istotą i typologią. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH „Studia i Prace”*, nr 4(16), s. 13–42.
- Majewski E. (2008). *Trwały rozwój i trwałe rolnictwo: teoria a praktyka gospodarstw rolniczych*. Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego.
- Michna W. (2008). *Raport o wpływie Wspólnej Polityki Rolnej na tendencje polaryzacji gospodarstw rolnych w ramach poszczególnych makroregionów kraju*, Program Wieloletni, nr 1(93). Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Poczta W., Szuba-Barańska E., Beba P., Czubak W. (2015). Gospodarstwa rodzinne w UE – ich strukturalna i ekonomiczna różnorodność a możliwości rozwoju. *Więś i Rolnictwo*, nr 1(1), s. 59–78.
- Putting Family Farmers First to Eradicate Hunger* (2014). Rome: FAO, <http://www.fao.org/news/story/en/item/260535/icode/> [dostęp: 25.01.2015].
- Ruttan V.W. (1999). *The Transition to Agricultural Sustainability*, www.pnas.org/cgi/content/full/96/11/5960 [dostęp: 20.02.2015].
- Sadowski A. (2012). *Zrównoważony rozwój gospodarstw rolnych z uwzględnieniem wpływu Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.
- Sadowski A. (2014). *Produkcja żywności i dbałość o środowisko naturalne jako cele światowego rolnictwa*. Materiał niepublikowany. Poznań: Uniwersytet Przyrodniczy.
- Sen A. (2008). Dwie opowieści o głodzie, przeł. S. Kowalski. *Gazeta Wyborcza* z 9–10 sierpnia.
- Świerczyńska U. (2008). Przyczyny światowego kryzysu żywnościowego oraz jego wpływ na najbardziej zagrożone kraje świata, w: W. Wilk (red.), *Globalne ocieplenie i kryzys żywnościowy*. Warszawa: Fundacja Polskie Centrum Pomocy Międzynarodowej, s. 33–46.
- The State of Food and Agriculture. Innovation in Family Farming* (2014). Rome: FAO.
- Tomczak F. (1997). Gospodarstwo rodzinne i jego ewolucja, w: W. Ziętała (red.), *Gospodarstwo rolnicze wobec wymogów współczesnego rynku i Unii Europejskiej*. Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego.
- Tomczak F. (2009). *Ewolucja wspólnej polityki rolnej UE i strategia rozwoju polskiego rolnictwa*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Weis T. (2011). *Światowa gospodarka żywnościowa: batalia o przyszłość rolnictwa*, przeł. K. Makaruk. Warszawa: Polska Akcja Humanitarna.
- Wilkin J. (2009). Uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa w kontekście europejskim i globalnym. Implikacje teoretyczne i praktyczne, w: U. Płowiec (red.), *Polityka gospodarcza a rozwój kraju*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, s. 307–325.
- Wilkin J. (2011). Warsaw Declaration – ważna inicjatywa akademickich instytucji europejskich w sprawie udziału Unii Europejskiej w zaspokajaniu potrzeb żywnościowych świata. *Więś i Rolnictwo*, nr 4, s. 224–228.
- Woś A., Zegar J.S. (2004). Rolnictwo społecznie zrównoważone – w poszukiwaniu nowego modelu dla Polski. *Więś i Rolnictwo*, nr 3, s. 9–23.
- Wrzascz W. (2012). *Poziom zrównoważenia indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce (na podstawie danych FADN)*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Zegar J.S. (2012). Uwarunkowania i czynniki rozwoju rolnictwa zrównoważonego we współczesnym świecie, w: idem (red.), *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym* (15). Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, s. 131–189.

Zagadnienia społecznej odpowiedzialności w agrobiznesie

Andrzej Piotr Wiatrak

We współczesnym świecie wiele mówi się na temat społecznej odpowiedzialności organizacji, zarówno gospodarczych, jak i publicznych oraz społecznych. Odpowiedzialność ta obejmuje różne zakresy i wymiary, przy czym najczęściej analizowana jest z punktu widzenia zagadnień gospodarczych, środowiskowych (ekologicznych) i etycznych. Najwięcej uwagi poświęca się społecznej odpowiedzialności biznesu, zwłaszcza obejmującego przemysł, natomiast brakuje szerszego ujęcia tych zagadnień w odniesieniu do agrobiznesu. Nie oznacza to wprawdzie, że zagadnienia te nie są analizowane, ale zwykle stanowią one część określonej problematyki, np. programów rolno-środowiskowych, rolnictwa ekologicznego, zarządzania środowiskowego, przetwórstwa żywności lub jej konsumpcji itp. Tymczasem są one ze sobą powiązane i tworzą pewną całość wywierającą wpływ z jednej strony na jakość dostarczanej żywności pod względem zdrowotnym, odżywczym, kalorycznym i dietetycznym, a z drugiej – na warunki i jakość życia społeczeństwa. Nie bez znaczenia pozostaje też jakość środowiska i jego ekosystemów, jak również ich zdolność do samoodnawiania.

Biorąc pod uwagę wzrastające zainteresowanie problematyką społecznej odpowiedzialności organizacji (*corporate social responsibility*, CSR), w niniejszym rozdziale podjęto próbę jej przybliżenia w odniesieniu do agrobiznesu. Celem opracowania jest ukazanie istoty społecznej odpowiedzialności w ogóle i jej uwarunkowań w kontekście agrobiznesu w rozbiciu na dwie grupy: pierwszą obejmującą rolnictwo i drugą – przemysł spożywczy, gastronomię i handel żywnością. Skupiono się przy tym na obszarach społecznej odpowiedzialności organizacji, które są specyficzne dla agrobiznesu, wynikają bowiem z biologiczno-środowiskowego charakteru produkcji żywności i jej roli w zaspokajaniu potrzeb ludzkich.

Istota społecznej odpowiedzialności organizacji

Organizacje pełnią różne funkcje w społeczeństwie, w tym funkcję społeczną – obejmującą z jednej strony działania przyjazne dla danej organizacji i zatrudnionych w niej pracowników, a z drugiej – dla jej otoczenia. W jednej i drugiej sferze jest wiele do zrobienia, ale wymaga to uporządkowania działań i uwzględnienia w nich zagadnień

społecznych. Tymczasem wiele organizacji (zwłaszcza przedsiębiorstw) zawęży swoją działalność do celów ekonomicznych, ale zgodnych z zasadami prawa i etyki. Takie jest właśnie stanowisko Milтона Friedmana, który odpowiedzialność organizacji ograniczał do wykorzystania zasobów dla kreowania dochodów własnych i pracowników, pozostając w zgodzie z istniejącymi regułami gry, gdyż pozostałe działania, zwłaszcza charytatywne, tylko obciążają jej udziałowców/akcjonariuszy i klientów (zob. Stoner, Freeman, Gilbert 1998). W nurt ten wpisuje się także podejście Henry'ego Mintzberga, który twierdzi, że biznes nie ma powodu działać nieodpowiedzialnie i należy mu zaufać poprzez:

- cele i działania społeczne:
 - wywieranie presji tam, gdzie regulacja i działania grup społecznych zawodzą,
 - regulowanie poprzez przepisy, porozumienia itp.,
 - demokratyzowanie, podział władzy w organizacji i społeczeństwie w różnych proporcjach,
 - nacjonalizowanie – przejście kontroli przez państwo i rząd w działaniach, których nie można rozwiązać przez oddziaływanie;
- cele i działania ekonomiczne:
 - ignorowanie potrzeb społecznych i niezajmowanie się nimi w specjalny sposób, gdyż są one zaspokajane przez realizację celów ekonomicznych,
 - indukowanie, jeśli w efekcie rezultatu ekonomicznego można realizować działania społeczne,
 - przywracanie (zmianę), co mogą zrobić tylko udziałowcy/akcjonariusze (zob. Żemigala 2013b).

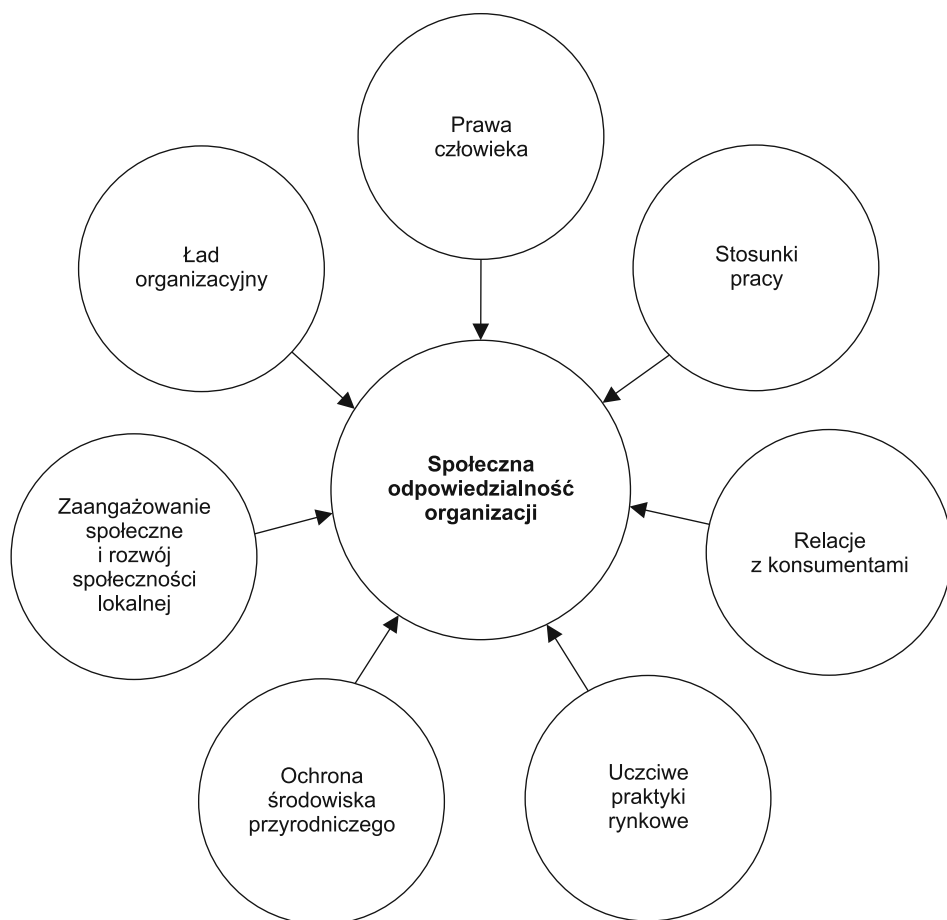
Podejście Mintzberga wskazuje na to, że realizując cele ekonomiczne, organizacje wypełniają jednocześnie cele społeczne. W związku z tym należy stworzyć do tego warunki za pomocą systemu prawnego, oświatowego itd., a tylko w sprawach ważnych dla społeczeństwa można szukać rozwiązania poprzez nacjonalizowanie czy zmianę sposobu działania organizacji. Na taką metodę postępowania wskazują też Michael E. Porter i Mark R. Kramer, dzieląc kwestie społeczne na trzy grupy: ogólnospołeczne, oddziaływania organizacji na jej otoczenie oraz oddziaływania otoczenia na organizację (ibidem). Kwestie ogólnospołeczne, ważne dla społeczeństwa, nie gwarantują uzyskania obustronnych korzyści, dlatego organizacje nie powinny się nimi zajmować. Natomiast wzajemne oddziaływanie organizacji i otoczenia jest płaszczyzną wymiany własnych oczekiwań i możliwości ich realizacji poprzez ustalenia interesariuszy i tworzenie organizacyjnego łańcucha wartości, który jest korzystny dla nich wszystkich. Oczekiwania interesariuszy organizacji mają różny charakter (ekonomiczny, etyczny, ekologiczny itp.), dlatego rodzi się pytanie, czy wszystkie z nich mogą być realizowane lub finansowane przez organizację. Archie B. Carroll zagadnienia te włącza do społecznej odpowiedzialności organizacji, ale rozszerza je także o działania o charakterze filantropijnym, wyrażające się w finansowaniu różnego rodzaju przedsięwzięć społecznie odpowiedzialnych, zwłaszcza związanych z jej działalnością (zob. Stoner, Freeman, Gilbert 1998; Żemigala 2013b). Dyskusje i działania dotyczące społecznej odpowiedzialności organizacji prowadzone są od XIX w., ale wzrost zainteresowania tymi zagadnieniami wystąpił w drugiej połowie XX i na początku XXI w., czemu sprzyjały działania instytucji międzynarodowych

(takich jak Organizacja Narodów Zjednoczonych czy Międzynarodowa Organizacja Pracy), a także wspólnot gospodarczych (zwłaszcza Unii Europejskiej) i korporacji. W rezultacie powstają programy i przedsięwzięcia, które sprzyjają wprowadzeniu działań organizacji (w tym przedsiębiorstw) społecznie akceptowanych. Mają one na celu zmniejszenie negatywnych konsekwencji swojej działalności dla społeczeństwa, ale efekty nie zawsze są dostateczne. Wydaje się, że jest to głównie następstwem podejścia tych organizacji do swojej działalności. „Po pierwsze, nadal wiele przedsiębiorstw traktuje biznes i społeczeństwo jako dwie przeciwstawne siły, a przecież są one współzależne. Po drugie, przedsiębiorstwa pojmowały społeczną odpowiedzialność biznesu dość ogólnikowo, bardzo często tylko w kategoriach filantropijnych, zamiast powiązać ją z celami i strategią działalności” (Kryk 2011: 254). Zmiana podejścia do społecznej odpowiedzialności organizacji znajduje odzwierciedlenie z jednej strony w jej misji, celach i strategii, a z drugiej – w relacjach z interesariuszami. W związku z tym społeczną odpowiedzialność organizacji można określić jako strategię funkcjonowania, rozwoju i zarządzania organizacją, zakładającą realizację jej własnych celów, ale z uwzględnieniem potrzeb interesariuszy, tj. pracowników, dostawców, klientów, społeczności lokalnych itp. Społeczna odpowiedzialność organizacji obejmuje zatem „nie tylko poszanowanie prawa i zgodność z jego wymaganiami, ale również dobrowolne podejmowanie zobowiązań i działań nienarzuconych przez prawo, ale wynikających z przyjętych wartości i zasad etycznych” (Żemigła 2013a: 392). Przedstawiona definicja CSR uwzględnia obecne stanowisko Unii Europejskiej, zgodnie z którym „społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw dotyczy podejmowanych przez nie działań wynikających z ich zobowiązań prawnych wobec społeczeństwa i środowiska oraz wykraczających poza nie”, przy czym „poszanowanie dla mającego zastosowanie prawodawstwa, a także dla układów zbiorowych pomiędzy partnerami społecznymi, jest warunkiem wstępnym wypełniania zobowiązań wynikających z tej odpowiedzialności” (Odnowiona... 2011: 7). Warto podkreślić, że termin CSR dotyczy wszystkich organizacji i to niezależnie od ich wielkości czy przedmiotu i zakresu działania (zob. Żemigła 2013b), co znalazło odzwierciedlenie w międzynarodowej normie ISO 26000 z 2010 r. dotyczącej społecznej odpowiedzialności organizacji (zob. ISO 26000). Społeczna odpowiedzialność organizacji według tej normy obejmuje siedem kluczowych obszarów (ryc. 1), a mianowicie:

- ład organizacyjny;
- prawa człowieka;
- stosunki pracy;
- relacje z konsumentami;
- uczciwe praktyki rynkowe;
- ochronę środowiska przyrodniczego;
- zaangażowanie społeczne i rozwój społeczności lokalnej.

Społeczna odpowiedzialność według ISO 26000 skupia się na organizacji i dotyczy jej odpowiedzialności wobec społeczeństwa i środowiska zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju, obejmującego trzy równorzędne sfery: ekonomiczną, społeczną i środowiskową (ekologiczną), które uwzględniają zaspokojenie potrzeb obecnego pokolenia, nie zagrażając jednocześnie możliwościom zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń (zob. *ibidem*; Adamczyk 2009). „Zasadniczą cechą społecznej

odpowiedzialności jest gotowość organizacji do uwzględnienia, podczas podejmowania decyzji i działań, kwestii społecznych i środowiskowych oraz rozliczania się z wpływem podejmowanych decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko. Oznacza to postępowanie zarówno przejrzyste, jak i etyczne, przyczyniające się do zrównoważonego rozwoju zgodnie z obowiązującym prawem oraz spójne z międzynarodowymi normami postępowania. Oznacza to również, że społeczna odpowiedzialność jest uwzględniana we wszystkich działaniach organizacji, praktykowana w jej kontaktach oraz bierze pod uwagę potrzeby i oczekiwania interesariuszy” (ISO 26000). Należy podkreślić, że norma ta nie wymaga certyfikacji, uzgodnień i umów, ale jest „przeznaczona dla dobrowolnego stosowania przez wszystkie organizacje, niezależnie od formy własności, wielkości, rodzaju i lokalizacji. Ma zastosowanie zarówno do dużych, jak i małych organizacji, publicznych, prywatnych i non-profit, działających w krajach rozwiniętych i rozwijających się” (ibidem).



Rycina 1. Siedem kluczowych obszarów społecznej odpowiedzialności organizacji

Źródło: opracowano na podstawie: http://www.pkn.pl/sites/default/files/discovering_iso_26000.pdf [dostęp: 10.01.2015].

Omawiane zagadnienia znajdują odzwierciedlenie w różnych programach działania organizacji, przy czym najszersze ujęcie, na którym bazuje norma ISO 26000, ma Inicjatywa Global Contact ONZ, nakłaniająca organizacje do przyjęcia i stosowania we wszystkich sferach działalności następujących dziesięciu zasad w czterech grupach (zob. *After the Signature...* 2012):

A. Prawa człowieka:

1. Popieranie i przestrzeganie praw człowieka przyjętych przez społeczność międzynarodową;
2. Eliminacja wszelkich przypadków łamania praw człowieka przez firmę;

B. Standardy pracy:

3. Poszanowanie wolności stowarzyszania się;
4. Eliminacja wszelkich form pracy przymusowej;
5. Efektywne przeciwdziałanie dyskryminacji w sferze zatrudnienia;
6. Zniesienie pracy dzieci;

C. Ochrona środowiska przyrodniczego:

7. Prewencyjne podejście do środowiska przyrodniczego;
8. Podejmowanie inicjatyw mających na celu promowanie postaw odpowiedzialności ekologicznej;
9. Stosowanie i rozpowszechnianie przyjaznych rozwiązań prośrodowiskowych;

D. Przeciwdziałanie korupcji:

10. Przeciwdziałanie korupcji we wszystkich formach, w tym wymuszeniom i łapówkarstwu.

Podsumowując, społeczna odpowiedzialność organizacji obejmuje następujące płaszczyzny:

- ekonomiczną – tworzenie miejsc pracy, zatrudnianie, wykorzystanie zasobów, zapewnienie dochodów zatrudnionym, działalność zgodnie z zasadą racjonalnego gospodarowania itp.;
- prawną – wolność w zakresie prowadzenia działalności, działania zgodnie z prawem, prawo społeczeństwa do bezpiecznych miejsc pracy;
- etyczną – respektowanie zasad działania, równe prawa zatrudnienia, sprawiedliwość, uczciwość itp.;
- socjalną – tworzenie materialnych podstaw egzystencji (zwłaszcza zatrudnionych), uwzględniającej jakość życia społeczeństwa;
- socjologiczną – troska o zintegrowany rozwój lokalnych społeczności i współdziałanie interesariuszy organizacji;
- ekologiczną – działalność uwzględniająca ochronę środowiska przyrodniczego;
- instytucjonalną – zapewnienie działań, które uwzględniają cele społeczeństwa poprzez pomoc prawną i/lub instytucje wspomagające, w tym powstające specjalnie dla świadczenia tej pomocy (zob. Adamczyk 2009).

Przedstawione obszary i płaszczyzny społecznej odpowiedzialności organizacji dotyczą wszystkich organizacji i różnych rodzajów działalności, jakkolwiek należy mieć na uwadze ich specyfikę wynikającą z funkcjonowania tych organizacji i prowadzenia działalności (np. w agrobiznesie związanej ze środowiskiem przyrodniczym).

Zagadnienia społecznej odpowiedzialności w rolnictwie

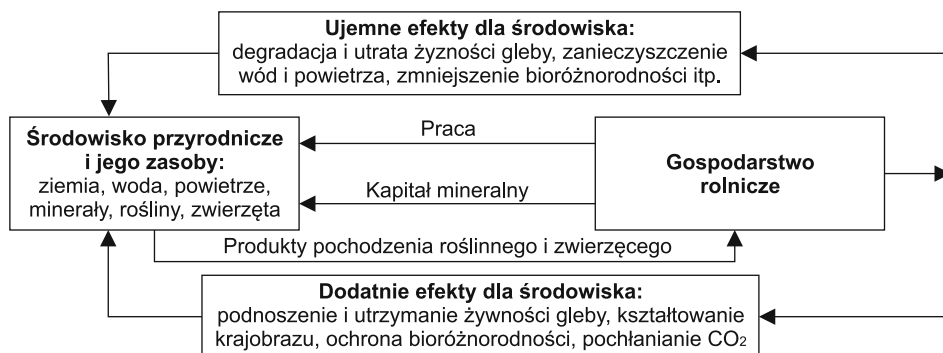
Rolnictwo, podobnie jak inne działy gospodarki, ponosi odpowiedzialność za przebieg procesów wytwarzania produktów rolniczych oraz relacje z poszczególnymi interesariuszami. Wszystkie obszary społecznej odpowiedzialności, określone w normie ISO 26000 (zob. ryc. 1), odnoszą się także do rolnictwa, przy czym zmienia się ich ranga. Po pierwsze, w produkcji rolniczej ze względu na powiązanie jej ze środowiskiem przyrodniczym duże znaczenie ma ochrona zasobów naturalnych (odnawialnych i nieodnawialnych), a także zaangażowanie społeczne i rozwój społeczności lokalnej, która sprzyja ochronie tych zasobów i racjonalnemu zagospodarowaniu środowiska. Po drugie, uwzględniając przyrodniczo-biologiczny charakter produkcji rolniczej, należy szczególną uwagę zwrócić na ład organizacyjny, określający sposób organizacji gospodarstwa i wytwarzania żywności, w tym dostarczania produkcji rolniczej społecznie odpowiedzialnej i zgodnej z wymogami. Po trzecie, ze względu na przeważający rodzinny charakter gospodarstw rolniczych mniejsze znaczenie mają stosunki pracy i prawa człowieka. Należy jednak pamiętać, że w gospodarstwach (przedsiębiorstwach) rolniczych zatrudniających osoby z zewnątrz zagadnienia związane z zatrudnieniem mają takie samo znaczenie, jak i w działach pozarolniczych. Trzeba tu uwzględnić fakt, że w dużych gospodarstwach rolniczych czy ogrodniczych zatrudnia się często osoby z innych krajów, dlatego zagadnienia stosunków pracy i uczciwości w tym zakresie są ważne.

Tabela 1. Klasyfikacja rynkowych i pozarynkowych funkcji rolnictwa

Produkcyjne	Społeczne	Kulturowe	Przyrodnicze
<p>Komercyjne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • artykuły żywnościowe przeznaczone na rynek • artykuły rolne stanowiące surowce przemysłowe • produkty rolne służące wytwarzaniu energii • usługi turystyczne związane z działalnością rolniczą <p>Niekomercyjne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • samozaopatrzenie gospodarstwa domowego w żywność • wytworzone w gospodarstwie środki produkcji na własne potrzeby 	<ul style="list-style-type: none"> • wpływ na żywotność ekonomiczną i spójność społeczną wsi • element zabezpieczenia społecznego dla rodzin rolniczych i części nierolniczych • stabilizator wstrząsów wywołanych zmianami gospodarczymi i instytucjonalnymi 	<ul style="list-style-type: none"> • ochrona i wzbogacanie tradycji kulturalnych wsi • wzbogacanie kultury narodowej • wzmacnianie tożsamości i różnorodności kulturowej na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowym • kształtowanie kapitału kulturowego • ochrona i wzbogacanie pejzażu kulturowego 	<p>Negatywne</p> <ul style="list-style-type: none"> • zanieczyszczanie gleby i wód środkami chemicznymi • erozja gleb • zmniejszenie bioróżnorodności terenów rolniczych • emisja gazów cieplarnianych <p>Pozytywne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zapobieganie degradacji przyrodniczej użytków rolnych • ochrona bioróżnorodności terenów rolniczych • ochrona bądź poprawa stosunków wodnych na terenach rolniczych • zapobieganie erozji gleb

Analizując gospodarowanie w rolnictwie, należy uwzględnić funkcje, jakie ono spełnia w społeczeństwie (tab. 1), jak również to, w jaki sposób są one realizowane i jak są oceniane przez poszczególnych interesariuszy. Istotne są tutaj funkcje rynkowe i nierynkowe. Funkcje rynkowe dotyczą produkcji rolniczej wytwarzanej na sprzedaż, natomiast funkcje pozarynkowe rolnictwa obejmują działania produkcyjne na własne potrzeby, społeczne, kulturowe i przyrodnicze. Trzy ostatnie funkcje spełniane przez rolnictwo mają przede wszystkim charakter pozarynkowy i niekomercyjny, ale warto pamiętać, że wszelkie płatności i dopłaty za określone działania lub zachowania gospodarstw rolnych można traktować jako działania komercjalizacyjne, które mogą przybierać charakter rynkowy. Z perspektywy ochrony przed negatywnymi następstwami (np. erozją gleb) i zapobiegania im działania te są oceniane pozytywnie, ale różny może być ich społeczny odbiór. Ponadto należy wziąć pod uwagę to, że z punktu widzenia społecznej odpowiedzialności rolnictwa ważne są zarówno jego funkcje pozarynkowe, jak i rynkowe związane ze sposobem wytwarzania produktów rolniczych, stosowaną agrotechniką itp. Na podstawie działań produkcyjnych nakierowanych na rynek można określić poziom i podejście do społecznej odpowiedzialności rolników, wyrażające się w podejmowaniu działań zgodnych z określonymi wymaganiami (np. ochrony stoków wodnych), zmiany metod wytwarzania, zmniejszenia skali produkcji, zmiany struktury produkcji itp. Z kolei funkcje pozarynkowe rolnictwa są uzupełnieniem funkcji rynkowo-produkcyjnych, a jednocześnie alternatywą wobec dotychczasowych metod wytwarzania produktów rolniczych, które uwzględniają samoodnawianie zasobów przyrodniczych i rozsądne gospodarowanie zasobami nieodnawialnymi. Zarówno w procesie tych zmian, jak i rozwoju społeczno-gospodarczego środowisko naturalne dostarcza zasobów (w tym dla produkcji rolniczej) i asymiluje zanieczyszczenia. Aby te układy rozwijały się harmonijnie:

- zużycie odnawialnych zasobów naturalnych nie może przekraczać stopy ich odtwarzania (regeneracji);
- strumienie zanieczyszczeń płynących do środowiska nie mogą przekraczać jego pojemności asymilacyjnej (zob. Woś 2004).



Rycina 2. Efekty prowadzenia działalności rolniczej i wzajemne relacje gospodarstwa rolniczego ze środowiskiem przyrodniczym

Źródło: Kagan 2009: 65.

Zasady te są podstawą formułowania programów ochrony i poprawy dotychczasowego stanu środowiska przyrodniczego. Rozważne gospodarowanie ziemią użytkowaną przez działalność gospodarczą i pozagospodarczą, zapobieganie ujemnym zjawiskom w zagospodarowaniu środowiska (np. degradacji, erozji gleb, skażeniu wód) itp. są bazą wielu programów i projektów na świecie, w tym związanych z rolnictwem, takich jak programy rolno-środowiskowe w Unii Europejskiej. We Wspólnej Polityce Rolnej (WPR) UE od 1989 r. (tj. od Programu MacSharry'ego) coraz większe znaczenie mają nie produkcyjne, lecz ogólnospołeczne funkcje rolnictwa, zakładające większą równowagę między celami produkcyjnymi, społecznymi i środowiskowymi. Wyraża się to we wprowadzaniu pomocy dla stosowania metod produkcji rolniczej o małym ryzyku dla środowiska, ograniczających zużycie nawozów i środków ochrony roślin itp. W programach tych stosuje się wsparcie finansowe dla rolników, którzy dobrowolnie zobowiązują się do ekstensywnej produkcji rolniczej i wybierania takiej formy gospodarowania w rolnictwie, która umożliwia zachowanie lub przywrócenie walorów krajobrazowych, naturalnych enklaw roślinności i świata zwierzęcego, jak również stosowania określonych zabiegów dla ochrony środowiska (zob. Faber, Duer 2001; Liro 2001; Zegar 2011; Pondel 2013; Żok 2014). Programy te i ich wsparcie finansowe mają na celu likwidowanie ujemnych efektów dla środowiska, które stwarza działalność rolnicza, a jednocześnie wzmacnianie efektów dodatnich, wraz z tzw. kapitałem mineralnym – obejmującym efekt pozytywnych aspektów gospodarowania rolniczego (ryc. 2). Analizując poszczególne programy rolno-środowiskowe i płatności z nimi związane, należy uwzględnić ich podział na trzy grupy (zob. Liro 2001):

- pakiet działań nieodpłatnych, na które składają się podstawowe dobre praktyki rolnicze oraz zakazy i nakazy wynikające z obowiązującego w danym państwie ustawodawstwa;
- pakiet podstawowy, obejmujący określone, ale zróżnicowane sposoby działania, o jednej stawce płatności, które muszą być realizowane w całości (np. określone poziomy nawożenia, wynikające z optymalnych bilansów nawozowych, ochrony wód itp.);
- pakiet działań dodatkowych, na który składa się lista różnych pozycji, przy czym każde działanie ma określoną stawkę.

W obecnej perspektywie finansowej UE 2014–2020 określono płatność z tytułu praktyk rolniczych korzystnych dla klimatu i środowiska, w której uwzględniono (zob. Rozporządzenie... 2013; Żok 2014):

- dywersyfikację upraw, tj. utrzymania w gospodarstwach o obszarze 10–30 ha gruntów ornych co najmniej dwóch różnych upraw, przy czym udział uprawy podstawowej nie może przekraczać 75%, natomiast w gospodarstwach powyżej 30 ha odpowiednio trzech uprawy z maksymalnym 75-procentowym udziałem uprawy głównej;
- utrzymanie trwałych użytków zielonych i nieprzekształcanie ich w grunty orne, biorąc pod uwagę to, że przyczyniają się one do różnorodności biologicznej, w tym także do ochrony gleby i pochłaniania dwutlenku węgla;
- utrzymanie obszarów proekologicznych (*ecological focus area*, EFA) w postaci gruntów ugorowanych, gruntów przylegających do krawędzi lasu,

elementów krajobrazu będących w posiadaniu rolnika itp., na które ma być przeznaczane 5% powierzchni gruntów ornych w gospodarstwach powyżej 15 ha.

Wszystkie omawiane działania dotyczą gospodarowania w rolnictwie, zachowania się rolników i wyboru przez nich metody produkcji rolniczej, która jest przyjazna środowisku. Stosowanie w produkcji rolniczej metod przyjaznych środowisku to świadomy wybór rolników, do którego zachęcają także różne instrumenty polityki rolnej i środowiskowej. Jednakże w praktyce działalność rolnicza nie zawsze jest zgodna z wymogami społecznej odpowiedzialności rolnictwa wobec środowiska, a w konsekwencji wobec społeczności lokalnych. W związku z tym warto określić, w jaki sposób prowadzić działalność rolniczą społecznie odpowiedzialną. Podstawą wyboru powinny być rolnictwo ekologiczne i rolnictwo zrównoważone (zob. Pondel 2013; Wrzaszcz, Zegar, Prandecki 2014). Jednakże rolnictwo zrównoważone w porównaniu z rolnictwem ekologicznym w większym stopniu uwzględnia socjalne i ekonomiczne warunki zatrudnionych w tym sektorze i generuje wyższe ich dochody (także w następstwie wyższych plonów), dlatego w większym stopniu może być rozwijane. Głównym wymogiem rolnictwa zrównoważonego jest zachowanie potencjału produkcyjnego gleby i jej żyzności. Wyniki badań Wioletty Wrzaszcz, Józefa Zegara i Konrada Prandeckiego (ibidem) wskazują, że w gospodarstwach dbających o zachowanie potencjału produkcyjnego gleby struktura upraw jest bardziej różnorodna i uprawia się w nich więcej roślin strukturotwórczych. Jednocześnie łączenie produkcji roślinnej i zwierzęcej o umiarkowanym poziomie intensywności obydwu kierunków produkcji oraz ich powiązanie poprzez nawożenie organiczne sprzyja równoważeniu rozwoju rolnictwa, ale bieżąca produktywność ziemi jest niższa o 15% w gospodarstwach z dodatnim bilansem substancji organicznej w porównaniu z gospodarstwami, w których bilans ten jest ujemny (ibidem). Potwierdzają to też wyniki badań Józefa Kani i Agnieszki Kapłon, dotyczące wpływu rodzaju typu rolniczego w gospodarstwie na poziom zrównoważenia produkcji rolniczej. I tak, najlepsze zrównoważenie produkcji pod względem środowiskowym występuje w gospodarstwach o zróżnicowanym chowie zwierząt, a najgorsze – w tych o mieszanej produkcji roślinnej, które miały trudności z uzyskaniem prawidłowego bilansu substancji organicznej i bilansu azotu. Z kolei największy udział gospodarstw spełniających kryterium ekonomiczne odnotowano w typie produkcyjnym „różne uprawy”, a w pozostałych typach tylko połowa gospodarstw rolniczych uzyskiwała zadowalające dochody (zob. Kania, Kapłon 2014). Także w przypadku gospodarstw uczestniczących w programie rolno-środowiskowym około jednej trzeciej nie uzyskiwało przychodu ze sprzedaży płodów rolnych (zob. Brodzińska 2014).

Wyniki te nie zachęcają do działań społecznie pożądaných, dlatego duże znaczenie ma wycena dóbr publicznych dostarczanych przez rolnictwo i powiązanie z nimi instrumentów oraz transferów finansowych w ramach polityki rolnej i środowiskowej (zob. Wilkin 2011). Część tych dóbr ma charakter mieszany, co może utrudniać ich wycenę, jakkolwiek jest ona konieczna ze względów środowiskowych i społecznych. „Makroekonomiczne spojrzenie na działalność gospodarczą – tym samym poczucie odpowiedzialności społecznej – musi uwzględniać wartość dóbr publicznych, które nie mają dotąd konkretnej ceny. (...) Jeśli produkcja rolnicza, prowadzona w zgodzie

z zasadami zrównoważonego rozwoju, nie będzie dostatecznie konkurencyjna pod względem ekonomicznym wobec wysokonakładowej (konwencjonalnej) i degradującej zasoby przyrody, producent rolny będzie postępował wyłącznie zgodnie z zasadami racjonalności mikroekonomicznej” (Wrzaszcz, Zegar, Prandecki 2014: 17), a więc uwzględniającej degradację glebowej substancji organicznej gospodarstw rolnych.

Przedstawione zagadnienia społecznej odpowiedzialności rolnictwa dotyczą metod jego produkcji, ale należy także uwzględnić zanieczyszczenie wód i ich niską jakość. Głównym źródłem tych zanieczyszczeń są ścieki komunalne z gospodarstw rolnych i domowych oraz chów inwentarza w warunkach braku szczelnych zbiorników na odchody zwierzęce. O tych zagrożeniach rolnicy nie zawsze wiedzą albo nie widzą potrzeby zmian sposobu gospodarowania, inwestowania w infrastrukturę ekologiczną, zwłaszcza obejmującą budowę zbiorników do składowania odchodów zwierzęcych czy silosów na kiszonki z możliwością gromadzenia wyciekających soków, słowem – prowadzenia odpowiedniej gospodarki wodno-ściekowej, sanitacji gospodarstwa itp. (zob. Faber, Duer 2001; Liro 2001). Posiadanie przez gospodarstwo rolnicze odpowiedniej infrastruktury ekologicznej jest niezbędne ze względu na degradację środowiska, a także powodowanie różnego rodzaju schorzeń. W związku z tym istnieje konieczność upowszechniania tych praktyk oraz działań ekologicznych w rolnictwie poprzez system doradztwa rolniczego lub rolniczo-środowiskowego (zob. Liro 2001; Wiatrak 2003), połączonego z programami i instrumentami wdrażającymi zagadnienia środowiskowe i społeczne w środowisku wiejskim. Doradztwo to jest niezbędne, zważywszy na niską świadomość ekologiczną społeczeństwa, w tym rolników (zob. Zegar 2011).

Pomoc doradcza ma na celu upowszechnienie w działalności rolniczej koncepcji zrównoważonego rozwoju i pakietów rolno-środowiskowych oraz jej prowadzenie zgodnie z *Kodeksem dobrych praktyk rolniczych, najlepszej dostępnej technologii i najlepszej praktyki ekologicznej*. Przedstawione działania powinny przede wszystkim oddziaływać na stosowanie przez rolników przyjaznych dla środowiska technologii produkcji i standardów środowiskowych oraz uzyskiwania dzięki temu wysokich standardów jakości produktów rolniczych. Doradztwo ma wspomagać te zadania, poczynając od wymogów podstawowych w zakresie zarządzania oraz zasad dobrej kultury rolnej zgodnej z ochroną środowiska (zob. Rozporządzenie... 2003), a kończąc na ich zastosowaniu w praktyce. Duże znaczenie ma też działalność edukacyjno-doradcza uświadamiająca istotę społecznej odpowiedzialności w rolnictwie i potrzebę jej uwzględniania w procesach gospodarowania.

Zagadnienia społecznej odpowiedzialności w przemyśle spożywczym, gastronomii i handlu żywnością

Społeczna odpowiedzialność przemysłu spożywczego i handlu żywnością dotyczy wszystkich obszarów ukazanych na rycinie 1. Jednakże szczególną rolę w odniesieniu do tych ogniw agrobiznesu odgrywają zagadnienia jakości procesów wytwarzania i przetwarzania żywności, w tym dotyczące zarządzania środowiskowego. Kwestie te, ze względu na swoją ważność, istotę i specyfikę z punktu widzenia społecznej odpowiedzialności biznesu, zostaną omówione w dalszej części pracy.

Jakość produktów żywnościowych dotyczy całego łańcucha żywnościowego, tj. produkcji w rolnictwie, jej przetwarzania, magazynowania, transportowania i dystrybucji. Jakość dla produktów żywnościowych jest pojęciem kompleksowym, obejmującym:

- bezpieczeństwo zdrowotne, tj. brak mikrobiologicznych, chemicznych i fizycznych zagrożeń;
- cechy organoleptyczne, tj. smak, zapach, barwę, konsystencję i wygląd zewnętrzny;
- wartość odżywczą, tj. zawartość mikro- i makroelementów oraz witamin z punktu widzenia zdrowia;
- dyspozycyjność – zapewniającą trwałość, szybkość obsługi kulinarnej, rodzaj opakowania itp. (zob. Popek, Filip 2008).

Istniejący stan środowiska przyrodniczego obniża jakość żywności i jej zdrowotność. Jest on wynikiem zanieczyszczenia środowiska przez działalność gospodarczą (w tym rolniczą), nieprzestrzegania podstawowych wymogów czy celowej działalności polegającej na fałszowaniu żywności. Zanieczyszczenia chemiczne, które zmniejszają jakość żywności, są następstwem oddziaływania wymienionych niżej czynników:

- naturalnych – zawartych w produktach rolniczych (np. solaniny w ziemniakach);
- wynikających z zastosowania zabiegów agrotechnicznych i zoohigienicznych (pozostałości pestycydów, leków weterynaryjnych i związków azotu);
- produktów pochodzących z terenów ekologicznie zagrożonych;
- dodawanych celowo w procesach technologicznych (np. azotan sodu III – E 250);
- dostających się przypadkowo w procesach technologicznych;
- pozostałości środków myjących i dezynfekcyjnych;
- mitoksyn i toksyn bakteryjnych;
- skażeń radioaktywnych (ibidem).

Czynniki te mają różny charakter, ale są następstwem działalności ludzkiej, dlatego należy się zastanowić, jak ją prowadzić, aby zapewnić jakość i bezpieczeństwo żywności. W krajach Unii Europejskiej podstawę tej ochrony stanowią ustawodawstwo żywnościowe (zob. Rozporządzenie... 2006; Ustawa... 2006) oraz wymagania wdrażania i stosowania systemów jakości żywności, m.in.:

- Dobrej Praktyki Rolniczej (*Good Agricultural Practice, GAP*) – obejmującej zasady wytwarzania bezpiecznej żywności w drodze przestrzegania przez rolników okresów karencji po zastosowaniu nawozów, środków ochrony roślin czy leków, a także sposobu żywienia zwierząt hodowlanych;
- Dobrej Praktyki Produkcyjnej (*Good Manufacturing Practice, GMP*) lub Dobrej Praktyki Cateringowej (*Good Catering Practice, GCP*) – stosowanej dla zapewnienia właściwej jakości zdrowotnej żywności poprzez selekcję surowców i odpowiednie przechowywanie, prowadzenie prawidłowej obróbki wstępnej (np. obierania) i, obróbki cieplnej, właściwe przechowywanie gotowych potraw itp.;
- Dobrej Praktyki Higienicznej (*Good Hygienic Practice, GHP*) – obejmującej higieniczną kontrolę wszystkich etapów produkcji i obrotu żywnością;
- Dobrej Praktyki Laboratoryjnej (*Good Laboratory Practice, GLP*) – obejmującej planowanie i prowadzenie badań laboratoryjnych żywności oraz przechowywania dokumentacji z tego zakresu;

- Systemu HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points* – System Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli), polegającego na szczegółowym przeanalizowaniu możliwości wystąpienia w całym cyklu wytwarzania żywności wszystkich potencjalnych zagrożeń biologicznych, chemicznych i fizycznych, które mogą spowodować skażenie żywności, oraz oszacowaniu ryzyka i miejsca jego wystąpienia, a także prowadzeniu stałego monitoringu, profilaktyki i w miarę potrzeby – działań korygujących istniejący stan rzeczy (zob. Hamrol 2008).

Wymienione systemy mają charakter obligatoryjny, dzięki czemu sprzyjają uporządkowaniu działania na rzecz jakości żywności, ale przedsiębiorcy mogą stosować jeszcze wiele innych norm, np. normę ISO 22000 (bazującą na HACCP), normy ISO 9001 i 14000 czy standardy British Retail Consortium (BRC) i International Food Standard (IFS) (zob. ibidem; Morkis 2014). Z wyników badań prowadzonych przez Grażynę Morkis wynika, że w 2012 r. w polskich przedsiębiorstwach przetwarzających produkty pochodzenia niezwierzęcego poziom wdrożenia HACCP wynosił: w branży cukrowniczej 90%, piwowarskiej 86%, olejarsko-tłuszczowej 80%, wód mineralnych i napojów bezalkoholowych 76%, makaronowej 71%, zbożowo-młynarskiej 72%, piekarskiej 70% i pozostałych wyrobów 43%. Z kolei wśród przedsiębiorstw przetwarzających produkty pochodzenia zwierzęcego obserwuje się od 2009 r. spadek udziału tych stosujących system HACCP: w branży mięsnej z 93% w 2009 r. do 53% w 2012 r., w branży mleczarskiej z 90 do 55%, a w branży rybnej z 63 do 34% (zob. Morkis 2014). Zmniejszenie liczby przedsiębiorstw było następstwem mylnej interpretacji przez wielu przedsiębiorców Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (zob. Rozporządzenie... 2010), które – ich zdaniem – zezwalało, aby produkty działalności kierowanej na rynek lokalny lub do sprzedaży bezpośredniej nie były poddawane wdrażaniu systemu HACCP.

Wymagania unijne w zakresie żywności sprzyjają poprawie jej jakości, o czym może świadczyć analiza wyników kontroli przeprowadzanych przez Państwową Inspekcję Sanitarną (PIS) w piekarniach, ciastkarniach, przetwórnictwach owocowo-warzywnych, zakładach zbożowo-młynarskich i zakładach garmażeryjnych. Wynika z niej, że w latach 2004–2012 udział zakładów produkujących żywność o złym stanie sanitarnym w ogólnej liczbie zbadanych w analizowanym okresie zmniejszył się aż o 56,2%, a średniorocznie o 9,8%, przy jednoczesnym zmniejszaniu się liczby zakładów niespełniających warunków sanitarnych w kolejnych latach (oprócz lat 2009, 2011 i 2012). Ponadto udział sklepów spożywczych w złym stanie sanitarnym w liczbie sklepów zbadanych zmniejszył się w badanych latach o 86,2% (zob. Zaród 2014). O pozytywnym znaczeniu tych wymagań świadczyć może także wzrost eksportu produktów żywnościowych z Polski, w tym eksportu na rynek unijny.

Obserwowana poprawa w zakresie jakości żywności może cieszyć, ale należy uwzględnić i to, że występuje również fałszowanie tej jakości poprzez różne celowe działania:

- korygujące zapach, smak oraz inne cechy wyrobu;
- barwiące (koloryzujące);
- zwiększające ilość i masę towaru (zob. Kowalczyk 2014).

Z badań Stanisława Kowalczyka (ibidem) wynika, że w okresie 2005–2013 najwięcej nieprawidłowości dotyczyło procesu znakowania żywności. W analizowanym okresie udział nieprawidłowo oznakowanej żywności zawierał się w przedziale od 32,4% w 2005 r., poprzez 36,9% w 2008 r., do 25,1% w 2013 r. Co charakterystyczne, więcej nieprawidłowości znakowania dotyczyło produktów pochodzenia roślinnego niż zwierzęcego. Z kolei laboratoryjne badanie paramentów fizykochemicznych żywności w badanym okresie wskazuje na nieprawidłowości przeciętnie w 13–17% produktów, przy czym są one zróżnicowane w zależności od ich rodzaju. I tak, w produktach mięsnych w 2008 r. stwierdzano występowanie nieprawidłowości w 5,0% partii, podczas gdy w 2010 r. – w 11,5%, w 2012 r. – w 20,9% partii, a w 2013 r. – w 19,2%. Jednakże dla wybranych grup przetworów z mięsa czerwonego poziom ten był znacznie wyższy. Zdecydowanie najkorzystniejsza sytuacja występowała w sferze właściwości organoleptycznych żywności, w odniesieniu do której poziom nieprawidłowości wyniósł 7,9%, przy czym dotyczył głównie takich produktów, jak: masło (56,0% zakwestionowanych partii), przetwory rybne (14,0%), mięso drobiowe (11,8%) i przetwory owocowe (8,0%), a w odniesieniu do pozostałych produktów zawierał się przeciętnie w przedziale 1,5–2,0% (ibidem).

Przedstawione wyniki dotyczą fałszowania żywności, a więc działań, które nie mieszczą się w kanonie dobrych praktyk społecznej odpowiedzialności agrobiznesu, prowadzą bowiem do oszukiwania klientów i dostarczania produktów o zaniżonej wartości odżywczej, a nawet szkodliwych dla zdrowia (zob. Popek, Filip 2008). Współcześnie nieprawidłowości te najczęściej obejmują:

- zastępowanie składników droższych tańszymi (np. tłuszczu mlecznego – tłuszczem roślinnym w przetworach);
- zaniżanie zawartości najbardziej wartościowych składników (np. mięsa ryby w konserwach rybnych);
- podawanie w wykazie składników faktycznie niewystępujących w produkcie finalnym;
- nieujawnianie ważnych dla konsumenta składników mało wartościowych lub wręcz szkodliwych dla zdrowia (barwników, substancji konserwujących, alergenów itp.);
- powoływanie się bez uzasadnienia na tradycyjne metody i receptury wytwarzania danych produktów;
- deklarowanie braku określonych dodatków mimo ich obecności, np. konserwantów w koncentratkach spożywczych (zob. Kowalczyk 2014).

Występowanie działań polegających na fałszowaniu jakości żywności wskazuje na to, że system jakości produktów żywnościowych wymaga dalszych regulacji, aby zapewnić jego „szczelność” i dążyć do wyeliminowania nieprawidłowości w tym zakresie. Regulacje te powinny dotyczyć zarówno działalności prowadzonej obecnie i wytwarzanych produktów, jak i działań nowych – obejmujących wprowadzanie innowacji, zwłaszcza procesowych i produktowych.

Podsumowanie

Z przedstawionych w niniejszym opracowaniu rozważań wynika, że społeczna odpowiedzialność organizacji obejmuje różne obszary i płaszczyzny, ściśle powiązane z określonym rodzajem ich działalności. W agrobiznesie należy uwzględnić wszystkie analizowane elementy społecznej odpowiedzialności, przy czym szczególną rolę odgrywają płaszczyzna ekologiczna, a następnie społeczna. Znaczenie płaszczyzny ekologicznej wynika z biologiczno-środowiskowego charakteru produkcji rolniczej i bezpośredniego wpływu rolnictwa na środowisko przyrodnicze. Aby zapobiec negatywnym oddziaływaniom, podejmowane są rozmaite próby zmiany metod wytwarzania na bardziej przyjazne dla środowiska (jak np. w rolnictwie zrównoważonym), co jest jednak zależne od stanu świadomości rolników w tym zakresie, jak również od wspomagania poprzez politykę rolną i środowiskową. Ponadto należy mieć na uwadze to, że utrudnieniem we wprowadzaniu metod przyjaznych dla środowiska może być zarówno brak środków na te cele, jak i uzyskiwanie mniejszych dochodów w następstwie wdrożenia społecznie użytecznych zmian w organizacji. Oznacza to, że płaszczyzna ekonomiczna może stać się barierą ich wprowadzania, zwłaszcza tam, gdzie brakuje samorganizowania społeczności lokalnych (płaszczyzna socjologiczna społecznej odpowiedzialności). Jednocześnie należy uwzględnić fakt, że w procesie przetwórstwa żywności, gastronomii i handlu żywnością mogą występować zarówno nieprawidłowości w zakresie jej przygotowania i kierowania do spożycia, jak i procesy fałszowania żywności. W związku z tym ważną rolę ogrywa tutaj regulacja poprzez ustawodawstwo prawne i działania różnych instytucji, w czym wyraża się płaszczyzna prawna i instytucjonalna społecznej odpowiedzialności. Należy dążyć do tego, aby zapewnić spójność różnych polityk związanych z funkcjonowaniem i pracą w agrobiznesie, ale także upowszechnić przyjęte rozwiązania i potrzebę ich wprowadzania, korzystając z systemu informacji, edukacji i doradztwa. Na tej płaszczyźnie jest wiele do zrobienia, gdyż świadomość społecznej odpowiedzialności w agrobiznesie w Polsce pozostaje niska i obecnie jest wprost wymuszana poprzez system prawny oraz różnego rodzaju programy i działania, w których za czynne uczestnictwo dostaje się pieniądze. W związku z tym należy przywiązywać większą wagę do systemu edukacji i doradztwa w omawianym zakresie, a także do większego powiązania działań społecznie pożytecznych z instrumentami polityki wobec agrobiznesu i wsi (np. z płatnościami bezpośrednimi).

Bibliografia

- Adamczyk J. (2009). *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. Teoria i praktyka*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 39–75.
- After the Signature. A Guide to Engagement in the United Nations Global Compact* (2012). New York: UN Global Compact Office, United Nations, s. 13–17.
- Brodzińska K. (2014). Kierunki i możliwości rozwoju gospodarstw rolnych na obszarach Natura 2000. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu*, t. XVI, z. 6, s. 33–38.
- Faber A., Duer I. (2001). Programy rolno-środowiskowe w Unii Europejskiej i w Polsce. *Pamiętnik Puławski*, z. 124, s. 59–68.

- Hamrol A. (2008). *Zarządzanie jakością z przykładami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- ISO 26000 *Guidance on social responsibility. Norma Międzynarodowa dotycząca społecznej odpowiedzialności*, http://www.pkn.pl/sites/default/files/discovering_iso_26000.pdf [dostęp: 10.01.2015].
- Kagan A. (2009). Oddziaływanie przedsiębiorstw rolniczych na środowisko naturalne. Aspekt metodyczny i praktyczny. *Więś i Rolnictwo*, nr 3, s. 63–84.
- Kania J., Kapłon A. (2014). Zrównoważenie produkcji rolniczej w wybranych gospodarstwach województwa małopolskiego. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu*, t. XVI, z. 4, s. 134–140.
- Kowalczyk S. (2014). Bezpieczeństwo i jakość polskiej żywności. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu*, t. XVI, z. 4, s. 147–152.
- Kryk B. (2011). Raportowanie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw za środowisko przyrodnicze. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 625, seria „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 32, s. 253–269.
- Liro A. (2001). Programy rolno-środowiskowe a doradztwo rolnicze, w: M. Drygas, J. Kania, A.P. Wiatrak (red.), *Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce na tle tendencji światowych*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 175–189.
- Morkis G. (2014). Systemy zarządzania bezpieczeństwem i jakością żywności w przemyśle spożywczym w Polsce. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu*, t. XVI, z. 6, s. 366–370.
- Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności Przedsiębiorstw (2011). Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Bruksela, dnia 25.10.2011, KOM (2011) 681 wersja ostateczna, s. 1–18.
- Pondel H. (2013). *Środowisko przyrodnicze w procesie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie Wielkopolski*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Popek S., Filip A. (2008). Ekologiczne uwarunkowania jakości żywności. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, nr 781, s. 170–185.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 8 czerwca 2010 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej. *Dziennik Ustaw* 2010, nr 113, poz. 753, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20101130753> [dostęp: 10.01.2015].
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1307/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające przepisy dotyczące płatności bezpośrednich dla rolników na podstawie systemów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 637/2008 i rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009. *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*, L 347 z 20 grudnia 2013 r., s. 608–670.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1924/2006 z dnia 20 grudnia 2006 r. w sprawie oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych dotyczących żywności. *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*, L 12 z 18 stycznia 2007 r., s. 3–18.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1782/2003 z dnia 29 września 2003 r. ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników oraz zmieniające rozporządzenia (EWG) nr 2019/93, (WE) nr 1452/2001, (WE) nr 1453/2001, (WE) nr 1454/2001, (WE) nr 1868/94, (WE) nr 1251/1999, (WE) nr 1254/1999, (WE) nr 1673/2000, (EWG) nr 2358/71 i (WE) nr 2529/2001, 21 października 2003 r. *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*, L 270 z 20 grudnia 2013 r., s. 269–337.

- Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R. (1998). *Kierowanie*, przeł. A. Ehrlich. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia. *Dziennik Ustaw* 2006, nr 171, poz. 1225, tekst ujednolicony na dzień 27 stycznia 2015 r., <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20061711225> [dostęp: 27.01.2015].
- Wiatrak A.P. (2003). Doradztwo rolniczo-środowiskowe (istota, potrzeby, zakres). *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. V, z. 4, s. 346–350.
- Wilkin J. (2009). Wielofunkcyjność rolnictwa – konceptualizacja i operacjonalizacja zjawiska. *Więś i Rolnictwo*, nr 4, s. 9–28.
- Wilkin J. (2011). Wielofunkcyjność wsi i rolnictwa a rozwój zrównoważony. *Więś i Rolnictwo*, nr 4, s. 27–40.
- Woś A. (2004). *W poszukiwaniu modelu rozwoju polskiego rolnictwa*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.
- Wrzaszcz W., Zegar J.S., Prandecki K. (2014). Żyzność gleby a sprawność ekonomiczna gospodarstw rolnych w kontekście zrównoważonego rozwoju. *Zagadnienia Doradztwa Rolnictwa*, nr 3, s. 5–25.
- Zaród J. (2014). Jakość produktów żywnościowych i stan sanitarny zakładów produkujących żywność. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnych i Agrobiznesu*, t. XVI, z. 4, s. 351–356.
- Zegar J. (2011). Szanse rolnictwa zrównoważonego na terenach Natura 2000, w: A. Bołtromiuk (red.), *Uwarunkowania zrównoważonego rozwoju gmin objętych siecią Natura 2000*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 293–324.
- Żemigała M. (2013a). Odpowiedzialność społeczna organizacji, w: J. Bogdanienko, W. Piotrowski (red.), *Zarządzanie. Tradycja i nowoczesność*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 392–408.
- Żemigała M. (2013b). *Společna odpowiedzialność biznesu w świetle analiz bibliometrycznych i opinii pracowników na temat równowagi między życiem zawodowym a prywatnym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, s. 20–76.
- Żok K. (2014). Zazielenienie jako nowy element płatności bezpośrednich. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 4, s. 7–19.

Esej o kwestii agrarnej

Józef Stanisław Zegar

Kwestia agrarna jest przedmiotem dyskursu społecznego od ponad stulecia, z różnym zresztą natężeniem – okresy największego zainteresowania przypadają na przełom wieków XIX i XX, okres postkolonialny lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX w. oraz czas od ostatniej jego dekady. Mimo że kwestia ta dotyczy nadal ogromnej społeczności rolniczej oraz koniecznego dla egzystencji człowieka produktu – żywności, to nie doczekała się ścisłej definicji. Była i wciąż jest różnie pojmowana. Jedni traktują ją bardzo szeroko – w istocie obejmując nią problemy rozwoju rolnictwa w ciągu dziejów, inni zaś włączają ją w ramy industrialnej Wielkiej Modernizacji, a *de facto* podporządkowywania sobie rolnictwa przez kapitał. Współcześnie jedni trzymają się pierwotnej (klasycznej) istoty kwestii agrarnej, natomiast inni osadzają ją w uwarunkowaniach właściwych dla obecnego stadium rozwoju. Niewątpliwie mamy do czynienia ze złożonością związanych z nią zagadnień, na co składa się wielość jej źródeł, objawów i sposobów rozwiązywania, a przede wszystkim jej osadzenie w systemie społeczno-ekonomicznym i ekologicznym.

Z lekcji historii płynie wniosek – być może w odniesieniu do kwestii agrarnej najważniejszy – że sposoby rozwiązania klasycznej kwestii agrarnej czy to na drodze kapitalistycznych przedsiębiorstw rolnych, czy form kolektywnych bądź państwowych nie wyeliminowały gospodarstw chłopskich (rodzinnych)¹, a zatem nie rozwiązały społeczno-politycznej kwestii agrarnej. Gospodarstwa chłopskie, które klasycy traktowali jako formę przejściową² i których zmierzch niejednokrotnie wieszczono (zob. Hobsbawm 1994; Veltmeyer 2006), przetrwały, aczkolwiek niewątpliwie kapitalizm wycisnął na nich swoje piętno. W efekcie wykształciło się trójczłonowe rolnictwo, obejmujące gospodarstwa chłopskie (choć są to już inne gospodarstwa), wysokotowarowe gospodarstwa rodzinne (określane mianem farmerskich) oraz gospodarstwa korporacyjne (zob. Ploeg 2009: 1–2). Zmieniły się też uwarunkowania rozwoju i funkcjonowania

¹ Pojęcia te traktujemy zamiennie, przyjmując, że gospodarstwa rodzinne obejmują tradycyjne gospodarstwa chłopskie oraz część gospodarstw farmerskich, które bazują głównie na rodzinnej sile roboczej. Pozostałe gospodarstwa farmerskie, opierające się głównie na najmniejszej sile roboczej oraz gospodarstwa korporacyjne tworzą sektor przedsiębiorstw rolnych.

² Na przykład ponad wiek temu Karol Kautsky (1958: 402) napisał: „Samodzielne gospodarstwo chłopskie nie może się już dłużej utrzymać i może istnieć nadal jedynie tylko opierając się na wielkim przedsiębiorstwie”.

gospodarstw rolnych i rolnictwa jako sektora gospodarstwa społecznego. Siły wytwórcze rolnictwa uległy ogromnemu przeobrażeniu, a i sama rodzina chłopska już jest inna – rzadziej wielopokoleniowa, mniej liczna, bardziej otwarta na świat. System industrialny rolnictwa – stawiany na piedestale przez kapitał – wprawdzie odniósł wielki sukces określany metaforycznie jako „tania i obfita żywność”, ale jednocześnie okazał się niezrównoważony, bo bazuje na nieodnawialnych środkach produkcji oraz powoduje wiele ujemnych skutków w środowisku przyrodniczym, jak również niepożądanych skutków społecznych. O ile skutki te, jak zresztą sama kwestia agrarna, mogły³ być uprzednio łagodzone przez czynnik polityczny (państwo), o tyle w dobie globalizacji – dominacji korporacji transnarodowych i rynków finansowych – takie możliwości zostały drastycznie umniejszone. Natomiast *novum* stanowi to, że po raz pierwszy w historii powstały ruchy społeczne na skalę światową, w tym chłopskie (jak *Via La Campesina*), zdolne do wyrażania swojego stanowiska w sprawach modernizacji warsztatów pracy i źródeł utrzymania ludności wiejskiej.

Przetrwanie gospodarstw chłopskich (rodzinnych), a nawet obserwowana ich rewitalizacja (zob. Ploeg 2009; Editorial 2013)⁴ oraz niepowodzenie dotychczasowych (klasycznych) sposobów rozwiązania kwestii agrarnej nie oznaczają jej zniknięcia. To, co stanowi istotę tej kwestii, a mianowicie kolizja funkcjonowania rolnictwa z układem nadrzędnym, określana jako „istniejący zawsze dystans rozwojowy między rolnictwem a innymi działami” (Runowicz 1979: 7) czy „niedostosowanie rolnictwa do reszty gospodarki” (Wilkin 1986: 6), nadal jest aktualne.

Obecnie formułowana jest teza, że rolnictwo i w ogóle cały system rolno-żywnościowy znalazły się na rozdrożu⁵. Nie po raz pierwszy, a zapewne i nie ostatni. Dokonywanie wyborów jest immanentną cechą historii ludzkości. Ale dzisiejsze rozdroże jest szczególnego charakteru. Wyłaniający się nowy paradygmat, który określamy jako społecznie zrównoważony rozwój rolnictwa, nie tylko osadza ten rozwój w ramach systemu społecznego i środowiskowego, ale nakazuje nowe podejście badawcze: jednoczesne ujęcie problemów społecznych, ekologicznych i ekonomicznych w wymiarze globalnym. Problemy te bowiem stają się wspólne dla całej społeczności światowej – następuje ich przelewanie się z jednych miejsc (krajów, kontynentów) do innych, co zagraża całej tradycji i kulturze społeczności lokalnych. Właśnie godzenie globalności i lokalności, tego, co uniwersalne, i tego, co lokalne, tego, co przyszłe, z tym, co przeszłe, wpisuje się w nowy paradygmat rozwoju rolnictwa.

W przypadku tego sektora proces rozwoju obejmuje zwłaszcza podmioty (jednostki) gospodarcze: gospodarstwa rodzinne (chłopskie) i przedsiębiorstwa rolne, technologie – systemy produkcyjne (po okresie zmniejszania się zależności między produkcją rolną a środowiskiem naturalnym następuje ponowne ich nasilanie się) oraz produkty, które wykraczają poza surowce rolnicze. Zmieniają się również oczekiwania wobec produktów rolno-żywnościowych w kierunku ich przyjazności dla środowiska oraz zdrowia.

³ Podkreślam wyraz „mogły”, ponieważ na ogół państwa kapitalistyczne bardziej kierowały się interesem kapitału niż gospodarstw rodzinnych.

⁴ Nawet w USA i UE gospodarstwa rodzinne stanowią ponad 80% farm (zob. Brookfield 2008: 108).

⁵ Uzasadnienie tej tezy zob. IAAST 2009; Zegar 2012b.

W tej sytuacji wyłania się nowe ujęcie kwestii agrarnej – nowa kwestia agrarna. Pojawia się pytanie o jej zakres. Czy zmieniają się tylko sposoby jej rozwiązywania, czy także istota i cele?

Zarysowany krąg zagadnień zamierzam zespolić w triadzie: klasyczna kwestia agrarna – współczesna kwestia agrarna – nowy paradygmat. Na ten temat istnieje już ogromna literatura, lawinowo pomnażana, niekiedy o przeciwstawnych konkluzjach. Stąd w swojej refleksji będę przywoływać jedynie wybiórcze pozycje.

Klasyczna kwestia agrarna

W pierwotnym (klasycznym) ujęciu kwestię agrarną formułowano w kontekście włączenia rolnictwa, zwłaszcza gospodarstw chłopskich, w orbitę kapitału i rynku: przedstawiania struktur rolnictwa na tory kapitalistyczne oraz przyszłości (losów) ludności chłopskiej. Klasyczna kwestia agrarna zawierała takie zagadnienia, jak: obejmowanie rolnictwa stosunkami kapitalistycznymi, rola klas agrarnych w walce o demokrację i socjalizm, wkład rolnictwa w rozwój kapitalizmu – przez dostarczenie armii robotników, taniej żywności i – co sporne – wkład w pierwotną akumulację kapitału.

Gospodarstwa chłopskie (rodzinne) zostały zmuszone do wkroczenia na drogę kapitalistyczną po zamianie świadczeń w naturze (pańszczyzna, podatki i czynsze w naturaliach) na czynsze i podatki pieniężne oraz czynsze dzierżawne, co jednym gospodarstwom umożliwiało rozwój, natomiast inne, mimo zamknięcia się w „muszli ślimaka” i samoeksploatacji, skazało na likwidację. Karol Marks, wychodząc od prawa koncentracji (akumulacji) kapitału i rozciągając jego działanie na rolnictwo, zakładał eliminację gospodarki chłopskiej (rodzinnej), traktując ją jako formę przejściową. To stało się fundamentem klasycznej kwestii agrarnej – elementem wspólnym dla jej „klasyków”: Karola Marksa, Fryderyka Engelsa, Karola Kautsky’ego, Włodzimierza Lenina. Gospodarstwa rodzinne miały być wyeliminowane przez farmy kapitalistyczne lub gospodarstwa spółdzielcze i państwowe⁶. W obu przypadkach następował zanik warstwy chłopskiej – przez przekształcenie chłopów w pracowników najemnych lub farmerów⁷. W obu działało też prawo koncentracji kapitału. Krytyka chłopskiej formy gospodarki rolnej wychodziła z przesłanek ekonomiczno-produkcyjnych – głównie z powodu pozbawienia jej efektów skali (marksowskie prawo koncentracji, według którego wielka produkcja wypiera drobną z uwagi na postęp techniczny). W tej kwestii Kautsky (1958: 147), wskazując na przewagę gospodarstw wielkich nad małymi, napisał: „Nie ulega wątpliwości, że właśnie gospodarstwu wielkiemu współczesny rozwój rolnictwa zapewnia więcej środków pomocniczych, naukowych i technicznych, które pozwalają mu utrzymać przewagę pod każdym względem – o którym była mowa – w drodze specjalistycznego kształcenia personelu gospodarstwa”⁸. Nie odbiegało to

⁶ Później (w połowie XX w.) dopuszczono możliwość zachowania rodzinnych gospodarstw farmerskich przez ich podporządkowanie (subsumcję) agrobiznesowi.

⁷ Znana droga od chłopca do farmera i agrobiznesmena znakomicie opisana przez Franciszka Tomczaka (2005).

⁸ Kautsky dopuszczał wprawdzie możliwość przewagi gospodarki chłopskiej w odniesieniu do pracochłonnych, a mniej kapitałochłonnych produktów, lecz w pozostałych przewaga była absolutnie po

od stanowiska Marksa (1959: 386) w tej kwestii, który konkludował: „Natura drobnej własności chłopskiej wyłącza rozwój społecznych produkcyjnych sił pracy, społeczną koncentrację kapitałów, hodowlę bydła na wielką skalę i postępy w stosowaniu nauk”.

Klasyczną kwestię agrarną ujmowano jako kwestię rolną i/lub kwestię chłopską. W pierwszym ujęciu chodziło w istocie o zapewnienie taniej żywności dla miast i pracowników najemnych, jak również tworzenie armii tychże (proletariatu), co zmniejszałyby presję na płace, a to z kolei zwiększałyby zyski z kapitału. W przypadku dominującego rolnictwa drobnotowarowego (chłopskiego) włączenie w orbitę rynku wymagało jego komercjalizacji i wzbudzenia motywacji ekonomicznej⁹, co uruchamiało kierat technologiczny prowadzący do koncentracji i następnie pozostałych procesów industrializacji rolnictwa (specjalizacji, intensyfikacji nakładowej). Przymus koncentracji wynikał z koncentracji rynku, co – zdaniem Lenina (1953: 364, cyt. za: Chołaj 1967: 130) – powodowało „niemożliwą do pogodzenia sprzeczność między drobnym charakterem produkcji a koniecznością wielkiego, hurtowego zbytu”. Koncentracja uruchamiała korzyści skali, ale jednocześnie wymagała eliminowania jednych gospodarstw, aby inne mogły się powiększać. Można zatem powiedzieć, że w pierwszym przypadku podstawowe znaczenie nadawano problematyce ekonomicznej: zdolności rolnictwa do wytworzenia dostatecznego *quantum* produktów żywnościowych dla zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego oraz zwiększenia wydajności pracy w rolnictwie, aby wykorzystany w nim kapitał przynosił porównywalny z innymi sektorami (zastosowaniami) zysk, czyli podobną efektywność zastosowania kapitału.

W drugim ujęciu kwestia agrarna dotyczyła losów chłopów i ich rodzin. Chodzi zwłaszcza o deprywację tej zbiorowości, jej rozwarstwienie, odstawanie od innych grup w społeczeństwie pod względem ekonomicznym i społecznym. To stanowi wymiar socjologiczny kwestii agrarnej. Wyróżnia się także jej wymiar polityczny (ustrojowy), który sprowadza się do zmierzchu chłopów jako samodzielnej warstwy społecznej, a ściślej biorąc, chłopskiej formy gospodarowania zarówno w kapitalizmie, jak i socjalizmie. Łącznie te dwa ostatnie wymiary składają się na kwestię chłopską.

Możliwości czasowego trwania gospodarki chłopskiej upatrywano w symbiozie z wielkimi przedsiębiorstwami rolnymi oraz w niższej opłacie za pracę własną (samoeksploatacji). Ściślej rzecz biorąc, jak to wykazał Aleksander Czajanow (1924: 65), idzie o możliwość niższej opłaty za pracę w gospodarstwach chłopskich w stosunku do pracowników gospodarstw kapitalistycznych, ale nie może to być rozwiązaniem na dłuższą metę, na co już ponad wiek temu zwracał uwagę Władysław Grabski¹⁰.

stronie gospodarstw kapitalistycznych. Późniejsze poglądy (spór toczy się do dziś) na temat korzyści skali są bardziej zróżnicowane; uwzględnienie efektów zewnętrznych istotnie zmienia rachunek. Panuje konsensus, że istnieje pewne optimum skali.

⁹ Zwrócił na to uwagę Karl Polanyi (2010: 50): „Transformacja zakłada zmianę motywacji członków społeczeństwa: zamiast do zapewnienia sobie utrzymania, muszą oni zacząć dążyć do zysku”.

¹⁰ Władysław Grabski (1910: 107) – naukowiec, polityk i praktyk – napisał m.in.: „Takiej jednak vegetacji rolników, jak ta, która ma dziś miejsce, nie można wcale uważać za stan normalny. Świat idzie naprzód, wszyscy korzystają z dobrodziejstw postępu, w ciągu ostatniego pół wieku skala wynagrodzenia za pracę podniosła się niezmiernie, jedna tylko praca rolnika, choć ciężka i coraz więcej umiejętności wymagająca, mało co lepiej się opłaca niż 50 lat temu”.

Rozwój kapitalizmu w rolnictwie świata ani nie dokonywał się wszędzie w ten sam sposób, ani w tym samym czasie. Jeśli chodzi o pierwszy aspekt, to wyróżnia się drogi angielską, pruską, amerykańską i wschodnioazjatycką (zob. Bernstein 2010: 28–30), jak również specyficzne drogi w niektórych krajach Afryki i Ameryki Łacińskiej (Editorial 2013)¹¹, a jeśli idzie o drugi – najwcześniej plasuje się go w XV w. – droga angielska (zob. Bernstein 2010: 28) – a w dominującej masie rolnictwa chłopskiego proces ten jeszcze się nie zakończył. Zaowocowało to ogromną różnorodnością gospodarstw rolnych we współczesnym świecie. Trudno wskazać przewagę tej czy innej drogi, każda przebiegała bowiem w innych warunkach, miała więc swoją specyfikę, swoje wady i zalety.

Kwestia agrarna współcześnie

Współcześnie zdania na temat kwestii agrarnej są podzielone. Jest ona ujmowana z różnych pozycji: wkraczania kapitału do rolnictwa, reprodukcji zasobów pracy, relacji klas społecznych, bezpieczeństwa żywnościowego, ekologii, a nawet ideologii *gender*¹². Jedni ujmują tę kwestię wąsko (*sensu stricto*), jak w podejściu klasycznym (transformacja rolnictwa chłopskiego w przedsiębiorstwa rolne), inni – szeroko (*sensu largo*), utożsamiając ją z rozwiązywaniem problemów rozwoju rolnictwa i żywienia, chłopów, relacji między rolnictwem a innymi sektorami, wsią i miastem, dysparytetu dochodów, dużej zależności od sektora środków produkcji dla rolnictwa, wysokiego poziomu bezrobocia, gorszego dostępu do usług podstawowych, negatywnych efektów zewnętrznych itd. (zob. Czyżewski, Matuszczak 2011: 13–14). W szczególności obecnie nie można traktować, jak to *de facto* ujmowano w klasycznej kwestii agrarnej, eliminowania chłopów jako koniecznej ceny na drodze postępu. W szerokim ujęciu kwestia agrarna obejmuje całe spektrum historii rozwoju rolnictwa – poczynając od niewolnictwa (latyfundia i drobne gospodarstwa chłopskie), przez feudalizm (folwarki i gospodarstwa chłopskie), kończąc na kapitalizmie (majątki obszarne i gospodarstwa chłopskie). W takim ujęciu jest ona ponadczasowa o zmieniającej się postaci i przejawach. Na danym stadium rozwoju rolnictwa rozwiązywana jest tylko określona postać kwestii agrarnej, ponieważ wciąż pojawia się ona w nowym kształcie – nieustannie daje o sobie znać dystans rozwojowy. Oznacza to, że nie można rozwiązać kwestii rolnej „w ogóle” i raz na zawsze. Niektórzy uważali, że zniknie ona, gdy przestaną istnieć wieś i rolnictwo (zob. Runowicz 1979: 8). Niedoczekanie.

Obecny stan rzeczy w zakresie kwestii agrarnej inaczej przedstawia się w odniesieniu do krajów rozwiniętych, a inaczej w przypadku krajów rozwijających się (zob. Zegar 2011). Te pierwsze osiągnęły niekwestionowany sukces w zakresie rozwiązania problemu bezpieczeństwa żywnościowego – wytwarzając relatywnie tanio i w obfitości żywność. Problem nie tkwi zatem w produkcji – podaży, lecz w niedostatecznym popycie. W każdym razie tak to wygląda z mikroekonomicznego punktu widzenia, który nie

¹¹ „Każdy kraj może znaleźć swą receptę na rozwiązanie kwestii agrarnej, a przynajmniej jej najbardziej dokuczliwych przejawów” (Wilkin 1986: 353).

¹² Obszerny przegląd współczesnych poglądów w zakresie kwestii agrarnej zawiera praca Akram-Lodhi, Kay 2009.

uwzględnia efektów zewnętrznych. Ponadto – i to jest pewna osobliwość rolnictwa – na ogół rozwiązywaniu kwestii agrarnej w ujęciu ekonomicznym towarzyszy narastanie kwestii chłopskiej, tj. kwestii agrarnej w ujęciu społecznym. Mimo bowiem zwiększenia produktywności i efektywności produkcji rolnej coraz mniejsza część tworzona nadwyżki ekonomicznej pozostaje w sektorze rolnym. U podstaw tego leży głównie działanie mechanizmu rynkowego, za którego pośrednictwem znaczna część nadwyżki ekonomicznej tworzona w rolnictwie jest wyprowadzana poza nie (zob. Woś 2000; Czyżewski 2007), co utrudnia rozwiązywanie problemu dochodów – mimo podziału tworzona nadwyżki między coraz mniejszą liczbę rolników. W krajach rozwiniętych populacja gospodarstw rolnych została znacząco zredukowana. Gospodarstwa chłopskie w większości przekształcono w rodzinne gospodarstwa farmerskie różnej wielkości. Użytkownicy nawet małych gospodarstw obecnie nie są chłopami, lecz drobnymi producentami i tak powinni być traktowani (zob. Bernstein 2006). Temu zaprzeczają inni, wskazując na nowe oblicza chłopów (zob. Ploeg 2009), nowe wyzwania związane z bezpieczeństwem żywnościowym, ubóstwem oraz ekologią (zob. McMichael 2013). Natomiast zasadniczy problem dotyczy wpływu rolnictwa industrialnego na środowisko przyrodnicze i społeczne, jakość produktów rolno-żywnościowych oraz wadliwych relacji ekonomicznych niewyrażających społecznych kosztów produkcji i wymagających subwencji.

W krajach rozwijających się nadal występuje problem ilości produkcji – bezpieczeństwa żywnościowego, spożytkowania zasobów pracy ludności rolniczej, dochodów – tj. ubóstwa i ekonomiki gospodarstw. Rolnictwo w tych krajach nie może podążać drogą, jaką przeszły kraje rozwinięte, czyli „kieratu technologicznego”, przede wszystkim ze względu na ograniczenia środowiskowe, efekty zewnętrzne i uwarunkowania tworzone przez globalizację w zakresie technologii, migracji i handlu. Na przykład kraje obecnie rozwinięte w okresie industrializacji rolnictwa korzystały z możliwości migracji do kolonii. Dziś kraje rozwijające się takich możliwości nie mają. Podejmowana jest migracja do miast (megamiast), lecz wobec braku miejsc pracy dochodzi jedynie do przesuwania ubóstwa i głodu ze wsi do pęczniejących slumsów miejskich. Ubóstwo przelewa się z jednego miejsca w drugie, co niesie ujemne skutki także dla polityki rolnej. Koncentracja ludzi ubogich wymusza bowiem, jak trafnie zauważył Tony Weis (2007: 101), krótkowzroczną politykę zorientowaną na tanią żywność na rynku globalnym ze szkodą dla własnego rolnictwa.

W dobie globalizacji wspólne dla wszystkich, co nie znaczy – jednakowo ważne, są pewne uwarunkowania rozwoju rolnictwa, z którymi kwestia agrarna musi się zmierzyć. Odnoszą się one zarówno do mechanizmów rozwoju w układzie nadrzędnym i w samym rolnictwie, jak i do zasobów przyrodniczych, które mogą być wykorzystane w tym rozwoju. W układzie nadrzędnym kapitalizm przeszedł ewolucję od fazy industrialnej do postindustrialnej, zmieniły się czynniki rozwoju – na czoło wysunęła się wiedza – oraz zasadniczym przeobrażeniom uległy środowiskowe uwarunkowania rozwoju. Ekspansja kapitału poprzez wzrost gospodarczy i napędzanie konsumpcji natrafia na nieprzekraczalną barierę środowiskową (ekologiczną). Zakwestionowaniu ulegają niektóre filary teorii ekonomicznej podbudowującej imperatyw wzrostu, akumulacji i koncentracji, a także konkurencyjności i współpracy. W sferze idei neoliberalizm

też jest kontestowany. Wielki megatrend kulturowy, eksponujący przesadnie wolność wraz z postępowaniem w środkach masowego przekazu, pobudza wyobrażenia o nowych sposobach życia i apetyt na nie, a jednocześnie umożliwia rozwój organizacji społecznych zdolnych jednoczyć się w sprzeciwie wobec skutków społecznych, ekologicznych i ekonomicznych globalizacji.

Wśród rozlicznych uwarunkowań rozwoju rolnictwa na czele należy stawiać kwestię żywienia – czyli tak czy inaczej rozumianego bezpieczeństwa żywnościowego. Z pozycji krajów bogatych i sytych problem może wydawać się anachroniczny, jednak także w XX w. zjawisko głodu wystąpiło niejednokrotnie¹³. Modernizacja czy innego rodzaju przekształcenia w rolnictwie powinny być skuteczne w osiąganiu takiego bezpieczeństwa. Nie umniejszając potrzeby ograniczania strat i marnotrawstwa żywności, za główne elementy systemu bezpieczeństwa żywnościowego należy uznać podaż produktów żywnościowych, jakość żywności oraz charakter systemu żywnościowego. W odniesieniu do podaży niezbędny jest dalszy wzrost produkcji rolnej i to, wobec ograniczonych możliwości zwiększenia powierzchni uprawowej, przez intensyfikację produkcji. Opcje wyboru w tym zakresie to intensyfikacja industrialna i agroekologiczna. Nie mniej ważne zagadnienie bezpieczeństwa żywnościowego wiąże się z jakością żywności, na co wpływ mają technologie produkcji rolnej, ale też w jeszcze większym stopniu „wzbogacanie” produktów żywnościowych przez przemysł spożywczy. Niestety, owo „wzbogacanie” to nierzadko psucie żywności. Tymczasem jej jakość ma bardzo duży wpływ na kondycję zdrowotną ludzi. W trzecim przypadku rzecz idzie o relację między globalnym systemem żywnościowym a systemami lokalnymi.

Obecnie dominujący korporacyjny porządek (system) żywnościowy (*food regime*)¹⁴ preferuje rozwiązania sprzeczne z ideą zrównoważonego rozwoju (*sustainable development*). Porządek ten ma wyeliminować ostatnie przeszkody w podporządkowaniu korporacjom ziemi, przyrody, pracy, kapitału – z korzyścią dla agrobiznesu (zob. McMichael 2009: 285) oraz podporządkować go całkowicie regułom sfery finansów (zob. Burch, Lawrence 2009: 277). Chodzi o to, by za wszelką cenę generował zyski dla korporacji i dostarczał tanią żywność. I tu pojawia się problem rozbieżności między wartością rynkową a wartością społeczną – kosztami rynkowymi i kosztami społecznymi. Podporządkowanie systemu żywnościowego kapitałowi – kryterium maksymalizacji zysku – oznacza z reguły pogorszenie walorów odżywczo-zdrowotnych żywności i w istocie rozwiązywanie tego aspektu kwestii agrarnej w klasyczny sposób, który nie jest adekwatny do współczesnych wyzwań.

¹³ Wielki głód w Chinach w latach 1958–1962 (śmierć poniosło ponad 30 mln osób) i tamtejsze klęski głodu w latach 1927 i 1929; klęski głodu w ZSRR w latach 1921–1922, 1932–1933, 1946–1947, klęska głodu w Bengalu w 1943 r., Bangladeszu w 1974 r., Kambodży w latach 1975–1979, Korei Północnej w latach 1995–1999 (zob. Glaeser 2014: 127).

¹⁴ Koncepcja porządku żywnościowego została sformułowana przez Harriet Friedmann (2004) i jest ważnym sposobem analizy systemów rolno-żywnościowych – zob. np. Burch, Lawrence 2009; Carolan 2012; McMichael 2013; Russi 2013. Główni aktorzy tego porządku to instytucje międzynarodowe (Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Światowa Organizacja Handlu) oraz korporacje agrobiznesu (Cargill, Monsanto, ADM, Tyson, Carrefour, Tesco, WalMart), jak również kapitał filantropijny (np. Fundacja Billa i Melindy Gatesów) (zob. Holt-Giménez, Shattuck 2011: 119).

Wzrost gospodarczy – w rozumieniu rosnącego strumienia wytwarzanych dóbr – natrafia na coraz wyraźniej rysującą się barierę ekologiczną – rzadkości kapitału ekologicznego (zob. Barbier 2011: 634). Wyraża to znakomicie metafora: „świat pusty – świat pełny”. Coraz większa rzadkość zasobów naturalnych wykorzystywanych w procesie produkcji rolnej zmienia relacje cen zwłaszcza w zakresie substytucji pracy żywej przez kapitał oraz cen energii do cen surowców rolnych (zob. Brown 2011: 183). Za to obarcza się winą także ukierunkowanie postępu (innowacji)¹⁵.

Nie wszyscy podzielają obawy o skutki wyczerpania się nieodnawialnych zasobów naturalnych. Podstawowym argumentem są jakoby nieograniczone możliwości postępu naukowo-technicznego. Zakłada się, że pojawiającym się kolejnym wyzwaniem stawia się czoło poprzez postęp naukowo-techniczny (innowacje) oraz rynek. Postęp, przełamując ograniczenia natury, tworzy nowe możliwości, poszerza pole wyboru, natomiast rynek skłania do efektywnej ekonomicznie alokacji ograniczonych zasobów, obniża koszty i zwiększa możliwości zaspokojenia potrzeb. Serwomechanizm pokonywania wyłaniających się barier ekologicznych polega na tym, że rosnąca rzadkość danego dobra (surowca) powoduje wzrost jego ceny, a to z kolei stymuluje innowacje technologiczne minimalizujące „efekt wąskiego gardła” (zob. Acemoglu 2014: 67). Niewątpliwie postęp naukowo-techniczny od czasów oświecenia uwalniał człowieka z ograniczeń stwarzanych przez naturę i położył podwaliny pod dobrobyt krajów rozwiniętych. Druga część zdania jest prawdziwa – została zweryfikowana przez praktykę, natomiast pierwsza zaczyna być kwestionowana.

Doceniając wiedzę jako szczególnie czynnik rozwoju, bo samopomnażający się i praktycznie nieograniczony, nie trzeba popadać w przesadę i poczucie, jak to ujął Erich Fromm (2000: 35–36), „iż oto znaleźliśmy się na drodze wiodącej do nieograniczonej produkcji, a co za tym idzie nieograniczonej konsumpcji, że technika czyni nas wszechmocnymi, a nauka – wszechwiedzącymi. Że oto znaleźliśmy się na drodze do stania się bogami, nadnaturalnymi istotami, które mogą wykreować drugi świat, używając świata przyrody niczym klocków nowego stworzenia”.

Klasyczna kwestia agrarna w ogóle nie uwzględniała skutków ekologicznych, których dłużej nie da się pomijać. Zbyt silne i wszechstronne są związki rolnictwa z przyrodą. Rzecz idzie zwłaszcza o konieczne dla procesu produkcji rolniczej takie zasoby przyrodnicze, jak: ziemia (gleba), woda, klimat i bioróżnorodność. I to podkreśla ważność wyboru modelu rolnictwa: czy jest bardziej, czy mniej zasobochłonny?

Przejsie do ś w i a t a p e ł n e g o stawia w nowym świetle problem dbałości o globalny ekosystem system Ziemi – biosferę. Nie jest to sprawa nowa. Już w 1981 r., na konferencji Organizacji Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa (Food and Agriculture Organization, FAO), Indira Gandhi stwierdziła: „Życie na ziemi

¹⁵ „Na poziomie globalnym zbyt dużo innowacji zostało ukierunkowanych na oszczędzanie pracy, a zbyt mało na oszczędzanie zasobów naturalnych i ochronę środowiska – co nie jest zaskakujące, biorąc pod uwagę, że ceny nie odzwierciedlają rzadkich zasobów naturalnych. Pod względem oszczędzania pracy odniesiono natomiast sukces tak wielki, że w naszej części świata mamy problem trwałego bezrobocia. Z kolei w zakresie oszczędzania zasobów naturalnych sukces odniesiono tak mały, że zagraża nam katastrofa ekologiczna” (Stiglitz 2010: 224).

może być zachowane tylko dzięki głębokiej świadomości tego, że świat jest jeden, a jego bogactwa muszą być dzielone harmonijnie bez zagrożenia równowagi czy zakłócenia praw natury” (cyt. za: Wilkin 1986: 147–148). Zbliżenie się do optymalnej podaży dobra publicznego wymaga współpracy zainteresowanych stron w celu przełamania jazyka gapi, co w praktyce jest bardzo trudne (zob. Żylicz 2014: 184).

Znaczące uwarunkowania rozwoju rolnictwa wynikają z postindustrialnego stadium kapitalizmu, w którym dawne powiązania¹⁶ $T - P - T'$ zostały zastąpione przez relację $P - T - P'$, a obecnie weszły w stadium dominowania rynków finansowych (finansjalizacji) przez relację $P - P'$. Ograniczę się do trzech z nich. Pierwsze dotyczy wszechwładzy rynków finansowych, które wyalienowały się z systemu społecznego i kierują się wyłącznie motywem pomnażania (akumulacji) kapitału. Dominujący nurt myśli ekonomicznej przedstawia je jako coś absolutnie obiektywnego – w istocie dobro najwyższe. Rynki finansowe – kapitał finansowy – coraz szerzej wkraczają także do rolnictwa i całego systemu agrobiznesu, prowadząc do podporządkowania produkcji żywności logice zysku – korzyści finansowej (zob. Russi 2013: 39–40). Ma to wielorakie, niestety także ujemne, skutki społeczne, ekonomiczne i środowiskowe. Już wiele lat temu Karl Polanyi (2010) wskazywał na potrzebę podporządkowania rynku układowi społecznemu. Obecnie staje się to normą z różnym uzasadnieniem. Na przykład Vernon Smith – ekonomista i laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii z 2002 r. – stwierdził: „Rynki wymagają podporządkowania się zasadom społecznych interakcji i wymiany gospodarczej za obopólną zgodą” (Smith 2014: 158), odwołując się do praw natury Davida Hume’a (prawo stałości posiadania, prawo przenoszenia posiadania za zgodą posiadacza i prawo spełniania przyrzeczeń), które „stanowią (...) podstawy ładu umożliwiającego funkcjonowanie rynków i tworzenie dobrobytu” (ibidem). Poddanie rolnictwa regułom kapitału finansowego na ogół prowadzi do intensyfikacji rolnictwa, ale może też powodować jego ekstensyfikację, jeżeli kapitał znajdzie korzystniejsze zastosowanie. Uruchamia to łańcuch przyczynowo-skutkowy: spadek produkcji → wzrost cen → nasilenie zjawiska głodu i niedożywienia → opór społeczny → ..., a poza wszystkim zwiększenie wahań cen żywności. Rynki takie czy inne są i zapewne będą w przyszości, lecz trzeba widzieć ich ograniczenia.

Kolejne uwarunkowanie dotyczy integracji pionowej – łańcuchów żywnościowych. W drugiej połowie XX w., przy szybkich procesach koncentracji w rolnictwie, jako sposób rozwiązywania kwestii agrarnej wysunięto także integrację pionową (koncepcja agrobiznesu), której ton nadają coraz potężniejsze korporacje. Także w tym przypadku rolnicy przekształcają się w istocie w pracowników najemnych lub nakładców. Taka integracja umożliwiała włączenie gospodarstw rodzinnych poprzez kontrakty w wertykalny system gospodarki żywnościowej, a tym samym pogodzenie gospodarki rodzinnej z formami gospodarki kapitalistycznej. Sprzyjało to zachowaniu gospodarki dualnej w rolnictwie – koegzystencji rolnictwa drobnotowarowego i przedsiębiorstw o dużej skali produkcji. W systemie rolno-żywnościowym (łańcuchu wertykalnym) panuje

¹⁶ Posługuję się przyjętą symboliką: T – towar, T' – towar powiększony, P – pieniądz, P' – pieniądz powiększony.

ogromna nierównowaga sił, co wynika ze stopnia koncentracji poszczególnych ogniw¹⁷. Globalizacja korporacyjna rozrywa koordynację systemów rolniczych na poziomie lokalnym (środowisko – produkcja rolna – społeczeństwo – ludność rolnicza) i wtłacza je w jeden wzorec globalnego systemu społeczno-technicznego. Korporacje zawłaszczają korzyści płynące z globalizacji, pozostawiając niekorzyści innym, zwłaszcza „niemym” uczestnikom rynku, tj. przyrodzie i przyszłym pokoleniom. Korporacje w dążeniu do maksymalizacji zysków kładą na ołtarzu chciwości wartości odżywcze żywności i w ogóle zdrową dietę. Ich interes polega na tym, by sprzedać jak najwięcej danego produktu i wyprzeć innych z rynku. W tym celu uciekają się do nieetycznej reklamy i certyfikatów, którym nie mogą podołać ze względu na koszt mniejsi producenci.

Trzecie uwarunkowanie dotyczy obrony interesów społecznych. Globalizacja znacząco ograniczyła możliwości w tym zakresie, jakie leżały w gestii państw narodowych. Odnosi się to także do kwestii agrarnej. Rolę przejmują ruchy społeczne o zasięgu światowym, co umożliwiają nowe środki komunikacji, zwłaszcza Internet.

Nowy paradygmat

Kapitalizm nie rozwiązał do końca, jak to zakładali klasycy, kwestii agrarnej, bo i nie mógł tego uczynić. Być może na szczęście, bo jak by świat wyglądał bez chłopów? Przede wszystkim jednak rzecz w tym, że rozwiązanie w postaci industrialnego modelu rolnictwa i globalnego korporacyjnego systemu żywnościowego tworzy nowe problemy. Niekiedy można odnieść wrażenie, iż lekarstwo jest gorsze od choroby. Rozliczne skutki industrialnego modelu rolnictwa są powodem narastającej jego krytyki i poszukiwania modelu alternatywnego. Krytyka industrializacji rolnictwa nie jest zjawiskiem nowym. Już bez mała 40 lat temu Jerry Stockdale z Uniwersytetu w Iowa – na IV Światowym Kongresie Socjologii Wsi (Toruń, 9–13 sierpnia 1976 r.) – postawił dwa ważne pytania: czy rolnictwo amerykańskie (USA) może stanowić wzorec do naśladowania przez inne kraje oraz czy tendencje w rolnictwie USA są zgodne z maksymalizacją długookresowych celów społecznych? Na oba odpowiedział przecząco¹⁸. Podobne stanowisko zajął znany francuski ekonomista rolny Louis Malassis z Montpellier, który na II Kongresie Europejskiego Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnych w Dijon (4–6 września 1978 r.) zwracał uwagę, że zachodni model rolnictwa ze względu na nadmierną energochłonność oraz inne uciążliwości dla środowiska „mógłby być złym modelem rozwoju rolnictwa światowego” (Malassis 1979: 18). Realność upowszechnienia modelu rolnictwa indu-

¹⁷ Na przykład w USA jest 10–20 dominujących dostawców środków produkcji (nawozów, pestycydów, nasion itp.), 2,2 mln farm, około 25 tys. przetwórców spożywczych, około 32 500 hurtowników, około 112 600 detalistów żywności i napojów oraz ponad 300 mln konsumentów (zob. Carolan 2012: 45).

¹⁸ W przypadku pierwszego uzasadnił to brakiem pracy w miastach oraz barierą środowiskową. Natomiast w przypadku pytania drugiego wskazał na trzy niedogodności rolnictwa USA: „Po pierwsze, wzrastające rozmiary farm ograniczyły możliwości rozwojowe na obszarach wiejskich, przyczyniając się do zmniejszenia alternatyw wyboru zatrudnienia i miejsca zamieszkania, do upadku osiedli wiejskich, koncentracji ludności w miastach i do bezrobocia. Po drugie, rolnictwo USA zużywa dużo energii, dużo środków, jest «ostentacyjnym konsumentem» nieodnawialnych zasobów surowcowych. Po trzecie, obecny sposób produkcji wywierać może negatywny wpływ na jakość środowiska” (Stockdale 1978: 111–112).

ustrialnego na cały świat podał w wątpliwość Claude Aubert (1981) na początku lat osiemdziesiątych XX w. w interesującej pracy dotyczącej związków między rolnictwem, żywnością, zdrowiem i środowiskiem naturalnym – a to ze względu na wysoką energochłonność, ujemny wpływ na środowisko naturalne (w tym agroekosystemy – erozja) i zagrożenia zdrowotne. Obecnie krytyka rolnictwa industrialnego jest coraz bardziej powszechna¹⁹. Industrialny system żywnościowy dał wprawdzie szansę na wykorzenie głodu i niedożywienia, ale jednocześnie stworzył wielkie zagrożenia dla zdrowia ludzi i środowiska oraz kultury (zob. Zegar 2012a: 144), co sprawia, jak spuentował Paul Roberts (2008: 28), że trzeba poświęcić następne dziesięciolecia na walkę z jego skutkami.

W obliczu nadciągającego kryzysu rolnictwa industrialnego pojawia się pytanie o kształt rolnictwa postindustrialnego. Dyskusja na ten temat polaryzuje się między dwiema opcjami. Pierwsza, wymuszana przez globalizację i liberalizację rynku rolniczo-żywnościowego oraz interesy kapitału, co wywiera presję na obniżanie cen, zmusza do przyspieszenia kroku na drodze industrialnej zgodnie z maksymą *grow or die*. Na rzecz tej opcji działają „rynki” (kapitał). Jako kapitałochłonna, energochłonna i nieprzyjazna przyrodzie i ludziom powinna być ona odrzucona – im szybciej, tym lepiej. Na przeciwnym biegunie plasuje się alternatywna opcja – pracochłonne rolnictwo „nowych chłopów” (zob. Woodhouse 2010: 437). Opowiadają się za nią organizacje rolników oraz ruchy ekologiczne. Droga druga, proponowana m.in. przez neopopulistów, jest krytykowana. Zwraca się uwagę na ogromne zróżnicowanie gospodarstw rodzinnych (chłopskich), podaje w wątpliwość żywność świata przez takie rolnictwo czy nieokreślony „kształt projektu politycznego” (Bernstein 2009: 75–76). Rozważając szanse gospodarstw rodzinnych, trzeba uwzględnić to, że przez stulecie gospodarstwa chłopskie, mimo zastępowania ich przez przedsiębiorstwa kapitalistyczne bądź gospodarstwa kolektywne lub podporządkowywania korporacjom, przetrwały. Obecnie otrzymują one nową perspektywę zarówno w krajach rozwijających się, jak i rozwiniętych (zob. Ploeg 2009). Ta perspektywa wiąże się także z koncepcją rolnictwa społecznie zrównoważonego (zob. Woś, Zegar 2002), które stwarza możliwości rozwiązywania kwestii agrarnej współcześnie. Oczywiście chodzi tu o model dominujący, ponieważ tak jak i obecnie będą współistnieć obok siebie różne modele rolnictwa, w tym udoskonalony na drodze postępu naukowo-technicznego i zasadniczo zmodyfikowany model rolnictwa industrialnego. Można zatem stwierdzić, że nadal zachodzi potrzeba strukturalnej transformacji rolnictwa w dostosowaniu do układu nadrzędnego oraz rozwiązywania problemów ekonomiczno-socjalnych rolników. W przeciwieństwie jednak do transformacji rolnictwa, będącej przedmiotem klasycznej kwestii agrarnej, obecnie chodzi nie o wywłaszczanie gospodarstw chłopskich w celu tworzenia przestrzeni dla przedsiębiorstw rolnych, lecz o zmianę gospodarstw z industrialnych na zrównoważone. Chodzi także nie o maksymalizację zysku, jako główny motyw, lecz o optymalne wykorzystanie zasobów produkcyjnych przy spełnianiu kryteriów zrównoważenia.

¹⁹ Syntetycznie ujął to Jan van der Ploeg (2009: 11), konkludując, że industrializacja oznacza destrukcję kapitału ekologicznego, społecznego i kulturowego.

Współczesne rolnictwo stoi w obliczu nowych celów, które powinna rozwiązywać nowa kwestia agrarna. Istotne jest budowanie podstaw materialnych dla bezpieczeństwa żywnościowego przez rolnictwo zrównoważone: głównie gospodarstwa rodzinne i intensyfikację agroekologiczną, a więc z większym wykorzystaniem pracy ludzkiej i energii odnawialnej, a mniejszym – energii ze źródeł nieodnawialnych. Takie rolnictwo tworzy także lepsze szanse dla lokalnych systemów żywnościowych mających znaczenie dla jakości żywności, społeczności lokalnych i środowiska. Pozwala ono lepiej spożytkować zasoby pracy rolników i tworzyć źródła utrzymania (egzystencji) bez zasilania slumsów wielkomiejskich. Nowa kwestia agrarna ma zatem również dwa człony: kwestię rolną i kwestię chłopską.

Współczesna kwestia agrarna musi się zmierzyć z wieloma sprzecznościami. Rzecz idzie o potrzeby wzrostu produkcji rolniczej i ochrony środowiska przyrodniczego, co w szerszym ujęciu określa się jako sprzeczność między imperatywem wzrostu (*grow or die*) a imperatywem zachowania agroekosystemów. Następnie – o sprzeczność między kryterium maksymalizacji wydajności pracy (ze skutkiem w postaci bezrobocia) a kryterium maksymalizacji produktywności ziemi (maksimum biomasy). Dalej – o sprzeczność między efektywnością mikroekonomiczną i krótkookresowym zyskiem a kryterium zrównoważenia i obroną interesów „niemych” uczestników rynku. Wreszcie, aby nie wydłużać listy, chodzi o sprzeczność między „pojemnością” kosztów produkcji rolnej (mikroekonomiczne czy społeczne – pełne) a ceną żywności i zakresem ubóstwa oraz głodu. Ze względu na ogromną różnorodność rolnictwa w świecie wydaje się zasadne przyjęcie wielu dróg rozwoju rolnictwa, w ramach których można by godzić globalność i lokalność, to co uniwersalne i to co lokalne, przeszłość z przyszłością.

Obecnie dominujący nurt myśli ekonomicznej przyjmuje, że rynki (i kapitał) są kategorią obiektywną, niewzruszalną. Z tego wyprowadza się wniosek, że rozwój społeczno-gospodarczy jest zdeterminowany przez rynek i wrodzone skłonności człowieka²⁰. Człowiek jest jednak w znacznej mierze kowalem swego losu – zarówno w wymiarze jednostkowym, jak i społecznym. W tym przypadku zatem może w dużym stopniu określać swój los, a społeczność ludzka – wpływać na własną przyszłość. Na obu tych płaszczyznach jawi się pytanie o możliwość przewidywania przyszłości. Jeżeli istnieją obiektywne, tzw. historyczne, prawa rozwoju, które głosili m.in. Karol Marks, Herbert Spencer, John S. Mill, Arnold Toynbee – czyli, jak to ujął syntetycznie Jan Szczepański (1989: 52), zachodzi „logika procesu dziejowego”, to przyszłość daje się przewidzieć. Obecne wyzwania, zwłaszcza ekologiczne, są jednak tego rodzaju, że potrzebna, a nawet konieczna jest „głęboka odmiana cywilizacyjna”, do której niewidoczna ręka rynku nie doprowadzi (zob. Pajestka 1993: 26). Trzeba zatem wypracować pewną strategię dalszej drogi. Droga ta będzie swego rodzaju kompromisem układu sił aktorów biorących udział w rozwoju²¹.

²⁰ Inni są przekonani, że los jest zapisany w gwiazdach, tzn. określony przez Wielkiego Demiurga, i najlepsze, co ludzie mogą uczynić, to poznać zamysły Wszechmogącego i dostosować się do nich w sposób najbardziej efektywny. Przy tym jedni, obdarzeni łaską wiary, przez Wszechmogącego rozumieją istotę nadprzyrodzoną, natomiast inni – rynek.

²¹ „Funkcjonowanie jednostek, grup społecznych, instytucji, państw i organizacji ponadnarodowych jest efektem zarówno procesów spontanicznych czy żywiołowych, jak i procesów planowych, kontrolowanych

Strategia rozwoju jest potrzebna, aby nie błędzić, aby zamierzone cele osiągać skutecznie jak najmniejszym wysiłkiem. Strategia jest potrzebna dla polityki. „Polityka powinna wychodzić od strategii rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Brak zakorzenienia polityki rolnej w wizji rozwojowej rolnictwa i całej gospodarki uczyni ją niestabilną, nieefektywną i nieskuteczną” (Wilkin 1995: 17–18). Strategia to przede wszystkim wybór wartości, którym hołdujemy lub które uznajemy za ważne. A wartości z reguły dotyczą spraw podstawowych, często niedookreślonych, wymagających wyznaczenia dopuszczalnego pola – granic *non possumus*. Człowiek rozumny musi kierować się wyższymi wartościami (zob. Speth 2008: XVI), które już dawno ludzkość ujęła w Dekalogu. Takie wartości jak zaufanie, uczciwość, uznanie, szacunek, empatia, współpraca, wzajemna pomoc i wymiana doświadczeń są podminowywane przez wartości ekonomiczne: dążenie do zysku i współzawodnictwa, które wspierają egoizm, chciwość, pazerność, bezwzględność oraz brak odpowiedzialności. Industrializacja przyczyniła się do kryzysu wielu wartości. Tymczasem tylko wartości mogą być spoiwem społeczności: „Żadne społeczeństwo nie przetrwa w stanie moralnej prostracji. Ludziom, jeśli mają działać, potrzebne są idee, wartości i normy” (Tismaneanu 2000: 315). Bez wartości, bez takiego czy innego Dekalogu, trudno byłoby uznać istoty ludzkie za rozumne. Działania – także polityczne – mają sens, gdy przyjmujemy określone wartości i wyznaczymy cele. Wartości są ważne w gospodarce. Doceniał je ojciec ekonomii klasycznej Adam Smith (2007: 473): „Cnota znacznie podtrzymuje społeczeństwo ludzkie, zaś występki bardzo mu szkodzą”. „Cnota, która jak doskonały smar wygładzający koła społeczeństwa (...) podczas gdy występki jak ohydna rdza, które sprawia, że szarpią i ocierają się nawzajem (...) cnota jest pożądana ze względu na nią samą, a występki jest w ten sam sposób obiektem niechęci, to nie rozum odróżnia najpierw te różnice jakości, lecz bezpośrednio odczucie i doznanie” (ibidem: 481).

Wartości w strategii rozwoju rolnictwa nie powinny pomijać rodzin rolniczych, ale też nie mogą abstrahować od podstawowych funkcji, a mianowicie: wytwarzania produktów rolniczych na potrzeby żywienia oraz odtwarzania systemów żywicielskich (agroekosystemów). Pierwszej funkcji rolnictwo nie może spełniać kosztem drugiej (zob. Woś 1996: 10). Wielorakie i niewzruszalne funkcje rolnictwa skłaniają do nowego spojrzenia na relacje rolnictwa i układu nadrzędnego. Chodzi w istocie o uznanie podmiotowości rolników, co oznacza, że w miejsce relacji podległości (subsumpcji) trzeba stawiać na współpracę, a być może i równorzędność.

Bibliografia

- Acemoglu D. (2014). Świat, jaki odziedziczą nasze wnuki, w: I. Palacios-Huerta (red.), *Gospodarka za 100 lat. Najważniejsi ekonomiści przewidują przyszłość*, przeł. Biuro Tłumaczeń Verding sp. z o.o. Kurhaus Publishing. Warszawa: Kurhaus, s. 23–70.
- Akram-Lodhi A.H., Kay C. (red.) (2009). *Peasant and Globalization. Political Economy, Rural Transformation and the Agrarian Question*. London–New York: Routledge.

przez człowieka. Rola tych drugich zwiększa się od dawna, jako rezultat wzrostu roli państwa, instytucji międzynarodowych, wielkich korporacji ponadnarodowych i innych znaczących organizacji” (Wilkin 2005: 11).

- Aubert C. (1981). *3 Welt. 11 Grundfragen zur Landwirtschaft, Ernährung, Gesundheit und Umwelt*. Wien: Orac.
- Barbier E.B. (2011). *Scarcity and Frontiers. How Economics Have Developed Through Natural Resource Exploitation*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Bernstein H. (2006). Is there an Agrarian Question in the 21st Century? *Canadian Journal of Development Studies*, t. 27(4), s. 449–460.
- Bernstein H. (2009). V.I. Lenin and A.A. Chayanov: Looking back, looking forward. *The Journal of Peasant Studies*, t. 36(1), s. 55–81.
- Bernstein H. (2010). *Class Dynamics of Agrarian Change*. Halifax–Winnipeg: Fernwood Publishing, Sterling, VA: Kumarian Press.
- Brookfield H. (2008). Family farms are still around: Time to invert the old agrarian question. *Geography Compass*, t. 2(1), s. 108–126.
- Brown L.R. (2011). *World on the Edge: How to Prevent Environmental and Economic Collapse*. New York – London: Earth Policy Institute, W.W. Norton & Company.
- Burch D., Lawrence G. (2009). Towards a third food regime: Behind the transformation. *Agriculture and Human Values*, t. 26(4), s. 267–279.
- Carolan M. (2012). *The Sociology of Food and Agriculture*. London–New York: Routledge.
- Chołaj H. (red.) (1967). *Lenin a kwestia agrarna w kapitalizmie i socjalizmie*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne.
- Czajanow A. (1924). *Oczerki po ekonomikie trudowego sielskiego chozjaistwa*. Moskwa: Izdatielstwo narkomziema „Nowaja Dieriewnja”.
- Czyżewski A. (red.) (2007). *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej. Ujęcie mikro- i makroekonomiczne*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Czyżewski A., Matuszczak A. (2011). Dylematy kwestii agrarnej w panoramie dziejów. *Zeszyty Naukowe SGGW: Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 90, s. 5–21.
- Editorial (2013). Crisis and global transformation: What role for re-peasanzation? *Agrarian South: Journal of Political Economy*, t. 2(3), s. 241–245, <http://ags.sagepub.com> [dostęp: 07.04.2014].
- Friedmann H. (2004). Feeding the empire: The pathologies of globalized agriculture. *The Socialist Register*, t. 41, s. 124–143.
- Fromm E. (2000). *Mieć czy być?*, przeł. J. Karłowski. Poznań: Rebis.
- Glaeser E.L. (2014). Bogactwo i społeczeństwo samoochrony, w: I. Palacios-Huerta (red.), *Gospodarka za 100 lat. Najważniejsi ekonomiści przewidują przyszłość*, przeł. Biuro Tłumaczeń Verding sp. z o.o. Kurhaus Publishing. Warszawa: Kurhaus, s. 99–141.
- Grabski W. (1910). *Materjały w sprawie włościańskiej*, t. II. Warszawa: W drukarni Aleksandra Ginsa.
- Hobsbawm E.J. (1994). *Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914–1991*. London: Michael Joseph.
- Holt-Giménez E., Shattuck A. (2011). Food crises, food regimes and food movements: Rumblings of reform or tides of transformation? *The Journal of Peasant Studies*, t. 38(1), s. 109–144.
- IAAST (2009). *Agriculture at a Crossroads*. Washington, DC: Island Press.
- Kautsky K. (1958). *Kwestia rolna. O tendencjach współczesnej gospodarki rolnej i polityce rolnej socjaldemokracji*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Lenin W. (1953). *Dzieła*, t. III. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Malassis L. (1979). Ekonomika rolnictwa, ekonomika gospodarki żywnościowej i ekonomika wsi. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1, s. 16–30.
- Marks K. (1959). *Kapitał*, t. III. Warszawa: Książka i Wiedza.
- McMichael P. (2009). A food regime analysis of the „world food crisis”. *Agriculture and Human Values*, t. 26(4), s. 281–285.

- McMichael P. (2013). *Food Regimes and Agrarian Questions*. Halifax–Winnipeg: Fernwood Publishing.
- Pajestka J. (1993). Kryzys globalny cywilizacji ludzkiej a światowe transformacje rozwojowe, w: M. Perczyński (red.), *Transformacje globalne, regionalne i sektorowe we współczesnej gospodarce światowej. Studia i Materiały*, z. 41. Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Poltext, s. 13–28.
- Ploeg J.D. van der (2009). *The New Peasantries. Struggles for Autonomy and Sustainability in the Era of Empire and Globalization*. London: Earthscan.
- Polanyi K. (2010 [1944]). *Wielka transformacja*, przeł. M. Zawadzka. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Roberts P. (2008). *The End of Food*. Boston–New York: Houghton Mifflin.
- Runowicz A. (1979). Mechanizm rozwoju rolnictwa. *Więś i Rolnictwo*, nr 1, s. 7–14.
- Russi L. (2013). *Hungry Capital. The Financialization of Food*. Winchester, UK–Washington, USA: zero books.
- Smith A. (2007 [1776]). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. II, przeł. A. Prejbisz, B. Jasińska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith V. (2014). Wzrost standardu życia dzięki globalizacji, w: T.G. Palmer, *Czy kapitalizm jest moralny?*, przeł. K. Zuber, J. Marciniak. Warszawa: Fijor Publishing, s. 155–164.
- Speth J.G. (2008). *The Bridge at the Edge of the World. Capitalism, the Environment and the Crossing from Crisis to Sustainability*. New Haven–London: Yale University Press.
- Stiglitz J.E. (2010). *Freefall – jazda bez trzymanki. Ameryka, wolne rynki i tonięcie gospodarki światowej*, przeł. A. Gąsior-Niemiec. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Stockdale J.D. (1978). Przemiany technologiczne w rolnictwie Stanów Zjednoczonych. Model czy ostrzeżenie? *Więś i Rolnictwo*, nr 3, s. 99–112.
- Szczepański J. (1989). *Polska wobec wyzwań przyszłości*. Warszawa: Wydział Geografii i Studiów Regionalnych UW. Instytut Gospodarki Przestrzennej, z. 17.
- Tismaneanu V. (2000). *Wizje zbawienia: demokracja, nacjonalizm i mit w postkomunistycznej Europie*, przeł. H. Jankowska. Warszawa: Muza.
- Tomczak F. (2005). *Gospodarka rodzinna w rolnictwie. Uwarunkowania i mechanizmy rozwoju*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Veltmeyer H. (2006). Introduction: Development and the agrarian question. *Canadian Journal of Development Studies*, t. 27(4), s. 445–448.
- Weis T. (2007). *The Global Food Economy: The Battle for the Future of Farming*. London–New York: Zed Books, Halifax – Winnipeg: Fernwood Publishing.
- Wilkin J. (1986). *Współczesna kwestia agrarna*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Wilkin J. (1995). Polityka rolna państwa: poziom niezbędnej aktywności. *Więś i Rolnictwo*, nr 1, s. 7–19.
- Wilkin J. (red.) (2005). *Polska wieś 2025. Wizja rozwoju*. Warszawa: Fundusz Współpracy.
- Woodhouse P. (2010). Beyond industrial agriculture? Some questions about farm size, productivity and sustainability. *Journal of Agrarian Change*, t. 10(3), s. 437–453.
- Woś A. (1996). Cele ekonomiczne i ekologiczne w strategii rozwoju rolnictwa. *Więś i Rolnictwo*, nr 1, s. 5–12.
- Woś A. (2000). *Tworzenie i podział dochodów rolniczych. Dochody transferowe*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Woś A., Zegar J.S. (2002). *Rolnictwo społecznie zrównoważone*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Zegar J.S. (2011). Ekonomia wobec kwestii agrarnej. *Ekonomista*, nr 6, s. 779–804.

- Zegar J.S. (2012a). Uwarunkowania i czynniki rozwoju rolnictwa zrównoważonego we współczesnym świecie, w: idem (red.), *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym* (15). Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, s. 131–189.
- Zegar J.S. (2012b). *Współczesne wyzwania rolnictwa*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Żylicz T. (2014). Gospodarowanie światowymi dobrami publicznymi, w: A. Cieślik, J.J. Michałek (red.), *Niedoskonała globalizacja. Czy światowy system gospodarczy wymaga gruntownych reform?* Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, s. 184–193.

CZY EKONOMIA MOŻE BYĆ PIĘKNA?

PRZEDRUK ARTYKUŁU
PROFESORA JERZEGO WILKINA
Z *EKONOMISTY* 3/2009

Czy ekonomia może być piękna?

Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii¹

Jerzy Wilkin

„Ekonomia jest jednym z czynników, które pozwalają nam być ludźmi”.

K. Boulding, *Ekonomia jako nauka moralna*

I. Poszukiwanie piękna w ekonomii

Zestawienie kategorii piękna i ekonomii, jako nauki, może wydawać się zaskakujące, niezrozumiałe, szokujące czy prowokujące. Ekonomia jest dziedziną wiedzy, z którą nie kojarzy się na ogół pojęcie piękna. Czy w ogóle możemy odnieść to pojęcie do nauki i jej poszczególnych dyscyplin? Wydaje się, że jeśli już, to raczej do nauki o literaturze, filozofii, architektury, historii sztuki, teatrologii, czy tym podobnych dyscyplin. Ekonomia jest niewątpliwie potrzebna, bywa pożyteczna, niekiedy nawet ciekawa, ale piękna? Dla większości kojarzy się ona z nauką o „robieniu pieniędzy”, z „gospodarowaniem rzadkimi zasobami, po to, aby zaspokoić (zwłaszcza niezbędne) potrzeby”, z nauką pomagającą przeżyć, przetrwać, a czasami wspierającą rozwój i dobrobyt. Jak to kiedyś napisał K. Arrow: „Tu rola ekonomisty jest niekiedy nieprzyjemna. Być może niezupełnie przypadkowo, choć trochę niesprawiedliwie Carlyle powiedział o nas, że uprawiamy posępną naukę (*dismal science*). Często musimy wskazywać na granice naszych możliwości. Musimy mówić: «To albo tamto, ale nie to i tamto. Nie da się zrobić jednego i drugiego». Co gorsza, musimy często wskazywać, że system gospodarczy jest z natury rzeczy złożony. Łatwo może się zdarzyć, że działanie, które na pozór jest oczywistym sposobem zrealizowania pewnych pożądaných wartości, w rzeczywistości może często prowadzić do ich przeciwnieństw” (Arrow 1985: 10). Do rozważań nad „posępnością ekonomii” w ujęciu Carlyle’a wracają autorzy książki pod znamienym tytułem: *A Not-So-Dismal Science. A Broader View of Economics and Society* (Olson, Kähkönen 2000). Thomas Carlyle użył tego określenia w 1849 r., przede wszystkim w kontekście teorii Malthusa, tworzącej pesymistyczną prognozę ubożenia społeczeństwa w wyniku dużej presji ludnościowej i ograniczoności zasobów ziemi. Ekonomia klasyczna i neoklasyczna, nazwana przez autorów wyżej wymienionej książki *economics*

¹ Przedruk artykułu pierwotnie opublikowanego w dwumiesięczniku *Ekonomista* 2009, nr 3, s. 295–313.

of the central city, kontynuowała w znacznym stopniu ten pesymistyczny charakter dyscypliny, eksponując rzadkość zasobów produkcyjnych i ograniczenia wyboru. Z tego nurtu wynika znana teza, iż nie ma czegoś takiego jak „darmowy obiad” (*free lunch*). Czy współczesna ekonomia zawiera elementy nieco jaśniejsze i dające podstawy do optymizmu? Autorzy książki poszukują odpowiedzi na to pytanie w dorobku tych nurtów, które rozwijały się do niedawna na pobrzeżach głównego nurtu ekonomii. W odróżnieniu od tej ostatniej, którą nazywają *economics of the central city*, te nowe nurty określają jako *economics of the suburbs*. Nie postulują jednakże przeniesienia się całkowicie z „centrum miasta” na „przedmieścia”, ale podjęcie próby połączenia dorobku tych części, co pomoże ekonomii pozbyć się miana „nauki posępnej”. Rozważania dziesięciu znanych ekonomistów, współautorów książki, prowadzą do sformułowania trzech podstawowych tez:

- Poszerzenie przedmiotu ekonomii sprawia, iż staje się ona jaśniejszą (*broader is brighter*).
- Dążenie do integracji różnych nauk społecznych wzmacnia te nauki i jest bardzo płodne poznawczo.
- Uwzględnienie instytucji i skuteczniejszego zarządzania wnosi do ekonomii więcej optymizmu.

Bodźcem do przygotowania tego opracowania była przede wszystkim moja działalność dydaktyczna ze studentami różnych kierunków studiów, w tym humanistycznych, a także wieloletnia współpraca z doktorantami i innymi młodymi adeptami nauk ekonomicznych². Jest czymś zrozumiałym, że młody ekonomista, który chce poświęcić swą karierę zawodową tej dziedzinie nauki, zadaje sobie dość fundamentalne pytania o przydatność i atrakcyjność swojego zawodu, w tym o to, czy na swój sposób jest to dziedzina piękna.

Innym ważnym motywem do zajęcia się zagadnieniem piękna w ekonomii były moje wieloletnie zainteresowania rolą instytucji w gospodarowaniu i związkami ekonomii z innymi dziedzinami nauki, nie tylko społecznymi, lecz także humanistycznymi i przyrodniczymi. Cieszy mnie poszerzanie przedmiotu nauk ekonomicznych, otwieranie ich na osiągnięcia innych dyscyplin, rosnąca różnorodność metodologicznych podstaw ekonomii i nawrót przynajmniej części ekonomistów do źródeł tej nauki, czyli do jej filozoficznego kontekstu.

Ekonomia współczesna, reprezentowana przez koncepcje zaliczane do głównego nurtu i zajmujące większość podręczników ekonomii, wydaje się być nauką przyziemną, przeraźliwie konkretną i bez polotu, chociaż konieczną. Dla wielu studentów, mających powierzchowny kontakt z nauką ekonomii, wydaje się ona dyscypliną hermetyczną, sformalizowaną i odhumanizowaną, a przynajmniej niehumanistyczną czy nawet niegodną włączenia jej do nauk społecznych. Wiem, jako wieloletni wykładowca ekonomii,

² Zarys tego opracowania powstał pod koniec lat 90. w związku z moim wykładem dla uczestników szkoły letniej młodych ekonomistów rolnych, zorganizowanej przez SGGW na Roztoczu. Referat ten przedstawiłem także na konferencji Wydziału Nauk Ekonomicznych UW. Jestem bardzo wdzięczny uczestnikom obu tych imprez naukowych za niezwykle inspirującą dyskusję, która skłoniła mnie do kontynuowania i pogłębiania przedstawionych w referacie wątków.

że trzeba znacznego wysiłku, a i pewnej dydaktycznej wirtuozerii, aby studentów kierunków nieekonomicznych „przekonać do ekonomii”, zainteresować i pokazać jej nie tylko przydatność, lecz także intelektualną atrakcyjność. Czy można też pokazać jej piękno? Zadawałem sobie takie pytanie wielokrotnie, przygotowując wystąpienia na warsztatach naukowych dla młodych ekonomistów. Część odpowiedzi na nie znajduje się w tym tekście. Jest to zaledwie zarys czy raczej fragmenty refleksji o przedmiocie współczesnej ekonomii, metodach, którymi ta nauka się posługuje, a także nad sytuacją ekonomisty. Zachętą do rozważań na te tematy jest też rosnący ferment w ekonomii głównego nurtu, potęgowany silnym kryzysem w gospodarce światowej. Przykładem rozterek w tym względzie są dwie poniższe wypowiedzi wybitnych przedstawicieli tego nurtu, nawiązujące także do kategorii piękna w ekonomii.

Jeffrey Sachs w rozmowie z Jackiem Żakowskim dzieli się następującą refleksją: „Zrozumiałem, że jestem samotny w moim rozumieniu tego, jak należy uprawiać ekonomię, jak jej uczyć i jak ją stosować w praktyce. Dla mnie ekonomia była stosowaną nauką społeczną, a wokół siebie miałem głównie ludzi traktujących ją jak naukę laboratoryjną. Moi akademiccy koledzy szukali w ekonomii piękna i harmonii nauk ścisłych. (Co w tym złego? – pyta J. Żakowski) Gdy się jest poetą czy matematykiem, taka postawa jest w pełni uprawniona. Ale ekonomia nie może być nauką o harmonijnym pięknie. To jest nauka o narzędziach ułatwiających społeczeństwom życie. W ekonomii nie chodzi o piękno, ale o przetrwanie” (Żakowski 2009: 34). Do tego dylematu odnieśli się już wcześniej dwaj inni wybitni ekonomiści: P. Samuelson i W. Nordhaus w swym popularnym podręczniku ekonomii: „Ekonomia jest częścią obu tych kultur (nauk humanistycznych i nauk ścisłych), jest przedmiotem, który rygorystyki nauk ścisłych łączy z poezją nauk humanistycznych. Przez dwa stulecia studenci ekonomii odnajdywali w niej wszystkie żywotne interesy człowieka, dostrzegając równocześnie w jej zasadach coś z logicznej urody geometrii Euklidesowej. (...) Aby jednak dostrzec estetykę struktury analizy ekonomicznej, potrzeba tylko wyczucia logiki i zdolności dostrzegania, że prawa empiryczne oraz konstrukcje teoretyczne rzeczywiście dotyczą najżywotniejszych problemów miliardów istot ludzkich” (Samuelson, Nordhaus 1995: 28).

II. Czym jest piękno?

Pojęcie piękna nie ma swojej powszechnie akceptowanej definicji, chociaż jest to pojęcie bardzo ważne dla każdego człowieka. Podobnie zresztą jak pojęcie szczęścia.

Platońska triada: „Prawda – Dobro – Piękno” stała się podstawą filozofii i systemu wartości współczesnej cywilizacji. Realizacja tych wartości jest także celem nauki.

Jednym z najlepszych, w moim przekonaniu, przeglądów koncepcji piękna jest artykuł Władysława Tatarkiewicza *Wielkość i upadek pojęcia piękna*, opublikowany w 1970 r. Okresem największego znaczenia i apoteozy piękna były czasy starożytnej Grecji. Wtedy też stworzono najbardziej precyzyjną definicję piękna. Piękno kojarzono przede wszystkim z symetrią, harmonią i odpowiednimi proporcjami. Tę koncepcję piękna podzielał także św. Augustyn: „Kocham jedynie piękno, w pięknie tylko formy, w formach tylko ich proporcje, w proporcjach tylko liczby” (Tatarkiewicz 1970: 12). Również w wiekach średnich piękno miało wysoką ocenę, ale jego interpretacja ulegała

zmianie. Poza klasyczną teorią piękna (np. w ujęciu św. Augustyna) za podstawę piękna uznawano blask, a także łączono piękno z Bogiem. W. Tatarkiewicz uważa, że średniowiecze, podobnie jak i starożytność były okresem wielkości pojęcia piękna. Wartości i idee średniowiecza były pielęgnowane również w Odrodzeniu. Od wieku XVI pojęcie piękna zaczyna ulegać różnicowaniu i nabiera cech subiektywności. Kartezjusz uważał, że „piękno jest niczym innym jak stosunkiem naszego sądu do przedmiotu” (Tatarkiewicz 1970: 13). Teorii piękna poszukiwano także w XIX wieku. Jedną z nich była teoria Hegla, że piękno jest objawieniem idei. W końcu jednak przeważył pogląd, że ogólnej teorii piękna nie da się stworzyć. Miejsce piękna zajęło „przeżycie estetyczne”. Ani teoretycy, ani też sami artyści nie definiowali piękna, nie kierowali się też tą ideą. Nastąpił upadek pojęcia piękna, a postmodernizm jeszcze to przypieczętował. W. Tatarkiewicz napisał: „Dłużej niż przez dwa tysiące lat przeważało w kulturze europejskiej przekonanie, że piękno, czyli harmonia, miara, ład, doskonała proporcja jest własnością świata i jedną z wielkich idei ludzkości. (...) Jest możliwe, a nawet jak najbardziej prawdopodobne, że idea piękna wróci. – Ale dzisiaj jest w upadku” (Tatarkiewicz 1970: 15).

Problematyce piękna bardzo dużo uwagi poświęcił Stanisław Ossowski w swoim wielkim dziele *U podstaw estetyki*. Utożsamia on pojęcie piękna z czymś, co posiada wartość estetyczną. Wartość estetyczną mają zarówno skrzydła motyli, jak i *Boska komedia*, rysunki egipskie i opery Wagnerowskie, portrety Rembrandta i bezprzedmiotowy kubizm (Ossowski 1966: 13).

Brak zgody w sprawie powszechnie akceptowanego pojęcia piękna i jego nieprecyzyjność nie umniejszają znaczenia tej kategorii w życiu codziennym, w sztuce, filozofii i w wielu naukach. Tęsknota za pięknem, podobnie jak za szczęściem, pozostanie immanentną cechą człowieka. Józef Tischner nazwał piękno światłem, blaskiem i usprawiedliwieniem; „światło umożliwia widzenie, choć samo pozostaje niewidzialne” (Tischner 2001: 122). Piękno jest też wartością, podobnie jak dobro czy sprawiedliwość. Odwołajmy się jeszcze raz do rozważań Tischnera: „Tym, co jest zdolne usprawiedliwić istnienie przedmiotu, jest zawsze jakaś wartość. Tylko wobec wartości – wartości absolutnych – nie pytamy dlaczego? Piękno należy do takich wartości. Ucieleśnione w człowieku piękno ukazuje się więc od początku jako wartość, która usprawiedliwia jego istnienie” (Tischner 2001: 125). W swym innym dziele dodaje: „Pytanie o prawdę jest utrapieniem filozofa. Utrapieniem poezji jest pytanie o piękno. Nie wolno mieszać ze sobą tych dwóch pytań. U podstaw pomieszania znajduje się bowiem wątpliwe założenie, że prawda albo sama musi być piękna, albo musi prowadzić do piękna” (Tischner 2000: 72).

J. Kurowicki rozpoczyna swoją książkę *Piękno jako wyraz dystansu* od następującego stwierdzenia: „Ostatnie zdanie *Hippiasza większego* Platona «piękno jest rzeczą trudną» powinno się znajdować na początku wszelkiej refleksji estetycznej. Wypowiedział je smętnie Sokrates, gdy w poszukiwaniu treści tej kategorii zrobił Hippiaszowi wodę z mózgu. Zdanie to bowiem jest dewizą ogromu kłopotów, aby «rzecz» tę ujrzeć w sposób jasny i wyraźny. Wymyka się wszak ona definicjom, choć zdaje się łatwo uchwytana” (Kurowicki 2000: 7). J. Kurowicki próbuje jednakże zdefiniować pojęcie piękna albo przynajmniej zaproponować metodę pozwalającą na zbudowanie takiej definicji. Podejście to dobrze ilustruje tytuł wspomnianej wyżej książki. Jak pisze J. Kurowicki:

„Zasadniczą ideą tej książki jest myśl, że piękno odsłania swe znaczenia i głębię, gdy analizuje się zjawisko kulturowego dystansu. A mówiąc dokładniej, gdy bada się je w różnych momentach historii kultury, jako wyraz stopnia dystansu między człowiekiem i przyrodą a człowiekiem i jego biologicznością oraz jako wyraz kulturowych dystansów między ludźmi. Przeciwnością dystansu jest bezpośredniość, polegająca na tym, że człowiek traktuje i postrzega siebie tylko jako przedłużenie natury” (Kurowicki 2000: 10).

Wartością, którą naukowcy cenią najbardziej, jest prawda; nauka bowiem służy prawdzie. Z tym zgodzi się zapewne większość przedstawicieli tego zawodu. Czy służy też pięknu; czy jest to dla nich wartość dostrzegalna i cenna? Odpowiedź na takie pytanie nie jest łatwa. Zwłaszcza w odniesieniu do ekonomii.

III. Piękno w nauce

Nie jest wcale rzadkością konfrontowanie osiągnięć naukowych z pięknem bądź określanie ich w kategoriach piękna. Najczęściej spotykałem się z tym zjawiskiem w gronie fizyków i matematyków. Najwięcej zachwytu budziła zazwyczaj prostota teorii będąca efektem ich odkryć naukowych. Wielkie odkrycia mają na ogół prostą formę ich zapisu, które budzą estetyczne odczucia. Niekiedy też takie odczucia budzi piękno matematycznego zapisu, nawet jeśli jest dalekie od prostoty. Dość powszechnym przykładem tego typu odkrycia jest teoria względności A. Einsteina, której przypisuje się walor szczególnego piękna matematycznego. Związkom nauki i piękna poświęcił odrębną książkę jeden z najwybitniejszych astrofizyków, laureat Nagrody Nobla, S. Chandrasekhar, ilustrując je głównie przykładami z fizyki i matematyki, ale nawiązując też do literatury pięknej i muzyki. Przytacza on m.in. znamienne pod tym względem stwierdzenia E. Heisenberga: „Od pięciu lat ze wszystkich sił próbowałem pokonać nową, nieznaną drogę na szczyt teorii atomowej. Teraz, mając szczyt bezpośrednio przed oczami, widzę, jak cały teren zależności w teorii atomowej nagle rozpościera się przede mną. Zależności te wykazują, mimo całej swej matematycznej abstrakcji, niewiarygodną prostotę, i to jest darem, który musimy przyjąć z pokorą. Nawet Platon nie uwierzyłby, że są tak piękne. Tych zależności nie można wymyślić; musiały one istnieć od stworzenia świata. (...) Miałem szczęście, że udało mi się spojrzeć Bogu przez ramię, gdy pracowałem nad swoim dziełem” (Chandrasekhar 1999: 46–47). S. Chandrasekhar wyraził w 1975 r. następującą myśl: „Ktoś, kto ośmiela się zadać pytanie, czy istnieją dostrzegalne różnice w kreatywnym działaniu praktyków sztuki i nauki, musi praktykować i być znawcą zarówno sztuki, jak i nauki. Nie wystarczy znać z praktyki albo sztukę, albo naukę” (Chandrasekhar 1999: 55). Nieprzypadkowo ten wybitny astrofizyk zamieścił tę myśl w eseju *Szekspir, Newton i Beethoven: wzory kreatywności*. Podkreśla on między innymi charakterystyczną różnicę w kreatywności przedstawicieli nauk ścisłych (i może nauk w ogólności) a literaturą i sztuką (zwłaszcza muzyką): najwybitniejsze odkrycia w matematyce i fizyce były na ogół rezultatem ludzi młodych; w literaturze i muzyce najwybitniejsze dzieła powstawały pod koniec życia ich autorów (Szekspir i Beethoven są tu przykładami). Izaak Newton dokonał swoich trzech największych odkryć: prawa powszechnego ciążenia, rachunku różniczkowego i rozłożenia widma światła, gdy miał zaledwie dwadzieścia trzy lata. Z kolei A. Einstein, mając dwadzieścia

sześć lat, też dokonał trzech fundamentalnych odkryć: wyłożył podstawy szczególnej teorii względności, przedstawił kinetyczne wyjaśnienie ruchów Browna i wprowadził pojęcie kwantu światła. Największe prace E.C. Maxwella powstały, gdy miał niespełna trzydzieści lat. Podobnych przykładów jest znacznie więcej.

Odmienne wzory kreatywności występują nie tylko w sztuce, lecz także w innych naukach, a zwłaszcza w naukach społecznych, gdzie akumulacja wiedzy i doświadczenie, a nie chwila iluminacji pozwalająca odkryć „myśli Boga”, mają duże znaczenie dla osiągnięć naukowych.

Wracając jednak do związków nauki i piękna, trzeba zacytować stwierdzenie Keplera, że „matematyka jest archetypem piękna”. Podobnie widział ten związek Pitagoras: „Tak samo naprężone, wibrujące struny wydają harmonijne dźwięki wtedy, gdy ich długości są wyrażone prostymi ułamkami, było pierwszym dowodem istnienia głębokich związków między tym, co zrozumiałe, a tym, co piękne” (Chandrasekhar 1999: 87). Harmonia i odpowiednie proporcje, które można wyrazić matematycznie, były podstawą klasycznego pojęcia piękna, jak to przekonująco przedstawił W. Tatarkiewicz.

We wspomnianym powyżej eseju o różnych wzorcach kreatywności S. Chandrasekhar dokonuje następującego podsumowania swych dociekań: „W ciągu mojego życia naukowego, trwającego ponad czterdzieści pięć lat, najbardziej wstrząsającym przeżyciem było zrozumienie, iż ściśle rozwiązanie równania Einsteina, odkryte przez nowozelandzkiego matematyka Roya Kerra, stanowi absolutnie dokładny opis nieprzeliczonych czarnych dziur, istniejących we Wszechświecie. Ten «wstrząs na widok piękna», niewiarygodny fakt, że odkrycie, do którego doprowadziło dążenie do piękna w matematyce, znalazło ścisły odpowiednik w Naturze, przekonuje mnie, iż umysł ludzki reaguje najmocniej i najgłębiej właśnie na piękno. W istocie, wszystko, co usiłowałem powiedzieć, można zwięźle wyrazić w dwóch łacińskich aforyzmach:

- *Simplex sigillum veri* – Prostota to znak prawdy.
- *Pulchritudo splendor veritatis* – Piękno splendorem prawdy” (Chandrasekhar 1999: 88–89).

Nie wszyscy badacze dostrzegają jednak piękno w prostocie stwierdzeń teoretycznych. Prostota jest dla nich podejrzana, a piękna są skłonni szukać raczej w złożoności i różnorodności. Takie podejście jest często spotykane w naukach społecznych. Jego przykładem jest wypowiedź Clifforda Geertza, jednego z głównych przedstawicieli antropologii kultury: „Jak przypuszczam, elegancja wciąż jeszcze króluje jako cecha uznawana ogólnie za ideał; a jednak na polu nauk społecznych bardzo często to właśnie przez odejście od owego ideału pojawiają się prace naprawdę twórcze. Rozwój nauki polega najczęściej na postępującym procesie komplikacji tego, co dawniej wydawało się zestawem pojęć wręcz pięknym w swej prostocie, obecnie jednak wydaje się już czymś tak uproszczonym, że aż nie do zniesienia. (...) Whitehead zaproponował niegdyś naukom przyrodniczym maksymę: «Szukajcie prostoty i nie ufajcie jej»; w odniesieniu do nauk społecznych mógłby równie dobrze zaproponować hasło: «Szukajcie złożoności i porządkujcie ją»” (Geertz 2005: 51).

Współczesna ekonomia, zdominowana przez mechanistyczną koncepcję życia gospodarczego, dążyła do zbudowania teorii ekonomicznych na wzór teorii świata fizycznego. Jeśli szukała więc piękna, to w takim znaczeniu, w jakim widział je

Heisenberg, Einstein czy Hawking. Nie kwestionując zasadności tych poszukiwań, chciałbym wskazać na inne możliwe ich sfery i kierunki.

IV. Piękno ekonomii ze względu na jej przedmiot

Przedmiotem ekonomii są ludzie: ich potrzeby, aspiracje, preferencje, wartości, zachowania, relacje między jednostkami i grupami, efekty ich działania i wiele innych aspektów ludzkiej egzystencji. Ekonomia jest nauką o człowieku w jego społecznym uwikłaniu. To społeczne uwikłanie może przybierać postać systemu, mechanizmu czy też postać dramatu. Ekonomisci zajmują się od pewnego czasu systemami społecznymi, ale mają skłonność traktowania systemu jako tworu mechanistycznego. Stąd zainteresowanie ekonomistów tzw. ogólną teorią systemów, w której wkład mają zarówno matematycy, biolodzy, fizycy, jak i ekonomisci, psychologowie czy socjolodzy. Ekonomia systemu społecznego jest zapewne wdzięczniejszym polem dla teorii ekonomicznych niż ekonomia dramatu. Od końca XIX w. akademicka ekonomia dąży do stworzenia uniwersalnej teorii zachowań ludzkich w sferze gospodarowania. Sfera gospodarowania bądź też zachowania ekonomiczne poszerzają się i obejmują takie dziedziny, które do niedawna (do połowy XX w.) nie były domeną ekonomii. Dobrym przykładem jest tu wkład Gary'ego Beckera do teorii ekonomii i jego pionierskie analizy ekonomicznych zachowań ludzi w dziedzinie doboru małżeńskiego, rozrodczości, altruizmu czy dyskryminacji społecznej (Becker 1990). Gary Becker jest chyba najlepszym wyrazicielem tej tendencji w ekonomii głównego nurtu, której celem jest stworzenie precyzyjnej, uniwersalnej i ponadczasowej teorii gospodarowania czy też ekonomicznej teorii zachowań ludzkich na wzór fizycznych teorii świata materialnego. Charakterystyczną cechą tej tendencji jest ekspansja domeny ekonomii i „twardnienie” jej metody³. G. Becker stwierdza: „Unikatowy walor podejścia ekonomicznego polega na tym, że pozwala ono na zintegrowanie różnorodnych zachowań ludzkich. (...) Uważam, że podejście ekonomiczne dostarcza nam cennego, jednolitego schematu służącego do zrozumienia wszelkich zachowań ludzkich, chociaż oczywiście zdają sobie sprawę, że wiele zachowań ludzkich nadal jest niezrozumiałych i że w wyjaśnieniu zachowań ludzkich bardzo istotną rolę odgrywają zmienne pozaekonomiczne oraz odkrycia z innych dziedzin. Tak więc, chociaż podejście ekonomiczne dostarcza wszechobjętego schematu czy struktury, wiele ważnych pojęć i technik jest i nadal będzie czerpane z innych dyscyplin” (Becker 1990: 22 i 38).

Takie założenie co do charakteru świata zachowań ludzkich, jakie przyjmuje G. Becker i wielu innych najwybitniejszych przedstawicieli współczesnej ekonomii, ma bardzo doniosłe znaczenie, daje bowiem duże pole dla modelowania zachowań ludzkich, w tym modelowania matematycznego. Pozwala budować „jednolite schematy” i uniwersalne prawa, zupełnie jak w fizyce. To wśród fizyków pojawiło się przekonanie, że ich osiągnięcia naukowe, a więc odkrycia „porządku rzeczy” i struktury wszechświata,

³ Nawiązuję tutaj do dość popularnej w literaturze zachodniej klasyfikacji nauk na „nauki twarde” (*hard sciences*), do których zalicza się zazwyczaj nauki ścisłe i eksperymentalne, oraz „nauki miękkie” (*soft sciences*), do których zalicza się nauki humanistyczne, w tym nauki społeczne.

pozwalają im wejrzeć w reguły i zamiary Boga. Oprócz filozofów jedynie chyba fizycy odważali się na zadawanie pytań Bogu. Już A. Einstein pytał: „Jaką swobodę miał Bóg, gdy budował wszechświat?”. Owo przekonanie, że poprzez badania odkrywa się boskie myśli i zamiary, znalazło najpełniejszy wyraz w twórczości Stephena Hawkinga. Napisał on: „Gdy odkryjemy kompletną teorię, z biegiem czasu stanie się ona zrozumiała dla szerokich kręgów społeczeństwa, nie tylko dla paru naukowców. Wtedy wszyscy, zarówno naukowcy, jak i zwykli, przeciętni ludzie, będą mogli wziąć udział w dyskusji nad problemem, dlaczego wszechświat i my sami istniejemy. Gdy znajdziemy odpowiedź na to pytanie, będzie to ostateczny tryumf ludzkiej inteligencji – poznamy wtedy bowiem myśli Boga” (Hawking 1996: 233). S. Hawking wyraził też w komentarzu do teorii rozszerzającego się wszechświata następującą myśl: „Rozszerzający się wszechświat nie wyklucza Stwórcy, ale ogranicza Jego swobodę w wyborze czasu wykonania tej pracy!” (Hawking 1996: 15). Najdobitniej i najambitniej sformułował on też cel nauki: „Naszym celem jest kompletny opis świata, w którym żyjemy – nic skromniejszego nas nie zadowoli” (Hawking 1996: 21).

Część ekonomistów przyjmuje założenie, że również w zachowaniach ludzi, w funkcjonowaniu gospodarki i społeczeństwa występuje porządek, który można odkryć i opisać, w zbliżony sposób i z podobną precyzją jak zachowanie materii we wszechświecie. Do tego celu najlepiej służy język matematyki i modelowanie matematyczne. Tym m.in. należy tłumaczyć tak niebywały rozkwit zastosowań matematyki i metod ilościowych w ekonomii współczesnej, zwłaszcza na gruncie ekonomii pozytywnej. Ekonomia współczesna jest rozdarta między pokusami służenia polityce i rozwiązywania bieżących problemów gospodarczych społeczeństw a dążeniem do odkrywania ponadczasowych prawidłości i „myśli Boga”. Kiedy po II wojnie światowej zaproponowano A. Einsteinowi stanowisko prezydenta nowo utworzonego państwa Izrael, odmawiając tego zaszczytu, stwierdził: „Równania są dla mnie ważniejsze, gdyż polityka jest czymś istotnym tylko dzisiaj, a równania są wieczne” (cyt. za: Hawking 1996: 235). Wiara w matematyczną precyzję i ład świata ma korzenie aż w starożytności, o czym wspominałem we wcześniejszej części tego artykułu. Jak pisał filozof i matematyk B. Russell: „Aby zrozumieć otaczający nas świat, musimy odnaleźć w nim liczby. Jeśli poznamy numeryczną budowę świata, będziemy mogli nad nim zapanować. Jest to najważniejsza teza Pitagorasa, zapomniana w okresie posthellenistycznym i odkryta na nowo z tekstami myślicieli starożytnych” (Russell 1995: 22).

Swoiste piękno świata odkrywanego i opisywanego przez fizyków i przedstawicieli innych nauk (w tym ekonomistów), polegające na odzwierciedleniu jego porządku, jego harmonii, proporcji i dynamiki za pomocą równań, jest w gruncie rzeczy zbliżone do klasycznej teorii piękna w interpretacji greckich filozofów czy św. Augustyna (piękno jako harmonia, proporcje, liczby), opisaney w pierwszej części tego opracowania.

Powyższa interpretacja przedmiotu ekonomii i swoista filozofia człowieka, która za nią stoi, budzi opory zarówno dużej części ekonomistów, jak i przedstawicieli innych nauk. Bertrand Russell zadawał pytanie: „Czy człowiek jest tylko garścią prochu, bezsilnie pełzającą po małej planecie, czy też jest taki, jak widział go Hamlet?” (Russell 1995: 8). A może też człowiek jest taki, jak widzi go S. Hawking; zadający pytania Bogu i odkrywający prawidłości ograniczające Jego swobodę działań? Są to oczywiście

pytania filozoficzne, od których jednak ekonomista nie może uciec. Pamiętać wszak należy, iż ekonomia wywodzi się z filozofii, a niektórzy wybitni ekonomiści uważają, że to rozstanie ekonomii z filozofią nie wyszło nam, ekonomistom, na dobre. Tak twierdzi m.in. Kurt Dopfer: „Odkąd w końcu XVIII wieku ekonomia wzięła rozbrat z filozofią społeczną, stale znajduje się w stanie kryzysu” (Dopfer 1982: 9). Przez długi czas ekonomia była uważana za filozofię praktyczną. Tak interpretował ją m.in. polski filozof Stanisław ze Skarbimierza (XV w.): „Nauki filozoficzne składają się z siedmiu sztuk wyzwolonych i filozofii praktycznej: etyki, ekonomii i polityki” (Manteuffel 1987: 8).

Twórca ekonomii klasycznej Adam Smith był profesorem filozofii moralnej, a współczesny ekonomista Kenneth Boulding jest skłonny zaliczyć ekonomię do nauk moralnych. Powiada on: „Moralnym lub etycznym twierdzeniem jest wyrażenie hierarchicznego porządku preferencji wśród istniejących wyborów, który to porządek już w zamierzeniu ma być uznany przez więcej niż jedną osobę” (Boulding 1985: 43). Bardzo doniosłe i charakterystyczne jest też jego następujące stwierdzenie: „Gdy nauka przechodzi od czystej wiedzy do kontroli i regulacji, to znaczy zaczyna tworzyć przedmiot swej wiedzy, a przedmiot tworzenia staje się problemem etycznego wyboru i uzależniony będzie od wspólnych wartości społeczeństwa, w którym osadzona jest subkultura naukowa. (...) W takich warunkach nauka nie może funkcjonować bez ukrytej przynajmniej etyki wewnętrznej, tzn. bez subkultury z odpowiednimi wartościami wspólnymi. Nauka ulega zniszczeniu, jeśli kultura, w której tkwi, również nie przynosi minimum wsparcia dla etyki naukowej” (Boulding 1985: 46).

Czy ekonomia jest tylko nauką, czy też jest formą sztuki? Już dość dawno P. Samuelson napisał w swoim podręczniku ekonomii, że „ekonomia jest najstarszą ze sztuk i najmłodszą z nauk”. Związek ekonomii ze sztuką (rozumianą przede wszystkim jako pewien zespół umiejętności, bogactwo wyobraźni, skłonność do nowatorskich rozwiązań i eksperymentowania) przewija się w wielu rozważaniach ekonomistów. Sprawie tej poświęcił niedawno całą książkę znany historyk myśli ekonomicznej i specjalista z zakresu metodologii ekonomii David Colander (Colander 2001). Książka *The Lost Art of Economics* D. Colandera zasługuje na uwagę oraz przedyskutowanie, zarówno ze względu na praktyczne wykorzystanie osiągnięć ekonomii, jak i główny przedmiot rozważań w niniejszym artykule.

Relacje między sztuką i nauką widzę przede wszystkim poprzez komplementarność i wzajemne inspiracje. Sztuka grecka pokazuje, jak duże znaczenie dla rozwoju filozofii, literatury, rzeźby i architektury w pewnych okresach kultury helleńskiej miała wiedza, w tym zwłaszcza matematyczna. E.H. Gombrich, wybitny historyk sztuki, stwierdził: „Artyści greccy osiągnęli piękno przez wiedzę” (Gombrich 1997: 103). Piszą też o tym cytowani wcześniej filozofowie: W. Tatarkiewicz i B. Russell. Wzajemne oddziaływanie nauki i sztuki nie powinno nam przesłaniać zasadniczych różnic między tymi dziedzinami ludzkich osiągnięć. W rozwoju nauki podstawowe znaczenie ma racjonalność, weryfikacja wcześniej przedstawionych twierdzeń, kumulacja wiedzy i praktyczna przydatność osiągnięć nauki. W rozwoju nauki możemy też mówić o postępie, czego nie można odnieść do sztuki. Jak dobitnie przekonuje E.H. Gombrich, w sztuce nie możemy mówić o postępie czy „obiektywnym wzroście wartości artystycznej”. Dzieła Picassa, Michała Anioła, średniowieczne katedry gotyckie czy egipskie piramidy, a nawet

afrykańskie maski czy freski z jaskini w Lascaux są równie wielkimi dziełami sztuki. Rozważając różnice między nauką i sztuką, E.H. Gombrich konkluduje: „Nauka różni się od sztuki, ponieważ naukowiec przy pomocy racjonalnych metod potrafi odróżnić to, co niezrozumiałe, od tego, co absurdalne. Krytyk sztuki nie dysponuje takim jednoznacznym sprawdzianem, a jednocześnie nie ma czasu na zastanawianie się nad tym, czy nowe eksperymenty mają sens, czy nie” (Gombrich 1997: 613).

Wielu artystów: architektów, rzeźbiarzy czy malarzy, potrafi korzystać z osiągnięć nauki, a czy naukowcy potrafią korzystać z dorobku sztuki? Zapewne większość naukowców nie zastanawia się nad tym i nie odczuwa takiej potrzeby. Tymczasem, w moim głębokim przekonaniu, uwrażliwienie na sztukę jest naukowcom potrzebne. W uprawianiu nauki przydatna jest przynajmniej odrobina sztuki. Do czego ma ona służyć? Przede wszystkim do wzbogacania wyobraźni, nauka bowiem bez wyobraźni jest ślepa. W budowaniu teorii, a zwłaszcza modeli, potrzebny jest zmysł estetyczny. W tworzeniu hipotez przydatne bywają metafory, analogie i paradoksy. Naukowiec powinien być otwarty na różnorodność i innowacyjność metodologiczną, a także odkrywanie nowych dziedzin nauki. Ci, którzy zajmują się naukami społecznymi, powinni też pamiętać, że analiza procesów społecznych może być dokonywana nie tylko w konwencji metodologicznej systemu czy mechanizmu, lecz także dramatu⁴.

V. Piękno ekonomii ze względu na jej metody badawcze i sposób opisu

Jak już zaznaczyłem we wstępie tego artykułu, zagadnienie piękna w ekonomii można rozpatrywać zarówno z punktu widzenia metod stosowanych w ekonomii czy szerzej – metodologii, jak i ze względu na przedmiot, znaczenie i sposób wykorzystania tej nauki. Połączenie tych różnych aspektów ekonomii znajdujemy we wcześniej cytowanym stwierdzeniu P. Samuelsona i W. Nordhauusa, w ich chyba najbardziej znanym na świecie podręczniku ekonomii. Metodologia ekonomii ulega szybkiemu wzbogacaniu i różnicowaniu. Źródła tego zjawiska leżą zarówno wewnątrz ekonomii i są naturalną konsekwencją dynamiki tej nauki, jak i efektem twórczych zapożyczeń osiągnięć innych nauk społecznych, nauk przyrodniczych i ścisłych. Ekonomia wykorzystuje coraz chętniej dorobek matematyki, biologii, psychologii, socjologii, antropologii kulturowej, historii, a nawet medycyny. Zauważa się dążenie do integracji metodologicznej różnych nauk, a przynajmniej do nieustannego przenikania ich osiągnięć. Instytucjonalnym przykładem takich dążeń są dwie, interdyscyplinarne placówki naukowe w Stanach Zjednoczonych: Santa Fe Institute w Nowym Meksyku i Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences w Kalifornii⁵.

⁴ Gorącym zwolennikiem analizy życia społecznego w konwencji dramatu był wybitny polski socjolog Jan Szczepański. Wśród filozofów podobne stanowisko zajmował też Józef Tischner.

⁵ Santa Fe Institute został utworzony w 1984 r. jako niezależna, interdyscyplinarna instytucja badawczo-edukacyjna, nakierowana na integrację nauk i przenikanie osiągnięć metodologicznych między różnymi dziedzinami nauki. Reklamuje się jako *institute without walls*. Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences ma nieco dłuższą historię, powstał bowiem w 1954 r. jako niezależna instytucja skupiająca naukowców zainteresowanych mechanizmami ludzkich zachowań. W roku 2008 Centrum stało się integralną częścią Uniwersytetu Stanforda. O znaczeniu tej placówki badawczej może świadczyć to, iż spośród jej

Kwestia złożoności i prostoty metod oraz modeli w ekonomii jest stale obecna w dyskusjach ekonomistów. Prezentując jedno z opracowań w zredagowanym przez siebie tomie prac na temat „ekonomii złożoności” D. Colander tak pisze: „W rozdziale *Toward the Complexification of Statistics and Econometrics Curricula* Peter Matthews wskazuje, iż współczesne nauczanie statystyki i ekonometrii jest proste i piękne, a wszystko jest na swoim miejscu, jak na obrazach Mondriana. I tu jest problem. Rzeczywisty świat jest skomplikowany, a to, czego uczymy, niewiele ma z nim wspólnego. Sugeruje on, że «złożona ekonometria» (*complexified econometrics*) będzie raczej przypominała obraz Paula Klee” (Colander 2000: 14).

Rosnąca złożoność i wielowątkowość metodologii ekonomii wynika także z tego, iż dziedzina ta stara się znacznie rozszerzyć pole swoich badań i wchodzi w takie sfery życia człowieka, które były na uboczu jej zainteresowań. Współczesna ekonomia zajmuje się nie tylko tym, jak zaspokoić podstawowe, egzystencjalne potrzeby człowieka, ale co należy robić, by uczynić go szczęśliwszym⁶.

Czy ekonomiści potrafią komunikować się ze społeczeństwem i przedstawicielami innych nauk zarówno po to, aby dobrze zrozumieć ich problemy, jak i w pełni oraz sugestywnie przekazać swoje osiągnięcia? Ile jest, wspomnianej przez Samuelsona i Nordhousa, poezji w naukach ekonomicznych? Język wywodów ekonomicznych jest zazwyczaj dość monotony, suchy i mało barwny. Bardzo często jest to wywód posługujący się zapisem formalnym – matematycznym. Czy jest w nim miejsce np. na metafory i wyrafinowaną retorykę? Pojęcie metafory kojarzy się nam zazwyczaj z literaturą i sztuką. Czy jest to pojęcie przydatne w nauce, w tym w naukach ekonomicznych? Okazuje się jednak, że metafora znajduje bardzo użyteczne zastosowanie w metodologii ekonomii. Podobnie jak w innych dziedzinach twórczości człowieka, jest ona pewnego rodzaju łącznikiem między językiem a rzeczywistym światem i narzędziem dyskursu. Jak napisał Willie Henderson w pracy *Metaphor and Economics*: „Metafora może być po prostu postrzegana jako językowa dekoracja, ale też może być użytecznym narzędziem nauczania, podstawową zasadą organizowania języka, sposobem percepcji i porządkowania nowego problemu oraz fundamentalną podstawą argumentacji i prezentacji” (Henderson 1994: 343). Autor ten powołuje się na włoskiego filozofa Vico, który twierdził, że kreatywna metafora zmienia naszą percepcję świata i ma przez to konstytutywne znaczenie dla ludzkiego doświadczenia.

Poza metaforą w języku stosowanym przez ekonomistów można znaleźć: alegorie, personifikacje, paradoksy i inne formy ekspresji językowej. O ewolucji języka ekonomii wiele wartościowych prac opublikował D. McCloskey. Na znaczenie retoryki w ekonomii zwracają uwagę także coraz częściej polscy ekonomiści (Wojtyna 2000).

Metafora odgrywa rosnącą rolę w metodologii nauk, w tym ekonomii. Jest ona dość często punktem wyjścia do budowy hipotez i modeli. Niektórzy filozofowie utożsamiali

stypendystów (*fellows*) aż 17 otrzymało Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii. Ważną dziedziną badań obu placówek jest analiza systemów złożonych i mechanizmów zachowań społecznych.

⁶ Zbiór prac badających związki między szczęściem a ekonomią zaprezentowało wydawnictwo Elgara w tomie: *Happiness and Economics* (Easterlin 2002).

wręcz metaforę z modelem⁷. Dobrym i pouczającym przykładem zastosowania metafory w naukach społecznych jest książka G. Morgana *Obrazy organizacji*. W pracy tej autor zastosował wiele metafor stanowiących punkt wyjścia do budowy modeli organizacji. Pisze on: „Podstawową przesłanką, na podstawie której skonstruowana jest ta książka, jest to, że nasze teorie i wyjaśnienia dotyczące życia organizacji opierają się na metaforach prowadzących nas do widzenia i rozumienia organizacji w sposób charakterystyczny, ale jednak cząstkowy. Metaforę uważa się często po prostu za sposób upiększania dyskursu, ale jej znaczenie jest o wiele większe. Użycie metafory jest bowiem konsekwencją sposobu myślenia i sposobu widzenia, które przenikają nasze rozumienie świata w ogóle. Na przykład badania w bardzo różnorodnych dziedzinach dowodzą, że metafora wywiera kształtujący wpływ na naukę, na nasz język i sposób myślenia, a także na to, jak się uzewnętrzniamy w codziennym życiu. (...) Posługując się różnymi metaforami po to, aby zrozumieć złożony i pełen paradoksów charakter życia organizacyjnego, jesteśmy w stanie zarządzać organizacjami i planować je w taki sposób, o jakim przedtem nie myśleliśmy” (Morgan 1999: 10–11). W książce tej G. Morgan analizuje osiem modeli organizacji, nazywając je kolejno: organizacje jako maszyny, organizacje jako mózgi, organizacje jako kultury, organizacje jako systemy polityczne, organizacje jako psychiczne więzienia, organizacja jako przepływ i transformacja i organizacja jako narzędzie dominacji. Jest to niezmiernie inspirujący kierunek wzbogacania i porządkowania wiedzy o bardzo złożonych zjawiskach społecznych. Podejście G. Morgana jest potwierdzeniem znanej w metodologii tezy, iż temu samemu obiektowi bądź wycinkowi rzeczywistości może odpowiadać wiele modeli i każdy z nich rozświetla (metafora: model jako reflektor) inną stronę obiektu. Dzięki wykorzystaniu różnych modeli uzyskany obraz przedmiotu badań jest pełniejszy, a możliwość zbudowania adekwatnej teorii badanej rzeczywistości wydatnie wzrasta.

Innym problemem, którym zajęli się ekonomiści w ostatnich dekadach jest sposób przekazu wiedzy ekonomicznej i prowadzenia dyskursu. Ekonomiści są zazwyczaj nie tylko naukowcami; bardzo często są też praktykami, politykami, a nawet ideologami. Ekonomiści chcą upowszechnić swą wiedzę, przekonywać do swoich racji i teorii. Ponieważ ekonomia jest z założenia nauką praktyczną, ekonomiści w dążeniu do zmieniania świata i wdrażania swoich osiągnięć teoretycznych muszą przekonać innych do tych osiągnięć. Milton Friedman, który był gorącym orędownikiem ekonomii pozytywnej, poświęcił jednocześnie dużo uwagi i wysiłku popularyzacji swoich poglądów ekonomicznych i filozoficznych. Jego popularne książki, także jak *Wolność wyboru czy Kapitalizm a wolność*, są przykładem kaznodziejskiej funkcji ekonomistów⁸. Znajomość zasad retoryki i umiejętność posługiwania się nimi powinna być ważnym składnikiem wykształcenia ekonomisty. Uwaga ta odnosi się zresztą do wszystkich naukowców, jak bowiem napisał McCloskey: „Prace naukowe polegają na pisaniu

⁷ Pisze o tym D. McCloskey w rozprawie na temat retoryki w ekonomii (McCloskey 1994: 327).

⁸ George J. Stigler opublikował w 1982 r. książkę analizującą sposoby uprawiania nauki i jej upowszechniania przez ekonomistów, którą zatytułował: *The Economist as Preacher* (Ekonomista jako kaznodzieja). Ładunek „kaznodziejstwa” w pracach wielkich ekonomistów jest silnie zróżnicowany. Stigler zwraca uwagę na to, iż sporo tego ładunku było w pracach A. Smitha i K. Marksa, ale niewiele było go w pracach D. Ricarda i prawie wcale w publikacjach A. Marshalla (Stigler 1982).

z intencją, a intencją tą jest przekonanie innych naukowców, na przykład ekonomistów. Studiowanie pisania podporządkowanego intencjom, od czasów greckich nazywane jest retoryką” (McCloskey 1994: 320). Retoryka jest sztuką słowa (*wordcraft*) bądź analizą argumentów. Sztuka konstruowania wypowiedzi i umiejętność przekonywania mogą być piękną stroną ekonomii i zetrzeć z niej miano pośpokości, o której pisałem w pierwszej części tego artykułu. Ponadto trzeba pamiętać, że literatura naukowa jest też literaturą, a więc uporządkowaną i celową formą słownego przekazu. Celem tego przekazu jest przekonanie do swoich racji przede wszystkim innych naukowców, ale także, w miarę możliwości, nienaukowców. Ta druga grupa jest szczególnie ważna w przypadku nauk stosowanych, do których zalicza się ekonomię. Ekonomia jest nauką praktyczną i może być wykorzystywana na co dzień przez miliony ludzi. G. Stigler zwraca jednak uwagę na zmianę głównego adresata retorycznych (kaszodziejskich) oddziaływań ekonomistów: kiedyś (np. za czasów A. Smitha) starali się oni wpłynąć bezpośrednio na inne jednostki; dzisiaj zaś przede wszystkim na polityków, podejmujących decyzje mające znaczenie dla dużych zbiorowości (Stigler 1982: 5).

W nauce nie wystarczy mieć racji; trzeba jeszcze do swych racji przekonać innych naukowców. Wszakże, jak to pokazywał Thomas Kuhn, osiągnięciem naukowym (paradygmatem) jest to, co inni naukowcy za takowe uznają (Kuhn 2001).

VI. Czy ekonomia jest etyczna?

Relacje etyki i ekonomii można rozpatrywać z różnych punktów widzenia. Punktem wyjścia może być etyczna ocena czy etyczne podstawy postępowania ekonomisty jako naukowca. Kwestia etyki w nauce doczekała się bardzo bogatej literatury i prób kodyfikacji tego zagadnienia. Ekonomista nie różni się w tym względzie, czy nie powinien się różnić, od innych naukowców. Jednakże, ze względu na potencjalnie rozległe społeczno-gospodarcze i polityczne skutki swoich osiągnięć czy poglądów, ekonomista jest szczególnie narażony na pokusy manipulacji i nadużyć. Ekonomia jest zarówno nauką pozytywną, jak i normatywną. W jednej i drugiej dziedzinie ekonomista musi postępować etycznie, ale w normatywnej warstwie ekonomii, gdzie odwołujemy się do wartości społecznych, aspekty etyczne nabierają szczególnie dużego znaczenia. Na pytanie: „skąd ekonomiści biorą swe systemy etyczne?” – G. Stigler odpowiada: „Gdziekolwiek tylko mogą je znaleźć” (Stigler 1982: 19). Niepokojącym jednakże zjawiskiem jest to, że wielu ekonomistów w swojej pracy teoretycznej i praktycznej stara się izolować od zagadnień etycznych, traktując je jako zewnętrzny element w stosunku do przedmiotu ekonomii. Takie podejście było popularne wśród ekonomistów zwłaszcza w pierwszej połowie XX w. Przełomem w tego typu postawach były osiągnięcia nowej ekonomii instytucjonalnej, a zwłaszcza jej części nazywanej ekonomią kosztów transakcyjnych, wskazujące na wpływ przestrzegania norm etycznych (jako szczególnej formy instytucji) na wysokość kosztów transakcyjnych, m.in. dzięki wzmacnianiu zaufania między partnerami kontraktów. Inwestowanie w postawy etyczne może być znacznie efektywniejsze niż w procedury prawne i skomplikowane systemy zabezpieczeń transakcji.

Różnorodność postaw etycznych wśród ekonomistów wygląda zapewne podobnie jak wśród przedstawicieli innych nauk. Nie wszystkie nauki traktują jednak etykę jako

część przedmiotu swoich badań. Ekonomia zajmuje się tą kategorią w coraz szerszym zakresie, zwłaszcza pod wpływem osiągnięć ekonomii instytucjonalnej⁹. Etyka jest częścią instytucjonalnych ram działalności człowieka i wpływa znacząco zarówno na formy i zakres jego aktywności, jak i na efektywność tej działalności. Dodatkowym elementem wzmacniającym znaczenie etyki w ekonomii jest silny związek tej nauki z polityką gospodarczą, a niekiedy także z polityką kształtowania ładu ustrojowego państwa (tę ostatnią w języku niemieckim określa się: *Ordnungspolitik*). Każda polityka odwołuje się do wartości społecznych, gdyż wszystkie chcą osiągnąć cele, których nie realizują spontanicznie działające mechanizmy rynkowe czy społeczne. Polityka jest wyrazem działań zbiorowych i wyboru publicznego. Ekonomia ma do spełnienia ważne i piękne cele: wyjaśnić złożony mechanizm życia gospodarczego, a także wskazać, jak efektywnie realizować pożądane wartości. Od ekonomisty wymaga się wszechstronnych umiejętności (wiedzy pozytywnej) i odpowiedniej postawy społecznej: zaangażowania, wyczerania na wartości społeczne i zasady etyczne. Z tych uzasadnionych oczekiwań wobec ekonomistów wynikają dość oczywiste zadania dla procesu ich kształcenia. Dobrze wykształcony ekonomista powinien być wszechstronnym analitykiem procesów gospodarczych, biele znającym metody ilościowe i jakościowe badań; wykazywać się szeroką wiedzą humanistyczną (w tym z zakresu innych nauk społecznych); być wyczerany na etyczne aspekty swojego zawodu i znaczenie etyki w gospodarowaniu, a także wykazywać gotowość angażowania się w rozwiązywanie ważnych problemów społeczno-gospodarczych za pomocą instrumentów polityki¹⁰. K. Boulding, jeden z najbardziej fascynujących i wszechstronnych intelektualnie ekonomistów XX w., w wielu swoich pracach zajmował się związkiem ekonomii i etyki. Píše on: „Wskazać możemy co najmniej trzy sfery, w których ekonomia wniosła wkład do ogólnej teorii etycznej. Sfera pierwsza, nie uznawana powszechnie, może być określona jako uogólnienie teorii wartości wymiennej w kierunku etycznego i społecznego wyboru. Druga sfera stanowi przedmiot szerokiej dyskusji, znany jako ekonomia dobrobytu. Trzecia sfera, bardziej praktyczna niż teoretyczna, to wpływ miar i wskaźników ekonomicznych na sądy normatywne, zwłaszcza w życiu politycznym” (Boulding 1985: 47–48). Autor ten wyjaśniał silne więzi ekonomii z religią, kulturą, filozofią oraz ekologią. K. Boulding jest także jednym z twórców tzw. ogólnej teorii systemów.

Etyka znalazła już swe ugruntowane miejsce w naukach ekonomicznych. Autorzy *The Handbook of Economic Methodology* tak określają to miejsce: „Etyka wkroczyła do ekonomii trzema drogami. Po pierwsze, ekonomiści posiadają wartości etyczne, które kształtują sposoby, w jakie uprawiają oni ekonomię. Buduje to trzon teorii ekonomicznych ukazujących, jak gospodarka działa i jak powinna działać. Po drugie, ekonomiczni aktorzy (konsumenci, pracownicy, właściciele firm) mają też swoje wartości etyczne, które kształtują ich zachowania. Po trzecie, ekonomiczne instytucje i polityki oddziałują

⁹ Relacje etyki i ekonomii są prezentowane m.in. w dwóch pracach zbiorowych dostępnych w języku polskim: Minus 1998 oraz Klimczak, Lewicka-Strzałecka 2007.

¹⁰ Inspirujące rozważania na temat kształcenia ekonomistów w powiązaniu ze zdobywaniem szerokiej wiedzy humanistycznej przedstawia Chmielecki 1999.

w różny sposób na ludzi, przeto ocena etyczna, poza oceną ekonomiczną, również ma znaczenie” (Davis, Hands, Mäki 1998: 138).

Ani ekonomista, ani też przedmiot jego badań: człowiek gospodarujący, w świetle dominujących we współczesnej ekonomii tendencji nie odpowiadają już karykaturalnemu wizerunkowi „dwunożnego kalkulatora”, jaki zaczęto przypisywać człowiekowi w naukach ekonomicznych, zwłaszcza przez zewnętrznych obserwatorów tej dziedziny wiedzy.

VII. Wnioski końcowe

Poszukiwanie piękna w ekonomii, podobnie jak ogólnie w nauce, ma sens, a nawet jest bardzo pożądane. Platońska triada: „Prawda – Dobro – Piękno” pozostaje drogowskazem dla większości naukowców i jest inspiracją dla działań także w innych sferach aktywności człowieka. Każdy z nas ma zapewne swoją koncepcję czy wyobrażenie piękna i ono jest najważniejsze. Naukowcy próbują jednakże zdefiniować i uporządkować pojęcie piękna i przedstawić jego ewolucję. Niektóre z tych ujęć zaprezentowałem w moim artykule. Poszukiwanie piękna w ekonomii może dokonywać się w różnych częściach domeny nauk ekonomicznych. Pierwszą z nich jest misja ekonomii jako nauki pomagającej rozwiązać najbardziej fundamentalne dla człowieka problemy: przetrwania i rozwoju. Ekonomia jest właśnie o tym, jak przeżyć w sytuacji wielu dotkliwych ograniczeń, a także o tym, jak w tych ograniczeniach żyć coraz lepiej. Jest to niewątpliwie szlachetna i piękna misja.

Piękna można doszukiwać się w przedmiocie ekonomii jako nauki społecznej. Jest to zmieniający się i rozszerzający przedmiot, odzwierciedlający zarówno pojawiające się problemy ekonomiczne, jak i rozwój teorii ekonomicznych pozwalających na jej zastosowanie w dziedzinach, o których kiedyś ekonomiści nawet nie śnili. Ekonomia robi się nauką coraz bardziej pojemną i uniwersalną. Wycucie piękna i umiaru powinno nam jednak podpowiadać, aby nie przekształcić jej w „naukę imperialną” – teorię wszelkich działań ludzkich, bo wtedy łatwo o pychę i zaślepienie.

Trzecim obszarem poszukiwań i dążeń do piękna w ekonomii jest sfera metodologii, a więc to, w jaki sposób ekonomiści badają i opisują otaczający nas świat. Jedni dostrzegają piękno w prostocie, elegancji i precyzji modeli ekonomicznych, inni zaś w różnorodności i eklektyzmie metodologicznym, otwierającym oczy na niedostrzegane aspekty rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Ważnym i wielce obiecującym zjawiskiem w ekonomii jest jej otwarcie na osiągnięcia innych nauk, nie tylko społecznych. Jest to nie tylko źródło inspiracji, lecz także kopalnia metod dla badań ekonomicznych. Z osiągnięć ekonomii korzystają też przedstawiciele innych nauk. Ekonomia wraca do swych filozoficznych korzeni, docenia wartości społeczne, etykę i kulturowe zakorzenienie procesów gospodarczych. Mając na uwadze swą wielką misję społeczną, ekonomia, jako nauka, stara się doskonalić język komunikowania ze społeczeństwem; rozwija retorykę i klarowność przekazu.

Odpowiadając na pytanie, które postawiono mi we wspomnianej uprzednio dyskusji z młodymi ekonomistami (niektórzy z nich są już być może profesorami), mogę z przekonaniem powiedzieć: ekonomia jest bardzo pożyteczna i fascynująca, ale może też być piękna! Warto o tym pamiętać, uprawiając ekonomię.

Bibliografia

- Arrow K.J. (1985). *Granice organizacji*, przeł. A. Ehrlich. Warszawa: PWN.
- Becker G.S. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, przeł. H. i K. Hagemeyer. Warszawa: PWN.
- Boulding K.E. (1985). *Ekonomia jako nauka moralna*, w: *Ponad ekonomią*, wybór i przekład J. Grosfeld. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Chandrasekhar S. (1999). *Prawda i piękno. Estetyka i motywacja w nauce*, przeł. P. Amsterdamski. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Chmielecki A. (1999). *Rzeczy i wartości. Humanistyczne podstawy edukacji ekonomicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Colander D. (red.) (2000). *The Complexity Vision and the Teaching of Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Colander D. (2001). *The Lost Art of Economics. Essays on Economics and the Economics Profession*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Davis J.B., Hands D.W., Mäki U. (red.) (1998). *Handbook of Economic Methodology*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Dopfer K. (1982). *Wprowadzenie ku nowemu paradygmatowi*, w: K. Dopfer (red.), *Ekonomia w przyszłości*, przeł. Z. Wiankowska. Warszawa: PWN.
- Easterlin R.A. (red.) (2002). *Happiness and Economics*, An Elgar Reference Collection, Cheltenham: Edward Elgar.
- Gombrich E.H. (1997). *O sztuce*, przeł. M. Dolińska i in. Warszawa: Arkady.
- Hawking S. (1996). *Ilustrowana krótka historia czasu*, przeł. P. Amsterdamski. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Henderson W. (1994). *Metaphor and economics*, w: R.E. Backhouse (red.), *New Directions in Economic Methodology*. London, New York: Routledge.
- Klimczak B., Lewicka-Strzałecka (red.) (2007). *Etyka i ekonomia*. Warszawa: Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.
- Kuhn T. (2001). *Struktura rewolucji naukowych*, przeł. H. Ostromęcka. Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Kurowicki J. (2000). *Piękno jako wyraz dystansu. Wykład estetyki z perspektywy filozofii kultury*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Manteuffel R. (1987). *Filozofia rolnictwa*. Warszawa: PWN.
- McCloskey D.N. (1994). *How to do a rhetorical analysis, and why*, w: R.E. Backhouse (red.), *New Directions in Economic Methodology*. London, New York: Routledge.
- Minus P.M. (red.) (1998). *Etyka w biznesie*, przeł. E. Balcerek. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Morgan G. (1999). *Obrazy organizacji*, przeł. Z. Wiankowska-Ładyka. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Olson M., Kähkönen S. (red.) (2000). *A Not-so-dismal Science: A Broader View of Economies and Societies*. Oxford: Oxford University Press.
- Ossowski S. (1966). *U podstaw estetyki*, w: *Dzieła*, t. I. Warszawa: PWN.
- Russell B. (1995). *Mądrość Zachodu*, przeł. W. Jacórzynski, M. Wichrowski. Warszawa: Wydawnictwo Penta.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (1995). *Ekonomia*, t. 1, przeł. J. Środa, A. Bukowski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stigler G.J. (1982). *The Economist as Preacher and Other Essays*. Chicago: The University of Chicago Press.

- Tatarkiewicz W. (1970). Wielkość i upadek pojęcia piękna, *Studia Filozoficzne*, nr 1.
- Tischner J. (2000). *Myśli wyszukane*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Tischner J. (2001). *Filozofia dramatu*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Wojtyna A. (2000). *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Żakowski J. (2009). Nauka przetrwania (z prof. J.D. Sachsem rozmawia J. Żakowski), *Polityka*, 24 stycznia.

Bibliografia prac Profesora Jerzego Wilkina do 2014 r.

2014

- Bilans 10 lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej dla rolnictwa i obszarów wiejskich, w: I. Nurzyńska, W. Poczta (red.), *Polska wieś 2014. Raport o stanie wsi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, s. 11–26.
- Czy uniwersytet może uratować swoją duszę, misję i znaczenie?, *Uniwersytet Warszawski. Pismo Uczelni*, nr 2, s. 8–11.
- Dlaczego ekonomia straciła duszę? *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, nr 1(64), s. 15–20.
- Ekonomia rolnictwa i rozwoju wsi – ile ekonomii, a ile polityki, w: A. Olszańska (red.), *Agrobiznes w teorii i w praktyce. Księga jubileuszowa poświęcona prof. dr hab. inż. Dr H.C. Stanisławowi Urbanowi*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, s. 36–47.
- Epoka wielkich zmian – 25 lat polskiej transformacji. *Agricola. Pismo SGGW*, nr 90, s. 7–11.
- Epoka wielkich zmian – 25 lat polskiej transformacji, w: *Wykłady inauguracyjne rok akademicki 2014/2015*. Warszawa: Instytut Problemów Współczesnej Cywilizacji im. Marka Dietricha, s. 75–86.
- Osiągnięcia organizacyjne profesora Włodzimierza Siwińskiego w zakresie rozwoju szkolnictwa wyższego i nauki (szkic osiągnięć), w: A. Cieślik, J.J. Michałek (red.), *Niedoskonała globalizacja. Czy światowy system gospodarczy wymaga gruntownych reform? Księga jubileuszowa Profesora Włodzimierza Siwińskiego*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, s. 22–25.
- Przyszłość polskiego rolnictwa w kontekście europejskim i globalnym, w: K. Budziło (red.), *Wykłady w Trybunale Konstytucyjnym z lat 2011–2012*. Warszawa: Trybunał Konstytucyjny, s. 159–170.
- W poszukiwaniu godnego miejsca i znaczenia Polskiej Akademii Nauk. *PANorama. Dwutygodnik Polskiej Akademii Nauk*, nr 21, s. 2–4.
- Zagrożenia globalne wynikające ze zmian strukturalnych i instytucjonalnych, w: J. Kleer, E. Mączyńska, J.J. Michałek, J. Niżnik (red.), *Kryzysy systemowe*. Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, s. 51–62.
- Ziemia rolnicza – dobro wielofunkcyjne. *Więś i Rolnictwo*, nr 1, s. 113–122.

2013

- Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować i poprawiać?* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 467 s. (redakcja).
- Znaczenie rolnictwa – perspektywa historyczna i międzynarodowa*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (wraz z B. Klepackim, A. Kowalskim, F. Tomczakiem i J.S. Zegarem).
- Aksjologia i prakseologia polityki wobec drobnych gospodarstw rolnych w Polsce i w Unii Europejskiej. *Więś i Rolnictwo*, nr 2, s. 43–54.
- Cele i zasady koordynacji polityk wspierających zrównoważony rozwój obszarów wiejskich, w: K. Heffner (red.), *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce a polityka spójności Unii Europejskiej*:

stare problemy i nowe wyzwania. Ze szczególnym uwzględnieniem woj. opolskiego. Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju. *Studia*, t. CLIV, s. 25–36.

Finansowanie nauki i szkolnictwa wyższego w Polsce. Wybrane problemy i postulowane kierunki reform. *Studia Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu*, nr 3(35), s. 51–70.

Jaka powinna być misja uniwersytetu w warunkach przełomu cywilizacyjnego? w: J. Woźnicki (red.), *Misja i służebność uniwersytetu w XXI wieku*. Warszawa: Instytut Społeczeństwa Wiedzy, Fundacja Rektorów Polskich, s. 25–30.

Ocena parametryczna czasopism naukowych w Polsce – podstawy metodologiczne, znaczenie praktyczne, trudności realizacji i perspektywy. *Nauka*, nr 1, s. 45–54.

Uniwersytet w sieci, w chmurze i na rynku. Co z tego wynika? *Uniwersytet Warszawski. Pismo Uczelni*, nr 2, s. 9–13.

Wkład Profesora Franciszka Tomczaka w rozwój ekonomiki rolnictwa w Polsce, w: B. Klepacki, A. Kowalski, F. Tomczak, J. Wilkin, J.S. Zegar, *Znaczenie rolnictwa – perspektywa historyczna i międzynarodowa*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, s. 37–44.

2012

Między ekonomią a historią. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku (współredakcja z R. Dziemianowicz, A. Kargol-Wasiluk i M. Zalesko).

Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, 244 s. (współredakcja z I. Nurzyńską).

Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 281 s. (redakcja).

Czy badanie wielozawodowości rodzin rolniczych ma sens? (Artykuł polemiczny). *Więś i Rolnictwo*, nr 2, s. 146–150.

Czy współczesna ekonomia jest instrukcją obsługi mechanizmu gospodarczego? *Ekonomista*, nr 3, s. 377–380.

Jak wzmacniać pozycję uniwersytetu nawet w trudnych czasach. *Uniwersytet Warszawski. Pismo Uczelni*, nr 1, s. 2–4.

Komu potrzebne są nauki społeczne? Nauki społeczne w polskiej i europejskiej przestrzeni badawczej oraz w rozwiązywaniu problemów rozwoju. *Nauka*, nr 4, s. 17–32.

Polska wieś 2012 – główne tendencje, zjawiska i problemy. *Nowe Życie Gospodarcze*, nr 9, s. 14–16.

Polskie rolnictwo i wieś w globalnej przestrzeni – szanse, zagrożenia i mechanizmy dostosowawcze, w: W. Morawski (red.), *Powiązania zewnętrzne. Modernizacja Polski*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska, s. 140–154.

Profesor Czesław Noniewicz – szkic biograficzny, w: R. Dziemianowicz, A. Kargol-Wasiluk, J. Wilkin, M. Zalesko (red.), *Między ekonomią a historią*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, s. 15–21.

Recenzja książki *Wokół ekonomii społecznej*. *Ekonomia Społeczna*, nr 2, 97–101.

Rol gospodarstwa w ekonomice: opyt globalizacji, postsocjalistycznej transformacji i ekonomicznych krizisow, w: *Kitaj, Polska, Rossija. Strategiczeskije priority razwitiija: obszczije i i osobiennoje*. Moskwa: Institut Ekonomiki, Rossijskaja Akademiya Nauk, s. 152–162.

Więś i rolnictwo w strukturach współczesnej Polski, w: M. Drygas, K. Zawalińska (red.), *Uwarunkowania ekonomiczne polityki rozwoju polskiej wsi i rolnictwa*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 19–40.

W poszukiwaniu odpowiedniej roli państwa w gospodarce, w: J. Kotowicz-Jawor (red.), *Gospodarka rynkowa wobec nowych wyzwań – Polska i Rosja*. Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, s. 65–74.

2011

Wybrane zagadnienia dotyczące finansowania uczelni. Warszawa: Centrum Analiz i Dialogu Fundacji Rektorów Polskich, Akademia Leona Koźmińskiego, 107 s. (współredakcja z J. Barczem).

Dotychczasowe i przewidywane tendencje rozwoju obszarów wiejskich w Polsce, w: *Potencjał obszarów wiejskich szansą rozwoju. Biuletyn Forum Debaty Publicznej*, nr 6, s. 26–30. Warszawa: Kancelaria Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej.

Institutional equilibrium. What is it about and what is its role in the economy? *Ekonomia/Economics*, 15(3), s. 26–37.

Jak zapewnić rozwój wsi w warunkach zmniejszającej się roli rolnictwa, w: M. Halamska (red.), *Wieś jako przedmiot badań naukowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 117–138.

Państwo w globalnym systemie współczesnej gospodarki. Wprowadzenie do dyskusji, w: J. Kleer, A.P. Wierzbicki, Z. Strzelecki, L. Kuźnicki (red.), *Wizja przyszłości Polski. Studia i analizy*, t. I. Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, s. 177–180.

Propozycje zmian przyszłej Wspólnej Polityki Rolnej, w: *30 rocznica rejestracji NSZZ RI „Solidarność” – polska wieś a wspólna polityka rolna do 2020 roku*. Warszawa: Kancelaria Senatu, s. 57–63.

Przyszłość Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku – próba posumowania dyskusji. *Wieś i Rolnictwo*, nr 1, s. 28–36.

Racjonalność systemu zamówień publicznych w świetle zasad autonomii uczelni i teorii kosztów transakcyjnych, w: J. Barcz, J. Wilkin (red.), *Wybrane zagadnienia dotyczące finansowania uczelni*. Warszawa: Centrum Analiz i Dialogu Fundacji Rektorów Polskich, Akademia Leona Koźmińskiego, s. 15–22.

2010

Ekonomia i ekonomiści w czasach przełomu. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 316 s. (współredakcja z E. Mączyńską).

Polska wieś 2010. Raport o stanie wsi. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, 208 s. (współredakcja z I. Nurzyńską).

Reformowanie systemu szkolnictwa wyższego w Polsce – uwarunkowania ekonomiczno-finansowe i prawne. Warszawa: Ośrodek Analiz Ekonomicznych Sektora Publicznego WNE UW i Fundacja Rektorów Polskich, 124 s. (redakcja).

Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, 228 s. (redakcja i autorstwo 3 rozdz.).

Czy ekonomistom potrzebna jest filozofia?, w: E. Mączyńska, J. Wilkin (red.), *Ekonomia i ekonomiści w czasach przełomu*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, s. 99–106.

Ewolucja polityki Unii Europejskiej wobec rolnictwa i obszarów wiejskich, w: A. Tucholska (red.), *Europejskie wyzwania dla Polski i jej regionów*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, s. 264–276.

Ile kosztuje dobry uniwersytet? *Nauka*, nr 4, s. 137–146.

Konwergencja systemów czy uniwersalia polityki? Upodabnianie się polityki rolnej Stanów Zjednoczonych i Wspólnej Polityki Rolnej, w: A. Grzelak, A. Sapa (red.), *Agroekonomia*

w warunkach rynkowych – problemy i wyzwania. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, s. 74–90.

Liberalna koncepcja ładu polityczno-gospodarczego, w: W. Morawski (red.), *Modernizacja Polski. Struktury, agencje, instytucje*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, s. 231–253.

Słabość państwa w jego relacji do gospodarki i słabość ekonomicznej teorii państwa. *Zarządzanie Publiczne*, nr 1, s. 25–36.

2009

Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii. *Ekonomista*, nr 3, s. 295–313.

Ekonomia polityczna reform Wspólnej Polityki Rolnej. *Gospodarka Narodowa*, nr 1–2, s. 1–25.

Ekonomiczno-finansowe uwarunkowania rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce, w: R. Morawski (red.), *Polskie szkolnictwo wyższe – stan, uwarunkowania i perspektywy*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, s. 79–132.

Institutionalne teorie państwa – przegląd wybranych koncepcji, w: B. Klimczak (red.), *Ekonomia 3. Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, s. 77–90.

Rola nauk społecznych w myśleniu o przyszłości i jej kształtowaniu, w: J. Kleer, B. Galwas, A. Wierzbicki (red.), *Rola nauki w myśleniu o przyszłości*. Warszawa: Polska Akademia Nauk, s. 49–61.

Rolnictwo – funkcje teraz i w przyszłości. *Pomorski Przegląd Gospodarczy*, nr 42(3), s. 15–18.

Rozpad i instytucjonalizacja ładu społeczno-ekonomicznego w Polsce: przypadek transformacji postsocjalistycznej, w: S. Golinowska et al. (red.), *Więzi społeczne i przemiany gospodarcze. Polska i inne kraje europejskie: zbiór esejów przygotowanych na jubileusz profesor Zofii Moreckiej*. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, s. 64–74.

Uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa w kontekście europejskim i globalnym. Implikacje teoretyczne i praktyczne, w: U. Płowiec (red.), *Polityka gospodarcza a rozwój kraju*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, s. 305–325.

Wielofunkcyjność rolnictwa – konceptualizacja i operacjonalizacja zjawiska. *Więź i Rolnictwo*, nr 4, s. 9–28.

Wstępna ocena konsekwencji niepowodzenia sesji ministerialnej Doha (lipiec 2008) dla instrumentów stosowanych w ramach WPR, w: *Polityka rolna Unii Europejskiej po 2013 roku*. Warszawa: Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, s. 45–72 (wraz z J. Michałkiem).

2008

Badanie dotyczące stworzenia systemu wskaźników dla oceny realizacji zasady good governance dla Polski. Raport wykonany na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego. Warszawa: ECORYS, 155 s. (kierownik projektu)

Farm-level Restructuring in Poland. Evidence from Dairy Sector. London: International Institute for Environment and Development (wraz z D. Milczarek-Andrzejewską, A. Malak-Rawlikowską, J. Fałkowskim).

Polska wieś 2008. Raport o stanie wsi. Warszawa: Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, 218 s. (współredakcja z I. Nurzyńską).

Restructuring Market Relations in Food and Agriculture in Central and Eastern Europe: Impacts upon Small Farmers. Budapest: Agroinform Publishers, 322 s. (współredakcja z C. Csakim, C. Forgacsem i D. Milczarek-Andrzejewską).

- Agriculture in New Member States – Expectations and lessons learned, w: C. Csaki, C. Forgacs (red.), *Agricultural Economics and Transition: What Was Expected, What We Observed, the Lessons Learned*. Halle: Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa, s. 475–487.
- Ewolucja paradygmatów rozwoju obszarów wiejskich. *Więś i Rolnictwo*, nr 140(3), s. 18–28.
- Ewolucja społeczno-ekonomicznych podstaw legitymizacji Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej, w: M. Drygas, A. Rosner (red.), *Polska wieś i rolnictwo w Unii Europejskiej. Dylematy i kierunki przemian*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 25–42.
- Obsłowność rozwoju polskiego selskiego choziajstwa w europiejskom i globalnom kontekście. Teoreticzeskije i prakticzeskije implikacjii, w: G.Ch. Popow et al. (red.), *Trudy wolnogo ekonomiceskogo obszczestwa Rosiji*. Moskwa: Wolnoje Ekonomiceskije Obszczestwo Rosiji, s. 48–73.
- Państwo a gospodarka – instytucjonalne podstawy autonomii i współzależności, w: A. Rychard (red.), *Strukturalne podstawy demokracji*. Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
- Przedsiębiorstwo – rynek – społeczeństwo. Przegląd koncepcji teoretycznych, w: E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, s. 57–66.
- Regoverning the dairy sector in Poland. *Society and Economy*, nr 30(1), s. 29–77 (wraz z J. Fałkowskim, A. Malak-Rawlikowską, D. Milczarek-Andrzejewską).
- Sfera publiczna i sfera prywatna: co je dzieli i łączy? *Optimum – Studia Ekonomiczne*, nr 4, s. 5–18.
- Wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich. w: M. Kłodziński (red.), *Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014–2020*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 9–20.

2007

- The Dairy Sector in Poland*. Regoverning Markets Agrifood Sector Series Study. London: International Institute for Environment and Development, 64 s. (wraz z D. Milczarek, A. Malak-Rawlikowską, J. Fałkowskim).
- Polska wieś i rolnictwo w obliczu wielkiej zmiany, w: M. Marody (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 161–179.
- Przemiany na obszarach wiejskich w Polsce w okresie transformacji systemowej i integracji europejskiej, w: M. Kłodziński, M. Błąd, R. Wilczyński (red.), *Odnowa wsi w integrującej się Europie*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, 37–49.
- Recenzja książki *Inside the Economist's Mind. Conversations with Eminent Economists*, pod red. Paula A. Samuelsona i Williama Barnetta. *Gospodarka Narodowa*, nr 5–6, s. 133–136.
- Rynek, państwo i społeczeństwo w Polsce: dojrzewanie równowagi instytucjonalnej, w: J. Kleer, A. Kondratowicz (red.), *Gospodarka i demokracja w Polsce. Dojrzałość i trwałość instytucji*. Warszawa: CeDeWu.PL, s. 39–48.
- Country studies: Countries in transition from state control – Poland, w: B. Vorley, A. Fearne, D. Ray (red.), *Regoverning Markets. A Place for Small-Scale Producers in Modern Agrifood Chains?* Hampshire: Gower Publishing Company, s. 95–104 (wraz z M. Juchniewicz, D. Milczarek).

2006

- Polska strategia w procesie kształtowania Unii Europejskiej wobec obszarów wiejskich i rolnictwa*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, 161 s. (współredakcja z M. Błąd i D. Klepacką).

Polska wieś 2006. Raport o stanie wsi. Warszawa: Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, 188 s. (współredakcja z I. Nurzyńską).

The Central European countries: Heritage and challenges, w: S. Davidova, K. Bauer, M. Cuddy (red.), *Integrated Development of Agriculture and Rural Areas in Central European Countries.* Oxford: Lexington Books, s. 1–26 (wraz z T. Rateringem, T. Ferenczim i H. Bright).

Co wniosła transformacja postsocjalistyczna do teorii ekonomii?, w: J. Kleer, A. Kondratowicz (red.), *Wkład transformacji do teorii ekonomii.* Warszawa: CeDeWu, s. 111–121.

Człowiek w ekonomii, czyli o konwersji zasobów ludzkich w kapitał, w: K. Szafraniec (red.), *Jednostkowe i społeczne zasoby wsi.* Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 97–106.

Polityka rolna Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej – przyczyny niespodziewanej konwergencji, w: W. Bieńkowski, M.J. Radło (red.), *Amerykański model rozwoju gospodarczego. Istota, efektywność i możliwość zastosowania.* Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, s. 398–405.

2005

Polska wieś 2025. Wizja rozwoju. Warszawa: Fundusz Współpracy, 215 s. (redakcja).

Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 219 s. (redakcja).

Ogólna ocena PAOW, w: T. Majewski (red.), *Studium oceny końcowej Programu Aktywizacji Obszarów Wiejskich.* Warszawa: Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, s. 461–473.

Regoverning agrifood markets in CEEC – Poland's pork and apple markets, w: S. Brosig, H. Hockmann (red.), *How Effective is the Invisible Hand? Agricultural and Food Markets in Central and Eastern Europe.* Halle: IAMO, s. 22–39 (wraz z M. Juchniewicz i D. Milczarek).

2004

Czym jest ekonomia polityczna dzisiaj? Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, 145 s. (redakcja).

Na prostej? Polska w przededniu członkostwa w UE. EU-monitoring VII. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej; Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta (wersja angielska: *On Course? Poland on the Eve of EU accession, EU-monitoring VII*), 250 s. (współredakcja z M. Marody).

Polska wieś po wejściu do Unii Europejskiej. Warszawa: Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, 180 s. (redakcja).

Dlaczego potrzebujemy długookresowej strategii zintegrowanego rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce? *Więś i Rolnictwo*, nr 2, s. 154–170.

Global and European determinants of rural and agricultural development in Poland, w: A. Rosner (red.), *Problems of Village and Agriculture during Market Reorientation of the Economy.* Warsaw: Institute of Rural and Agricultural Development, Polish Academy of Sciences, Rural Development Institute, Chinese Academy of Social Sciences, s. 79–88.

Miejsce i rola rolnictwa w gospodarce narodowej. *Postępy Nauk Rolniczych*, nr 51(3), s. 19–29. Praca z perspektywy przemian rolnictwa i obszarów wiejskich, w: S. Golinowska, M. Boni (red.), *Raport o rozwoju społecznym. W trosce o pracę.* Warszawa: UNDP, s. 215–233 (wraz z K. Zawalińską, M. Maliszewską, D. Milczarek, A. Rosnerem).

2003

Ekonomia dla prawników i nie tylko. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, 534 s. (4 wydania, ostatnie w 2008 r.) (współredakcja z M. Bednarskim).

- Na prostej? Polska w przededniu członkostwa w UE.* Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej; Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta (wersja angielska: *On Course? Poland on the Eve of EU accession*), 250 s. (współredakcja z M. Marody).
- Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce.* Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, 350 s. (redakcja).
- Policy Vision for Sustainable Rural Economies in an Enlarged Europe.* Hanover: Akademie für Raumforschung und Landesplanung, 230 s. (współautor wraz z G. Ananią, E. Rabinowicz, J.C. Blomem, E. Sraceno, A. Buckwellem, J. Sumpsim, F. Colsonem, W. von Urfhem i T.G. Azarate).
- Peryferyjność i marginalizacja w świetle nowych teorii rozwoju (nowa geografia ekonomiczna, teoria wzrostu endogennego, instytucjonalizm), w: A. Bołtromiuk (red.), *Regiony peryferyjne w perspektywie polityki strukturalnej Unii Europejskiej.* Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, s. 44–52.
- Rynek, społeczeństwo obywatelskie, państwo a sytuacja grup zmarginalizowanych, w: T. Kazimierzczak, M. Rymśza (red.), *W stronę aktywnej polityki społecznej.* Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, s. 39–73 (wraz z T. Michalakiem).

2002

- Meandry instytucjonalizacji: Dostosowanie Polski do Unii Europejskiej.* Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej; Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta (wersja angielska: *The Vagaries of Institution Building: Poland's Adjustment to the European Union*), 217 s. (współredakcja z M. Marody).
- Polska wieś 2002. Raport o stanie wsi.* Warszawa: Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, 136 s. (redakcja).
- Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa w kontekście integracji Polski z Unią Europejską, w: *Wieś i rolnictwo. Perspektywy rozwoju.* Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Szkoła Główna Handlowa – Katedra Agrobiznesu, s. 199–222.
- Polska wieś i rolnictwo w obliczu wielkiej zmiany, w: M. Marody (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 158–176.
- Rural Poland in the process of systemic transformation: Attitudes of the rural population towards the market, state and European integration, w: T. Klonowicz, G. Wieczorkowska (red.), *Social Change. Adaptation and Resistance.* Warsaw: Warsaw University, Institute for Social Studies, s. 49–60.
- Spór o przyszły kształt polityki Unii Europejskiej wobec rolnictwa i obszarów wiejskich. *Wieś i Rolnictwo*, nr 2, s. 68–80.
- Strategie adaptacyjne mieszkańców wsi, w: L. Kolarska-Bobińska (red.), *Mieszkańcy wsi o integracji europejskiej.* Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, s. 25–36.
- Wieś i rolnictwo w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską – oczekiwane korzyści i niezbędne dostosowania, w: J. Mujżel, K. Duczkowska-Małysz, E. Mączyńska (red.), *Polskie rolnictwo w obliczu integracji europejskiej.* Warszawa: Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, s. 60–70.

2001

- Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce.* Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, 363 s. (redakcja).

Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, 197 s. (współredakcja z L. Kolarską-Bobińską i A. Rosnerem).

Funkcjonowanie państwa a wieś i rolnictwo – oczekiwania, rozczarowania, potrzeby. *Wieś i Rolnictwo*, nr 1, s. 64–82.

Instytucjonalne uwarunkowania modernizacji wsi w Polsce. *Postępy Nauk Rolniczych*, nr 48(4), s. 129–137.

Polski talk show. Dialog społeczny a integracja europejska (pod redakcją J. Hausnera i M. Marody). Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej; Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta (wersja angielska: *Polish Talk Show: Social Dialogue and European Integration*), 210 s. (współautor).

Rolnictwo i wyżywienie – tendencje i paradoksy rozwoju, w: M. Dobroczyński, A. Jasińska (red.), *Wiek wielkich przemian*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.

Struktura agrarna, w: W. Kuczyński (red.), *Dziesięciolecie Polski Niepodległej 1989–1999*. Warszawa: Fundacja Księgi Dziesięciolecia Polski Niepodległej, United Publishers & Productions, s. 652–654.

Wieś – społeczeństwo – państwo: nowe podstawy dyskursu społecznego w sprawach wsi w Polsce. *Wieś i Rolnictwo*, nr 2, s. 28–40.

2000

Polska wieś 2000. Raport o stanie wsi. Warszawa: Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, 102 s. (redakcja).

Chłop, rolnik, farmer? Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej – nadzieje i obawy polskiej wsi. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, s. 34–52, 80–85, 140–147, 191–197 (współautor).

Jakość rządzenia: Polska bliżej Unii Europejskiej? (pod redakcją J. Hausnera i M. Marody). Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej; Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta (wersja angielska: *The Quality of Governance*), 205 s. (współautor).

1999

The economics of agriculture and rural areas in Poland: Basic problems and directions for development. *Eastern European Countryside*, nr 5, s. 19–26.

Rural development in Poland: Barriers and priorities. *Wieś i Rolnictwo* (wyd. spec.), nr 2, s. 11–22 (wraz z M. Kłodzińskim).

Rural Poland in the process of systemic transformation. Attitudes of the rural population towards the market, state and European integration. *Emergo – Journal of Transforming Economies and Societies*, nr 6(4), s. 75–86.

Trzy Polski: potencjał i bariery integracji z Unią Europejską. EU-monitoring III (pod redakcją J. Hausnera i M. Marody). Warszawa: Fundacja Ericha Brosta przy Fundacji im. Friedricha Eberta 178 s. (współautor).

Wielofunkcyjna wieś i wielofunkcyjne rolnictwo w polityce państwa, w: M. Bednarkiewicz (red.), *Spoleczne aspekty transformacji systemowej w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Key Text.

W poszukiwaniu modelu polskiego kapitalizmu. *Optimum – Studia Ekonomiczne*, nr 2, s. 7–24.

1998

Przekształcenia państwowych gospodarstw rolnych – procesy racjonalizacji i marginalizacji, w: B. Fedyszak-Radziejowska (red.), *Wielkoobszarowe gospodarstwa rolne, ich załogi i nowi gospodarze*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, s. 43–55.

- Znaczenie inwestycji zagranicznych w procesie modernizacji gospodarki żywnościowej w Polsce, w: Z. Olesiński (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 136–151.
- Rolnictwo i obszary wiejskie, w: J. Hausner, M. Marody, J. Wilkin, A. Wojtyna, M. Zirk-Sadwoski, *Przystąpienie czy integracja? Polska droga do Unii Europejskiej. EU-monitoring II (Accession or Integration? Poland's Road to the European Union. EU-monitoring II)*. Warszawa: Fundacja Ericha Brosta przy Fundacji im. Friedricha Eberta, s. 65–96.
- Rozwój terenów wiejskich w Polsce w świetle przyszłego członkostwa w Unii Europejskiej. *Więć i Rolnictwo*, nr 4, s. 89–101 (wraz z M. Kłodzińskim).

1997

- Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, 136 s. (wraz z M. Iwankiem).
- Efektywność a sprawiedliwość*. Warszawa: Key Text, 205 s. (redakcja i współautorstwo).
- Ustrojowa wizja gospodarki polskiej*. Warszawa: Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, 165 s. (redakcja).
- M. Tracy, *Polityka rolno-żywnościowa w gospodarce rynkowej*, autor: M. Tracy. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, Olympus, 302 s. (redakcja, wstęp i tłumaczenie).
- Central and East European agriculture in transition, w: W.V. Wallace (red.), *Restructuring Economies Poland and Scotland*. Warsaw: University of Warsaw, Faculty of Economics, s. 90–97.
- Globalizm i lokalizm we współczesnym rozwoju gospodarczym, w: B. Kożuch (red.), *Rozwój gospodarczy i zmiany strukturalne w ujęciu regionalnym*, t. I. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, s. 11–18.
- Główne uwarunkowania ewolucji systemu gospodarczego w Polsce, w: J. Kochanowicz et al., *Ustrojowa wizja gospodarki polskiej*. Warszawa: Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, s. 147–165.
- New regional roles for agriculture. Discussion. *European Review of Agricultural Economics*, nr 24(3–4), s. 547–548.
- Przedsiębiorczość na wsi – główne determinanty i uwarunkowania, w: *Przedsiębiorczość w agrobiznesie a rozwój terenów wiejskich*. Rzeszów: Akademia Rolnicza im. Kółłataja w Krakowie, Wydział Ekonomiczny w Rzeszowie, s. 5–116.
- Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej (rec. książki W Bieńkowskiego). *American Studies*, t. XV, s. 156–158.
- Zagospodarowywanie ziemi i siły roboczej. Dylematy polityki społeczno-ekonomicznej wobec obszarów popegeerowskich, w: M. Kłodziński, A. Rosner (red.), *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW, s. 289–303.

1996

- Międzynarodowe uwarunkowania strategii rozwoju rolnictwa w Polsce*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, 24 s.
- Problemy obszarów wiejskich w polityce rozwoju gospodarczego Polski*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa i Komitet Ekonomiki Rolnictwa PAN, 19 s.
- Produkcyjne i konsumpcyjne zachowania gospodarstw wiejskich w okresie przemian systemowych*. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, 144 s. (współredakcja z J. Lewandowskim).

- Strategia rozwoju obszarów wiejskich. *Gospodarka Narodowa*, nr 11, s. 66–73.
- Transformacja rolnictwa – inna perspektywa, w: M. Okólski, U. Sztanderska (red.), *Studia nad reformowaną gospodarką. Aspekty instytucjonalne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 329–354.
- Transformation of Polish agriculture: Institutional and structural aspects, w: *Proceedings of the 41st EAAE Seminar* on „Challenge and Strategies for Re-establishing East-Central European Agricultures”. Godollo, Hungary, s. 69–76.
- Ziemia i wartości – aksjologiczne przesłanki polityki rolnej i polityki wiejskiej, w: B. Kożuch (red.), *Ekonomika i polityka rolna w procesie transformowania gospodarki*. Białystok: Dział Wydawnictw Filii UW w Białymstoku, s. 37–46.

1995

- Jaki kapitalizm, jaka Polska?* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 166 s.
- A Study of a Model Region. Regional Reconstructing Plan: The Elbląg Voivodship, Poland*. Tokyo: Japan Association for Trade with Russia & Central-Eastern Europe (ROTOBO) (współautor).
- Reforming Polish agriculture: Conflict of interests and expectations, w: U. van Beek (red.), *South Africa and Poland in Transition. A Comparative Perspective*. Pretoria: HSRC Publishers, s. 433–456.

1994

- Problemy integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską*. Warszawa: Fundacja Rozwój SGGW, 280 s. (współredakcja z A. Kwiecińskim, H. Runowskim).
- Kilka refleksji na temat roli państwa w gospodarce rynkowej, w: *Państwo kontra rynek*. Materiały z konferencji Wydziału Nauk Ekonomicznych UW. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, s. 1–27.
- Między realnym socjalizmem a europejskim kapitalizmem. *Więź*, sierpień.
- Polityka rolna państwa: poziom niezbędnej aktywności. *Ekonomista*, nr 4.
- Rolnictwo a gospodarka rynkowa. *Postępy Nauk Rolniczych*, nr 2.
- The sequence and speed of economic transformation, w: *A Comparative Study of Policy-making Structures. Dynamic Interactions among Politics, Bureaucracy and Business in the Decision-making Process*. The Korean Association for Public Administration, Korea, s. 163–200.

1993

- Demokracja a gospodarka rynkowa – podstawowe współzależności i doświadczenia, w: *Gospodarka polska w okresie zmian*. Materiały z konferencji Wydziału Nauk Ekonomicznych UW. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, s. 29–44.
- Integracja i liberalizacja gospodarcza a sprawy polskiego rolnictwa: podstawowe problemy i współzależności, w: A. Marszałek (red.), *Transformacja rolnictwa polskiego w perspektywie integracji ze Wspólnotami Europejskimi*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 35–51.
- The sequence and speed of economic transformation. Seria: Polish Policy Research Group Discussion Paper, Warsaw University, t. 22.

1992

- Drogi wyjścia z polskiego kryzysu gospodarczego* (red. Z. Sadowski). Warszawa: Key Text, 141 s. (współautor).

Uwagi w sprawie układu Polski ze wspólnotami europejskimi w części dotyczącej spraw rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego. Warszawa: Biuro Studiów i Analiz Kancelarii Senatu RP, z. 52.

Communist agriculture. Farming in the Soviet Union and Eastern Europe (rec. książki pod red. Karla-Eugena Wadekina). *European Review of Agricultural Economics*, nr 2.

Perspektywy rozwoju studiów amerykańskich w Polsce, w: *500-lecie spotkania dwóch światów. Perspektywa polska.* Warszawa: Centrum Studiów Latinoamerykańskich UW, *Studia i Materiały*, nr 7.

Rolnictwo – hamulec czy motor transformacji polskiej gospodarki, w: A. Kwieciński (red.), *Znaczenie rolnictwa w procesie transformacji gospodarczej w Polsce.* Polish Policy Research Group Discussion Papers. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, s. 7–16.

The role of peasants in the systemic transformation of the Polish economy, w: B.S. Katz, L. Rittenberg (red.), *The Economic Transformation of Eastern Europe: Views from within.* Westport: Praeger, s. 167–178.

1991

Polityka rolna w latach dziewięćdziesiątych. Dylematy i możliwości. Warszawa: Fundacja im. M. Rataja (współautor).

Ekonomika rolnictwa w nauczaniu uniwersyteckim. COMSE *Studia i Materiały*, t. LXI.

Jakobinizm w polskiej ekonomii. *Życie Gospodarcze*, nr 4.

Teoria socjalistycznego systemu gospodarczego – kierunki ewolucji i proces rozpadu, w: E. Domańska (red.), *Pamięci Edwarda Lipińskiego. Szkice ekonomiczne.* Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 225–250.

The Balcerowicz Plan. Seria: Polish Policy Research Group Discussion Paper, Warsaw University, t. 14 (wraz A. Moskwą).

1990

An Agricultural Strategy for Poland. Report of the Polish, European Community, World Bank Task Force. Washington, DC: The World Bank (współautor).

Controversies over the problem of agricultural population income parity. Economic and social aspects. *Economic Papers*, nr 2.

Profesora Szczepańskiego refleksje o chłopach polskich. *Kultura i Społeczeństwo*, nr 3, s. 125–128.

Społeczne i ekonomiczne kryteria oceny efektywności gospodarowania w rolnictwie, w: J. Lewandowski (red.), *Polityka rolna w okresie przemian systemowych.* Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, s. 11–121.

1989

Peasant Farming in the System of the Socialist Economy. Foundations and Efficiency of Adjustment Mechanisms. Warsaw: Warsaw University, Department of Economic Sciences, 104 s. (redakcja).

Co dalej? *Przegląd Techniczny* WiP, nr 1.

Nauczanie ekonomii politycznej w procesie kształcenia studentów kierunków nieekonomicznych; dotychczasowe problemy i sposoby ich rozwiązywania, w: *Dydaktyka ekonomii politycznej z uwzględnieniem teorii i praktyki gospodarczej.* Siedlce: Wyższa Szkoła Pedagogiczno-Rolnicza.

Private agriculture and socialism: The Polish experience, w: R. Clarke (red.), *Poland: The Economy in the 1980's.* London: Longman, s. 61–71.

Rural incomes and expenditure patterns in Poland. *Studies in International Economics and Geography.* Stockholm: Stockholm School of Economics, Research Report nr 9.

1988

Giełda papierów wartościowych. Podstawowe pojęcia i zasady funkcjonowania. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, 50 s. (wraz z A. Kowalczykiem).

Gospodarka chłopska w systemie gospodarki socjalistycznej. Podstawy i skuteczność mechanizmu adaptacji. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, 239 s. (redakcja).

Co najbardziej niepokoi w rozpoczynającym się roku? *Przegląd Techniczny* WiP, nr 1.

Ekonomiczne mechanizmy kształtujące zachowania gospodarstw o mieszanych źródłach dochodów, w: J. Lewandowski (red.), *Ekonomiczne mechanizmy kształtujące zachowania gospodarstw wiejskich*. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, s. 52–79.

Filozofia rolnictwa (rec. książki R. Manteuffela). *Ekonomista*, nr 2.

The induced innovation model of agricultural development and the socialist economic system. *European Review of Agricultural Economics*, nr 15(2/3), s. 211–220.

Metodologiczne podstawy badania zachowań gospodarstw wiejskich, w: J. Lewandowski (red.), *Ekonomiczne mechanizmy kształtujące zachowania gospodarstw wiejskich*. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, s. 3–23.

Reakcja chłopów na politykę rolną państwa w perspektywie historycznej. *Kultura i Społeczeństwo*, nr 4, s. 49–64.

Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w roli bufora polskiej gospodarki, w: *Nasza kondycja i nasze perspektywy*. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, s. 99–107.

Rozwój i postęp w rolnictwie polskim (rec. książki A. Wosia). *Ekonomista*, nr 3/4.

1987

Czynniki wzrostu i rozwoju gospodarczego, w: J. Lewandowski, W.B. Szyber (red.), *Ekonomia polityczna* (wyd. 1). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, s. 214–236

Gospodarstwa chłopów-robotników jako system gospodarczy oraz wyznacznik sposobu życia. *Ekonomia*, z. 49.

Jak uczyć ekonomii? *Przegląd Techniczny* WiP, nr 7.

Reakcja chłopów na politykę rolną państwa w ujęciu historycznym, w: M. Marody, A. Sułek (red.), *Rzeczywistość polska i sposoby radzenia sobie z nią*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski, Instytut Socjologii, s. 205–224.

Zatrudnienie i postęp techniczny, w: J. Lewandowski, W.B. Szyber (red.), *Ekonomia polityczna* (wyd. 1). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, s. 237–253.

1986

Współczesna kwestia agrarna, Seria: „Ekonomia XX wieku”. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 368 s.

Granice organizacji i granice ekonomii (rec. książki K. Arrowa). *Nowe Książki*, nr 4.

Kontrowersje wokół parytetu dochodów ludności rolniczej. *Aspekty ekonomiczne i społeczne*. *Ekonomista*, nr 6.

Ponad ekonomią. *Nowe Książki*, nr 4.

Przemiany w rolnictwie a teoria gospodarki socjalistycznej. Charakter wyzwań i zakres odpowiedzi. *Wieś i Rolnictwo*, nr 2.

1985

Rolnictwo izraelskie – próba realizacji socjalistycznej utopii. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych UW, 34 s.

Problemy ekonomii politycznej socjalizmu (uwagi o konferencji naukowej w Przesiece). *Biuletyn Naukowy Instytutu Nauk Ekonomicznych UW*, z. 31.

Strategia rozwoju rolnictwa (rec. książki J. Lewandowskiego). *Oeconomica Polona*, nr 2–3.

Wahania dochodu narodowego w gospodarce Polski Ludowej i ich mechanizm. *Oświata i Wychowanie*, nr 19 B.

Wahania koniunktury gospodarczej w kapitalizmie. *Oświata i Wychowanie*, nr 19.

1984

Społeczne i ekonomiczne uwarunkowania rozwoju rolnictwa w Izraelu. *Ekonomia*, z. 45.

1983

Reforma gospodarcza w świetle teorii gospodarki socjalistycznej. *Ekonomista*, nr 3–4.

1982

Przedsiębiorstwo a proces uspołeczniania środków produkcji. *Ekonomia*, z. 43.

1981

Ewolucja stosunków produkcji w uspołecznionym rolnictwie krajów socjalistycznych, w: J. Lewandowski, R. Wolniak (red.), *Stosunki produkcji i ich ewolucja*. Warszawa: Książka i Wiedza, s. 117–131 (wraz z E. Czerwińską).

Geneza, przebieg i konsekwencje pierwszych planów gospodarczych w PRL, w: *Przyczyny niepowodzeń reform gospodarczych w PRL*. Warszawa: PTE, Zarząd Główny (wraz z M. Starczewską).

Kierunki reform polityczno-gospodarczych w Polsce, w: R. Krawczyk (red.), *Reforma gospodarcza – propozycje, tendencje, kierunki dyskusji*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 201–278 (wraz z A. Moskwą i M. Sochą).

Problem drobnych farm jako element kwestii agrarnej w USA. *Wiś i Rolnictwo*, nr 1.

Stosunki produkcji w społeczno-ekonomicznej strukturze państwa socjalistycznego. *Ekonomia*, nr 41.

1979

Stosunki produkcji w rolnictwie wybranych krajów socjalistycznych. Warszawa: IPPML, 141 s.

Kształtowanie dochodów i konsumpcji ludności wiejskiej na przykładzie wybranych krajów socjalistycznych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4.

1978

Czynniki kształtujące dochody i konsumpcję ludności rolniczej o mieszanym źródle dochodów. *Wiś i Rolnictwo*, nr 4.

1976

Ekonomiczne problemy kształtowania produkcji rolniczej (rec. książki S. Rochny). *Ekonomista*, nr 3.

Rodzaje i funkcje dochodów ludności rolniczej. *Ekonomia*, z. 34.

Współczesne ujęcie przebrzmiałych teorii (artykuł polemiczny). *Ekonomia*, z. 35.

1975

Planowanie zmian społeczno-ekonomicznych w rolnictwie. *Biuletyn Naukowy Instytutu Nauk Ekonomicznych UW*, z. 31.

Polityka demograficzna. Zagadnienia społeczno-ekonomiczne (rec. książki M. Okólskiego). *Życie Gospodarcze*, nr 21.

1974

Ekonomia polityczna socjalizmu. Zagadnienia wybrane. W. Wilczyński (red.). *Życie Gospodarcze*, nr 11.

Ekonomiczna ocena dwuzawodowości w rolnictwie (rec. książki M. Muszyńskiego). *Ekonomista*, nr 2.

1973

Ceny i dochody w rolnictwie (rec. książki M. Pohorillego). *Życie Gospodarcze*, nr 17.

Noty biograficzne autorów

Marek Bednarski – prof. dr hab., pracuje na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW. Związany także z Instytutem Pracy i Spraw Socjalnych. Jego zainteresowania naukowe dotyczą szeroko rozumianej problematyki pracy, również wykonywanej poza sektorem oficjalnym, oraz zagadnień partycypacji pracowniczej. Wspólnie z prof. Jerzym Wilkinem zredagował podręcznik akademicki *Ekonomia dla prawników i nie tylko*. Należał także do zespołu autorskiego książki *Jakość rządzenia w Polsce* przygotowanej przez Profesora.

Marta Bład – dr hab., prof. PAN, pracuje w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN. Główne obszary jej zainteresowań to wielozawodowość rodzin rolniczych i reformy rolne. Prof. Jerzego Wilkina poznała 17 lat temu na Warsztatach Ekonomistów Rolnych w Suścu. Od 2003 r. pracuje w zespole Zakładu Integracji Europejskiej Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, którym kieruje Profesor.

Michał Brzeziński – dr hab., adiunkt na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Zajmuje się badaniami nad rozkładem dochodów i ekonomią nierówności. Jest pracownikiem Katedry Ekonomii Politycznej WNE UW, którą kierował prof. Jerzy Wiklin.

Izabella Bukraba-Rylska – prof. dr hab., pracownik naukowy w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN oraz Instytucie Socjologii UW. Główne jej zainteresowania to socjologia wsi i kultura wiejska. Z prof. Jerzym Wilkinem współpracuje przy okazji organizowanych od kilku lat przez Fundację na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa (FDPA) konkursów, których celem jest wyłonienie najciekawszych prac o wsi współczesnej i nagrodzenie ich publikacją w Wydawnictwie Naukowym Scholar.

Adam Czarnecki – dr, pracuje w Zakładzie Ekonomii Wsi w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN. Zajmuje się badaniem urbanizacji, wielofunkcyjności wsi, przedsiębiorczości wiejskiej, zjawiska drugich domów na wsi, roli małych miast w rozwoju obszarów wiejskich. Z prof. Jerzym Wilkinem łączy go zainteresowanie kwestią wielofunkcyjności wsi.

Andrzej Czyżewski – prof. dr hab., pracuje na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, gdzie kieruje Katedrą Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej. Prowadzi badania w zakresie teorii ekonomii, makroekonomii, ekonomii rolnej oraz gospodarki żywnościowej. Z prof. Jerzym Wilkinem łączy go: wspólnota myśli, dyskusje, uczestnictwo w różnorodnych gremiach i słabość do dobrych cygar.

Mirosław Drygas – dr, dyrektor Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN. Jego główne zainteresowania badawcze dotyczą ewolucji Wspólnej Polityki Rolnej UE oraz polityki rolnej w USA. Prof. Jerzy Wilkin konsultował jego pracę doktorską *Produkcyjne i ekonomiczne zróżnicowanie gospodarstw rodzinnych*.

Włodzimierz Dzun – prof. dr hab., pracownik Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN. Zajmuje się przemianami strukturalnymi w rolnictwie, a w szczególności zmianami w strukturze i efektywności gospodarstw rolnych. Prof. Jerzy Wilkin był recenzentem jego monografii: *Państwowe gospodarstwa rolne w procesie przemian systemowych w Polsce*, opublikowanej w 2005 r.

Jan Fałkowski – dr, adiunkt w Katedrze Ekonomii Politycznej Wydziału Nauk Ekonomicznych UW. Jego zainteresowania badawcze obejmują m.in. czynniki kształtujące politykę gospodarczą i siłę państwa. Prof. Jerzy Wilkin był promotorem jego pracy doktorskiej i pracy magisterskiej.

Maria Halamska – prof. dr hab., socjolog wsi, profesor zwyczajny Uniwersytetu Warszawskiego. Interesuje się przemianami rolnictwa rodzinnego, postkomunistyczną transformacją wsi środkowoeuropejskiej, zmianami struktury społecznej wsi. Z racji wspólnych „wiejskich” zainteresowań uczestniczyła razem z prof. Jerzym Wilkinem w wielu – nie tylko naukowych – przedsięwzięciach związanych z wsią, korzystała z Jego wsparcia przy własnych projektach, czasem zdarzało im się coś zorganizować wspólnie.

Łukasz Hardt – dr hab., adiunkt na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW, gdzie kieruje Katedrą Ekonomii Politycznej. Prowadzi badania z zakresu filozofii i historii ekonomii, a także szeroko rozumianej ekonomii instytucjonalnej. Z prof. Jerzym Wilkinem współpracował m.in. w ramach projektu badawczego poświęconego studiom nad jakością rządzenia w Polsce.

Jerzy Hausner – prof. dr hab., pracownik Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Ma w swym dorobku ponad 350 publikacji naukowych. Jak mówi: „Trudno byłoby policzyć projekty realizowane razem z Jurkiem Wilkinem...”

Aneta Kargol-Wasiluk – dr, pracuje na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku (obecnie w Katedrze Skarbowości). Zajmuje się problematyką ekonomizacji sfery publicznej, partnerstwem publiczno-prywatnym, finansami publicznymi, w tym kwestiami dyscypliny fiskalnej oraz koordynacji polityki fiskalnej na poziomie UE. Prof. Jerzy Wilkin był promotorem jej pracy doktorskiej *Partnerstwo publiczno-prywatne jako czynnik ekonomizacji dostarczania dóbr publicznych*.

Bogdan Klepacki – prof. dr hab., pracownik naukowy w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw na Wydziale Nauk Ekonomicznych SGGW, dr h.c. Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie. Zajmuje się problematyką ekonomiki rolnictwa, ekonomiki

i organizacji przedsiębiorstw, zarządzania zmianami, a ostatnio – logistyką. Przez sześć lat był zastępcą prof. Jerzego Wilkina w Komitecie Ekonomiki Rolnictwa PAN. Współpracuje z Profesorem w wielu dziedzinach od 20 lat.

Marek Kłodziński – prof. dr hab., pracownik naukowy w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN. Zajmuje się problematyką szeroko rozumianego rozwoju obszarów wiejskich. W okresie pełnienia funkcji dyrektora IRWiR PAN zaczął intensywnie współpracować z prof. Jerzym Wilkinem.

Andrzej Kondratowicz – dr hab., profesor ekonomii Uniwersytetu SWPS w Warszawie. Główne obszary jego badań to wolność gospodarcza, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz szeroko rozumiana ekonomia instytucjonalna. W latach 1977–2013 pracował na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW, dzieląc część swych zainteresowań i współpracując z prof. Jerzym Wilkinem. Z Jubilatem łączą go także zainteresowania amerykańskie, realizowane w Ośrodku Studiów Amerykańskich UW.

Piotr Kulyk – dr hab. inż., profesor Uniwersytetu w Zielonej Górze, prodziekan Wydziału Ekonomii i Zarządzania. Zajmuje się teorią ekonomii, makroekonomią, historią myśli agrarnej, międzynarodowymi stosunkami gospodarczymi. W pracy naukowej aktywnie wykorzystuje wzorce myślowe i badawcze zaczerpnięte z doświadczeń prof. Jerzego Wilkina. Demonstruje je wśród młodego pokolenia badaczy.

Jacek Lewkowicz – doktorant na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego (Katedra Ekonomii Politycznej), zajmuje się badaniami z zakresu ekonomii instytucjonalnej i ekonomicznej analizy prawa. Był studentem prof. Jerzego Wilkina i współpracował przy kierowanym przez niego projekcie badawczym dotyczącym jakości rządzenia w Polsce.

Beata Łopaciuk-Goncaryk – dr, adiunkt w Katedrze Ekonomii Politycznej na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW. Zajmuje się szeroko rozumianą problematyką kapitału społecznego. Prof. Jerzy Wilkin był promotorem jej pracy doktorskiej *Kapitał społeczny korporacji*.

Elżbieta Mączyńska – prof. dr hab., pracuje w Szkole Głównej Handlowej, w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie. Prowadzi badania na temat bankructw i zagrożeń w działalności przedsiębiorstw. Badania te łączy z analizami systemów społeczno-gospodarczych. Pełni społeczną funkcję Prezesa Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego (PTE). Jest członkiem Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN. Współpracowała z prof. Jerzym Wilkinem, realizując rozmaite przedsięwzięcia w PAN i PTE, m.in. współredagowała monografię *Co ekonomiści myślą o przyszłości*.

Katarzyna Metelska-Szaniawska – dr, adiunkt w Katedrze Ekonomii Politycznej na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW, od 2015 r. kieruje ośrodkiem naukowym Centre for Economic Analyses of Public Sector (CEAPS) przy tym Wydziale. Prowadzi badania

z zakresu ekonomii konstytucyjnej, ekonomicznej analizy prawa i teorii wyboru publicznego. Prof. Jerzy Wilkin był promotorem jej rozprawy doktorskiej *Constitutional Determinants of Economic Reforms in Post-Socialist Countries. An Empirical Study*.

Jan Jakub Michałek – prof. dr hab., dziekan Wydziału Nauk Ekonomicznych UW, na którym prof. Jerzy Wilkin pracował od roku 1970 do 2014 i którego był także dziekanem (w latach 1996–1999). Wspólnie z prof. Jerzym Wilkinem przygotował ekspertyzę na temat potencjalnych skutków liberalizacji rolnej w Rundzie Doha WTO, jest autorem dwóch rozdziałów w podręczniku pod redakcją Profesora *Ekonomia nie tylko dla prawników*.

Dominika Milczarek-Andrzejewska – dr hab., prof. PAN, pracownik naukowy w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, do 2013 r. pracowała w Katedrze Ekonomii Politycznej na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW. Zajmuje się problematyką polityki rolnej i rozwoju obszarów wiejskich z perspektywy ekonomii instytucjonalnej i ekonomii politycznej. Prof. Jerzy Wilkin był promotorem jej pracy doktorskiej *Prywatyzacja państwowych gospodarstw rolnych jako proces zmian instytucjonalnych*.

Witold Morawski – prof. dr hab., kieruje Katedrą Nauk Społecznych w Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Jest emerytowanym profesorem zwyczajnym Uniwersytetu Warszawskiego, w którym pracował w latach 1965–2007. Jego zainteresowania badawcze obejmują socjologię ekonomiczną (autor podręcznika akademickiego *Socjologia ekonomiczna*, wydane w PWN, wielokrotnie wznawianego), globalizację (*Konfiguracje globalne*, PWN) oraz modernizację, socjologię pracy i organizacji, teorię zmiany społecznej, socjologię amerykańską (doktorat i habilitacja), demokrację ekonomiczną, relacje wzajemne w ramach trójkąta społeczeństwo–gospodarka–polityka. Z prof. Jerzym Wilkinem łączy go zbieżność reakcji na to, co się wokół dzieje.

Iwona Nurzyńska – dr, pracownik naukowy w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN. Zajmuje się szeroko rozumianą problematyką polityk publicznych, w tym polityką rozwoju regionalnego, polityką rolną i rozwoju obszarów wiejskich. Z prof. Jerzym Wilkinem współpracuje od 2000 r., m.in. w ramach redakcji naukowej cyklu opracowań *Polska wieś. Raport o stanie wsi*.

Walenty Poczta – prof. dr hab., pracuje na Uniwersytecie Przyrodniczym w Poznaniu, gdzie pełni funkcję Dziekana Wydziału Ekonomiczno-Społecznego oraz kieruje Katedrą Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie. Bada problematykę integracji Polski z UE w dziedzinach: sektora żywnościowego, rozwoju obszarów wiejskich, ekonomii sektora rolno-żywnościowego, handlu zagranicznego produktami rolno-żywnościowymi, rolnictwa europejskiego i światowego. Z prof. Jerzym Wilkinem współpracował m.in. jako jeden z autorów wydawanych od 2000 r. raportów *Polska wieś. Raport o stanie wsi*.

Jacek Raciborski – prof. dr hab., socjolog, kierownik Zakładu Socjologii Polityki w Instytucie Socjologii UW, założyciel i prezes Wydawnictwa Naukowego Scholar.

W połowie lat 70. ubiegłego wieku był studentem prof. Jerzego Wilkina, wówczas adiunkta. Później miał okazję współpracować z Profesorem przy różnych okazjach, zwłaszcza w roli wydawcy. Podziela jego zainteresowania rolą państwa w tworzeniu i podtrzymywaniu ładu społecznego.

Marek Ratajczak – prof. dr hab., pracuje na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu w Katedrze Makroekonomii i Badań nad Rozwojem. Autor publikacji z zakresu makroekonomii, historii myśli ekonomicznej, zwłaszcza w obszarze ekonomii instytucjonalnej, rozwoju edukacji ekonomicznej, oraz na temat infrastruktury, w szczególności gospodarczej. Z prof. Jerzym Wilkinem współpracował m.in. w trakcie pełnienia funkcji sekretarza stanu w Ministerstwie Nauki i Szkolnictwa Wyższego przy ocenianiu czasopism naukowych.

Andrzej Rychard – prof. dr hab., socjolog, dyrektor Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, współpracował z prof. Jerzym Wilkinem w projekcie *EU Monitoring*.

Karolina Safarzyńska – dr, adiunkt naukowy w Katedrze Ekonomii Politycznej na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW. Dołączyła do zespołu w 2013 r., kiedy katedrą kierował prof. Jerzy Wilkin. W latach 2010–2013 pracowała jako adiunkt na Vienna University of Economics and Business. Zajmuje się procesami transformacji w kierunku zrównoważonego rozwoju, ekonomią ewolucyjną i instytucjonalną, a także ekonomią złożoności.

Joanna Siwińska-Gorzelał – dr, adiunkt na Wydziale Nauk Ekonomicznych UW. Zajmuje się analizą sektora publicznego i polityki fiskalnej. Prof. Jerzy Wilkin był recenzentem jej doktoratu oraz kierownikiem projektów naukowych, w których uczestniczyła.

Monika Stanny – dr hab., prof. PAN, pracuje w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, gdzie kieruje Katedrą Ekonomii Wsi. Prowadzi badania z zakresu ekonomii przestrzennej, zróżnicowania rozwoju obszarów wiejskich, rynku pracy i demografii. Razem z prof. Jerzym Wilkinem pracuje nad koncepcją badania obejmującego (w uogólnieniu) 100 lat przemian na polskiej wsi i w rolnictwie.

Andrzej Piotr Wiatrak – prof. dr hab., pracuje na Wydziale Zarządzania UW, gdzie kieruje Zakładem Jakości Zarządzania. Prowadzi badania z zakresu zarządzania organizacjami publicznymi i gospodarczymi, rozwoju lokalnego i regionalnego, w tym przemian strukturalnych wsi i rolnictwa. Z prof. Jerzym Wilkinem współpracuje od 1973 r., realizując wspólne projekty badawcze dotyczące przemian strukturalnych wsi i rolnictwa oraz polityki w tym zakresie.

Andrzej Wojtyna – prof. dr hab., kierownik Katedry Makroekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Jego zainteresowania badawcze dotyczą współczesnej myśli ekonomicznej, roli państwa w procesach gospodarczych oraz instytucjonalnych uwarunkowań skuteczności polityki makroekonomicznej. Z prof. Jerzym Wilkinem

współpracował przez kilka lat w ramach projektu Friedrich Ebert Stiftung *EU Monitoring*, przygotowując raporty dotyczące przystąpienia Polski do UE.

Marian Zalesko – dr, pracownik Wydziału Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku. Przedmiotem jego zainteresowań są: historia gospodarcza i historia myśli ekonomicznej, a także zagadnienia rozwoju wsi i rolnictwa. Profesor Jerzy Wilkin był promotorem jego pracy doktorskiej *Instytucjonalizacja rynku rolnego w Polsce*.

Katarzyna Zawalińska – dr hab., prof. PAN, zastępca dyrektora ds. naukowych i kierownik Zakładu w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN. Zajmuje się regionalnymi modelami równowagi ogólnej, modelami równowagi cząstkowej oraz badaniami nad polityką rolną, konkurencyjnością i efektywnością rolnictwa. Profesor Jerzy Wilkin był promotorem jej pracy doktorskiej *The Competitiveness of Polish Agriculture in the Context of Integration with the European Union*.

Józef Stanisław Zegar – prof. dr hab., pracownik Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego w Warszawie. Zajmuje się problemami ekonomii agrarnej i polityki zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Z prof. Jerzym Wilkinem spotyka się przy okazji konferencji i seminariów naukowych.

Tomasz Żylicz – prof. dr hab., pracuje na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. Badania prowadzi głównie w tamtejszym Warszawskim Ośrodku Ekonomii Ekologicznej. Profesora Jerzego Wilkina poznał ponad 40 lat temu, gdy ten – jeszcze jako asystent – był opiekunem studenckiego koła naukowego.

Indeks nazwisk

A

Acedo F.J. – 64, 72
Acemoglu D. – 155, 156, 163, 167, 237, 246,
371, 373, 379, 462, 467
Ackerman B. – 107
Adamczyk J. – 441, 443, 452
Adamowicz M. – 380
Adams J.T. – 181, 195
Adamski W. – 254
Adler P.S. – 59, 65, 72
Aghion Ph. – 154–164, 166, 167, 261, 265
Aiyar Sh. – 275, 276, 278
Akcigit U. – 154–158, 161, 167
Akram-Lodhi A.H. – 320, 333, 459, 467
Alchian A.A. – 184, 198, 207
Alexander K.L. – 260, 265
Alexandrova A. – 52, 55, 56
Algan Y. – 202, 207
Almstedt Å. – 308, 316
Alonso-Borrego C. – 168
Alwin D.F. – 228, 229, 231, 233
Anand R. – 277, 278
Anderson J.B. – 260, 265
Andrews J. – 269, 278
Anguiano E. – 408, 411, 421, 422
Antoncic V. – 233
Araghi F.A. – 330, 333, 428, 437
Arrow K.J. – 46, 55, 84, 85, 473, 488
Arthur W.B. – 129, 135
Arts W. – 233
Arystoteles – 55, 75, 80, 85, 95, 105, 133
Asch P. – 80, 85
Aubert C. – 465, 468
Aubyn M.S. – 261, 262, 265
Augustyn, św. – 475, 476, 480
Ayres I. – 197, 203, 207

B

Backhaus J. – 105, 112
Backhouse R.E. – 488

Baczko B. – 174, 179
Baer-Nawrocka A. – 302, 410, 411, 420
Bahm A.J. – 82, 85
Bakker M. – 421
Balcerowicz L. – 20, 241
Balcerzak A.P. – 124
Baldock D. – 340, 421
Baldwin R. – 166, 167
Balls E. – 161, 168
Balzer C. – 350
Bałtowski M. – 367, 368
Bamps C. – 421
Banse M. – 421
Bański J. – 410, 420
Barbier E.B. – 462, 468
Bardhan P. – 377, 379
Barroso C. – 72
Barrow L. – 259, 266
Bartczak A. – 290
Bartley J. – 421
Baszkievicz J. – 237, 246
Baum R. – 387, 392
Baumol W. – 172
Beba P. – 438
Beck U. – 141, 150
Becker B. – 160, 167
Becker G.S. – 28, 42, 47, 55, 80, 85, 106, 112,
184, 479, 488
Beckmann V. – 422
Bednarski M. – 11, 13, 14, 19, 139, 141, 144,
148, 150–152, 504
Beethoven L. van – 477
Befort B.L. – 350
Belfield C.R. – 259, 265
Beldowski J. – 104, 112
Bengtsson J. – 423
Benito P. – 421
Bentham J. – 105
Benton T. – 423
Beretta S. – 43
Berg L. van den – 422

- Bergeaud A. – 161, 167
Berger P.L. – 300, 302
Bergh J.C.J.M. van den – 130, 136
Berkel D.V. – 422
Berlin I. – 195
Bernaciak M. – 33, 42
Bernstein H. – 320–322, 324, 330, 333, 459, 460, 465, 468
Bhandari S. – 210, 222
Bielecki J.K. – 352
Bieling C. – 290
Birchenhall C.T. – 130, 136
Bismarck O. von – 227
Blair T. – 162
Blanpain R. – 150
Blaug M. – 78, 85
Block W. – 183, 184, 195
Bludnik I. – 79, 85
Blundell R. – 161, 167
Błąd M. – 12, 27, 299, 302, 374, 379, 381, 504
Błocki Z. – 60, 72
Bochenek M. – 125
Boehlke J. – 125
Boer H. de – 261, 266
Boeri T. – 202, 207
Boisvert R.N. – 307, 317
Bołtromiuk A. – 315, 316, 454
Bommel K. van – 421
Bonaccorsi A. – 265
Borning A. – 76, 86
Bouckaert B. – 113
Boulding K.E. – 27, 29, 30, 42, 342, 473, 481, 486, 488
Boumans M. – 56
Bourdieu P. – 59, 72
Bowles S. – 130, 133, 135
Braman S. – 198, 207
Brass T. – 320, 330, 333
Breman J. – 333
Brenner N. – 305, 316
Breton M.J. – 421
Brigitte S. – 56
Britz W. – 422
Brodzińska K. – 447, 452
Brookfield H. – 456, 468
Brown L.R. – 462, 468
Brzeziński M. – 13, 27, 43, 153, 156, 167, 504
Buckwell A. – 341
Bugajski R. – 239
Bukowska G. – 58, 60, 64, 72, 259, 265
Bukowski A. – 176, 177, 179
Bukraba-Rylska I. – 15, 16, 293, 302, 370, 371, 377, 380, 389, 392, 504
Burch D. – 461, 468
Bures A. – 277, 278
Burt R.S. – 59, 65, 72
Buszko-Briggs M. – 279, 290
Buttel F.H. – 321, 334, 437
Buttiglione R. – 40
Byres T.J. – 320, 323, 330, 333
- C**
- Cahuc P. – 202, 207
Cai J. – 160, 167
Calabresi G. – 106, 112
Camerer C. – 49, 55
Cameron D. – 126
Campbell H. – 323, 333
Caplin A. – 43, 56
Carlyle Th. – 85, 473
Carnap R. – 46, 52, 55
Carolan M. – 461, 464, 468
Caroll A.B. – 440
Carter J.R. – 80, 85
Cartwright N. – 46, 48, 52, 53, 56
Carvelli A. – 33, 42
Casanueva C. – 72
Cavazzani A. – 317
Cette G. – 159, 167
Chandrasekhar S. – 477, 478, 488
Cheng K.C. – 278
Chlebicka A. – 369, 380
Chmielecki A. – 486, 488
Chmielnicki P. – 107, 112
Chodorowski J. – 300, 302
Choi J.-K. – 130, 135
Chołaj H. – 458, 468
Chopin F. – 178
Chudy W. – 44
Ciaian P. – 411, 414, 420
Cichomski B. – 233
Cieślík A. – 217, 222, 470
Cincera M. – 164, 167
Clark C.W. – 14, 283, 284, 286, 287, 290
Clarke E.H. – 200, 207
Clemenceau G. – 32

Clinton B. – 98
 Coase R. – 104, 106–108, 112
 Cocklin C. – 305, 316
 Coglianese C. – 204, 207
 Cohen E. – 159, 167
 Cohen R.S. – 55
 Colander D.C. – 27, 42, 43, 49, 53, 54, 56, 79,
 83, 86, 95, 99, 126, 136, 406, 481, 483,
 488
 Coleman J.S. – 59, 65, 72
 Commons J.R. – 120, 121
 Coombes B. – 323, 333
 Cooter R. – 107, 109, 112
 Coudenhove-Kalergi R. – 301, 302
 Coulon F. – 421
 Cox S. – 268–270, 278
 Craswell R. – 203, 207
 Craver C.F. – 52, 55, 56
 Crew M. – 208
 Croll P. – 257, 265
 Crosnoe R. – 260, 265
 Cullen J. – 181, 195
 Curtis M. – 182
 Curzytek J. – 296, 302
 Czajanow A. – 15, 17, 319, 324–329, 332, 333,
 458, 468
 Czajkowski M. – 279, 290
 Czapiński J. – 71, 72, 370, 380, 393
 Czarnecki A. – 15, 16, 305, 307, 309, 315, 316,
 318, 504
 Czarnitzki D. – 164, 167
 Czarny B. – 29, 43
 Czubak W. – 438
 Czyżewski A. – 15, 17, 294, 295, 299, 303, 319,
 322–324, 327, 331, 333, 335, 459, 460,
 468, 504
 Czyżewski B. – 420

D

Dabla-Norris E. – 277, 278
 Daghbashyan Z. – 263, 265
 Dahlman C.J. – 199, 207
 Dargan L. – 378, 380
 Darnhofer I. – 349
 Dasgupta P. – 59, 72
 Davis J.B. – 43, 487, 488
 De Geest G. – 105, 107, 112, 113
 De Stefano D. – 60, 64, 72

Deaton A. – 161, 167
 Debreu G. – 46, 48, 55, 56
 Dedieu B. – 349
 Deiacio E. – 263, 265
 Del Rio A. – 421
 Dembinski P.H. – 42, 43
 Demsetz H. – 198, 207
 Dewatripont M. – 167, 265
 Diaz J.A.R. – 423
 Dibden J. – 316
 Diday E. – 311, 317
 Diehl K. – 421
 Diner D. – 300, 303
 Ding C. – 408, 421
 Domański H. – 229, 233, 253, 254, 299, 303,
 391, 393
 Dominiak P. – 143, 150
 Doorn A.V. – 422
 Dopfer K. – 45, 56, 125, 481, 488
 Drillet Z. – 421
 Drygas M. – 15, 16, 295, 303, 336, 368, 371,
 380, 381, 453, 505
 Drzymała M. – 238
 Du L. – 167
 Dubner S.J. – 48, 57
 Dudek K. – 170, 175, 179
 Duer I. – 446, 448, 452
 Dugger W. – 120, 124
 Dullien S. – 163, 168
 Dumont L. – 227, 233
 Dumouchel P. – 79, 86
 Durand G. – 305, 317
 Durlauf S.N. – 167
 Duval R. – 278
 Dyczewski L. – 43, 44
 Dzieliński M. – 156, 167
 Dzierzgowski J. – 148, 151
 Dzionek-Kozłowska J. – 119, 124
 Dzun W. – 15, 16, 296, 299, 303, 351–353,
 355, 359, 367, 368, 384, 389, 393, 409–
 411, 413, 420, 505

E

Easterlin R.A. – 488
 Easton S. – 184, 195
 Edler J. – 165, 168
 Eickhout B. – 421
 Einstein A. – 54, 477–480

Enders J. – 261, 266

Engels F. – 236, 457

Entwisle D.R. – 260, 265

Escosura P. de la – 184, 194

Eupen M.V. – 422

Evans N. – 308, 317

F

Faber A. – 446, 448, 452

Fagan C. – 147, 150

Fahlbeck E. – 317

Fałkowski J. – 15, 58, 64, 72, 369, 378, 380, 505

Fałkowski M. – 371, 380

Farrington J. – 421

Faure M. – 113

Faver C.A. – 60, 72

Fazal S. – 408, 421

Fedyszak-Radziejowska B. – 368

Fennell L.A. – 112

Fernandez-Villaverde J. – 167

Fichte J. – 301

Filip A. – 449, 451, 453

Fitoussi J.-P. – 101

Florek L. – 140, 150

Föllmer H. – 86, 136

Forcadell F.J. – 168

Forys G. – 393

Foster J.B. – 437

Fox M.F. – 60, 72

Franciszek, papież – 43

Franklin B. – 80

Franklin D. – 269, 278

Freeman R.E. – 440, 454

Frenkel I. – 298, 303, 376, 380

Friedman B. – 76, 86

Friedman D.D. – 108, 112

Friedman M. – 49, 56, 184, 440, 484

Friedman R. – 184

Friedman Th. – 273

Friedmann H. – 461, 468

Frieske K.W. – 150–152

Fromm E. – 97, 100, 462, 468

Frycz Modrzewski A. – 100

Fuccella V. – 72

Fuchs T. – 257, 266

Fukuyama F. – 250

Fuller L.L. – 237, 246

Furmankiewicz M. – 377, 378, 380

G

Gala J.L. – 72

Galán J.I. – 168

Galbraith J.K. – 83, 90, 94–96, 100, 121

Galileusz – 48

Galletta D. – 86

Galpin C.J. – 333

Gałkowski J.W. – 43, 44

Gandhi I. – 462

Gant R.L. – 408, 421

Garcia F. – 265

Gardawski J. – 139, 141, 150

Garner E. – 427, 428, 437

Garoupa N. – 107, 114

Gasparski W. – 78, 86

Gates B. – 461

Gates M. – 461

Gaudio G. – 317

Gazal-Ayal O. – 111, 112

Gdula M. – 148, 150

Geertz C. – 478

Gender P. – 427, 428, 437

Gerschenkron A. – 156

Gersemann O. – 181, 195

Gibbon D. – 349

Giddens A. – 162

Giergiczny M. – 282, 287, 290

Giesecke J. – 415, 416, 418, 422

Gigliotti G.A. – 80, 85

Gilbert D.R. – 440, 454

Gintis H. – 51, 56

Giovannucci D. – 337, 349

Girard P. – 421

Gitzlaff N.J. – 266

Glaeser E.L. – 461, 468

Głogosz D. – 141, 144, 145, 148, 150

Gnyszka M. – 33, 42

Gocht A. – 422

Goczek Ł. – 117, 124

Godłów-Legiędź J. – 84, 86

Goldberg M. – 56, 86, 136

Golecki M.J. – 196, 207

Golinowska S. – 143, 151

Gombrich E.H. – 481, 482, 488

Goodman D. – 323, 333

Goodwin M. – 378, 381

Goraj L. – 374, 380

Gorlach K. – 393
 Gornev G. – 233
 Gorter H. de – 307, 317
 Gorynia M. – 27, 43
 Gorzelak G. – 295, 303
 Goyal S. – 60, 61, 72
 Górecka D. – 124
 Górska J. – 408, 410, 421
 Grabska A. – 100
 Grabski S. – 302, 303
 Grabski W. – 298, 303, 458, 468
 Granovetter M. – 29, 43
 Granvik M. – 307, 317
 Greenwald B.C. – 197, 207
 Grimal P. – 35, 43
 Grontkowska A. – 406
 Grosch P. – 79, 87
 Grosse T.G. – 369–371, 380, 413, 421
 Grubel H. – 184
 Grueff J. – 213, 223
 Guala F. – 48, 56
 Gul F. – 28, 43, 49, 50, 56
 Gutierrez J.J. – 168
 Guyomard H. – 423
 Guzek M. – 86
 Gwartney J. – 183–187, 189, 190, 192, 193, 195

H

Ha J. – 157, 168
 Haas A. – 56, 86, 136
 Hadfield G. – 106, 112
 Hagedorn K. – 294, 303
 Hagemeyer J. – 214, 220, 223
 Hahn H. – 46, 55
 Haider J. – 293
 Haines F. – 197, 202, 207
 Halamska M. – 15, 16, 298, 303, 316, 318, 370, 380, 383, 390, 391, 393, 505
 Hall J. – 37, 185–187, 189, 190, 192, 193, 195
 Hamermesh D.S. – 60, 72
 Hamilton L. – 67, 72
 Hamrol A. – 450, 453
 Hands D.W. – 49, 56, 487, 488
 Hanley N. – 279, 290
 Hanushek E.A. – 256–259, 266
 Harberger A. – 184

Hardt Ł. – 12, 17, 45–49, 52, 56, 89, 100, 110, 198, 207, 245, 369–371, 380, 413, 421, 505
 Harmgart H. – 157, 164, 167
 Harrison A. – 167
 Hart K. – 421
 Hartel T. – 423
 Haskins R. – 160, 168
 Hausner J. – 13, 14, 169, 288, 290, 505
 Hawking S. – 479, 480, 488
 Hayek F.A. von – 301, 303
 Hebebrand C. – 349
 Hegel G.W.F. – 476
 Heiferink M. – 422
 Heilbronner R.L. – 28, 43
 Heiligenberg H.A.R.M. – 422
 Heisenberg E. – 477, 479
 Heller M. – 10, 53, 54, 56, 74
 Helming J. – 421
 Helming K. – 413, 421
 Helpman E. – 223
 Hemous D. – 161, 167
 Hempel C.G. – 46, 56
 Henderson W. – 483, 488
 Henisz-Matuszak A. – 295, 303
 Herbst J. – 370, 380
 Herbst P. – 285, 290
 Herck K. van – 408, 422
 Herkmans P. – 233
 Hersch J. – 107, 111, 113
 Hesli V.L. – 60, 72
 Hicks J.R. – 196, 200, 201, 206, 207
 Hilferink M.H.A. – 421
 Hill G. – 308, 317
 Hill J. – 350
 Hillel – 84
 Hippiaz – 476
 Hirschman A. – 228, 233, 250, 254
 Hitchcock C. – 56
 Hitchcock J. – 52
 Ho G. – 278
 Hobbes Th. – 105, 236
 Hobsbawm E.J. – 321, 333, 425, 437, 455, 468
 Hockuba Z. – 27, 43
 Hodgson G.M. – 124, 131, 136
 Hoffner J. – 31
 Hollander G.M. – 306, 317
 Holmes J. – 306, 308–311, 315, 317

Holt-Giménez E. – 461, 468
 Hopfensitz A. – 130, 135
 Horridge M. – 415, 416, 418, 422
 Hovenkamp H. – 105, 108, 113
 Howitt P. – 154–158, 167, 168
 Hoxby C.M. – 259, 265, 266
 Hume D. – 463
 Hutchison T.W. – 57
 Huylenbroek G. van – 305, 317
 Hykawy R. – 300, 303
 Hysing E. – 285, 290

I

Ichimura S. – 233
 Irons M.D. – 80, 85
 Isaacman A.F. – 334
 Iwanek M. – 20
 Izdebski H. – 204, 207

J

Jagła W. – 390, 393
 Jakubowski M. – 165, 168
 James A. – 169, 179
 James W. – 233
 Jan Paweł II, papież – 10, 31, 33–41, 43, 44,
 55, 74, 86
 Jan XXIII, papież – 34, 35, 37, 43
 Janik K. – 246
 Jankowski A. – 44
 Jansson K. – 421
 Jansson T. – 421, 422
 Jaroszewicz J. – 410, 422
 Jeasakul P. – 277, 278
 Jensen M. – 198, 207
 Jensen P. – 266
 Jessop B. – 320, 333
 Jevons W.S. – 49, 57
 Jha P. – 324, 334
 Jones B. – 60, 73
 Jones C. – 155, 168
 Jones L. – 421
 Jones R. – 183, 184, 195
 Józwiak W. – 297, 303, 390, 393
 Judt T. – 296, 301, 303
 Juselius K. – 56, 86, 136

K

Kaczmarczyk P. – 142, 151, 376, 380
 Kaderabkova A. – 167, 168
 Kagan A. – 445, 453
 Kähkönen S. – 103, 113, 473, 488
 Kahn P.H. Jr. – 76, 86
 Kahneman D. – 128, 136
 Kahrs H. – 301, 303
 Kaldor N. – 196, 200, 201, 206, 207
 Kaleta A. – 374, 381
 Kaletsky A. – 274, 275, 278
 Kalinowski J. – 294, 303
 Kamerschen D. – 396, 406
 Kamieniecki K. – 407, 421
 Kamiński A.Z. – 247, 254
 Kamiński R. – 377, 381
 Kamiński Z.J. – 410, 421
 Kancs D. – 414, 420
 Kania J. – 447, 453
 Kant I. – 75
 Kapil N. – 163, 168
 Kaplow L. – 110, 113
 Kapłon A. – 447, 453
 Kargol-Wasiluk A. – 12, 74, 505
 Karol, książę Walii – 98
 Kartezjusz – 48, 75, 476
 Kautsky K. – 322, 333, 455, 457, 468
 Kay C. – 459, 467
 Kearney J. – 423
 Keenleyside C. – 413, 421
 Kekic L. – 268–270, 278
 Kepler J. – 9, 478
 Kerr R. – 478
 Keynes J.M. – 77, 79, 86
 Keynes J.N. – 53, 57
 Khakhulina L. – 233
 Kida M. – 278
 Kiersztyn A. – 148, 151
 Kierzkowski H. – 184
 King S.D. – 271–274, 278
 Kirman A. – 56, 86, 136
 Kitch E. – 106, 113
 Klaes M. – 56
 Klank L. – 299, 303
 Klee P. – 483
 Kleer J. – 100, 254
 Klepacka D. – 381

- Klepacki B. – 15, 17, 395, 406, 505
 Klerx L. – 345, 349
 Klimczak B. – 486, 488
 Kluegel J.R. – 233
 Kluska R. – 239
 Kłodziński M. – 15, 16, 305, 307, 317, 318,
 368, 506
 Kniec W. – 377, 378, 381
 Knight F. – 141
 Knops L. – 422
 Kochanowicz J. – 327, 334
 Kochnar K. – 278
 Kolarska-Bobińska L. – 380, 381
 Kołakowski L. – 46, 47, 53, 54, 57
 Kołodko G.W. – 96, 100
 Kondratowicz A. – 13, 180, 183, 184, 195, 506
 Konold W. – 290
 Koomen E. – 421, 422
 Koraszewski A. – 299, 303
 Kornai J.J. – 91, 98, 100
 Kose M.A. – 268, 278
 Kosela K. – 294, 303
 Kowalczyk S. – 338, 349, 450, 451, 453
 Kowalik T. – 162, 168, 294, 303
 Koza-Granosz M. – 75, 86
 Kozłowska-Burdziak M. – 368
 Kozuń-Cieślak G. – 425, 438
 Koźmiński A.K. – 117, 124
 Koźmiński L. – 226
 Kramer M.R. – 440
 Krasnodębski Z. – 302, 303
 Królikowska K. – 377, 380
 Krugman P.R. – 54, 57, 83, 86, 96, 100, 116,
 124, 126, 136, 209, 219, 223
 Kryk B. – 441, 453
 Kryńska E. – 149, 151
 Kubielas S. – 163, 164, 168
 Kuhlman T. – 421
 Kuhn Th.S. – 94, 95, 100, 485, 488
 Kukiz P. – 251
 Kukliński A. – 98, 100
 Kułyk P. – 15, 17, 319, 322, 323, 330, 333, 334,
 506
 Kundera E. – 77, 86
 Kurowicki J. – 476, 477, 488
 Kuzhabekova A. – 65, 72
 Kwon S.W. – 59, 65, 72
 Kyobe A. – 278
- L**
- Laband D.N. – 60, 64, 72
 Lachowski S. – 76, 86
 Lagarde Ch. – 98
 Lakatos I. – 51
 Lamarche H. – 383, 393
 Lambotte M. – 421
 Landes W.M. – 107, 113
 Landreth H. – 27, 43, 79, 86, 406
 Laslett P. – 326, 334
 Lasschen J.-P. – 422
 Latos-Miłkowska M. – 150, 151
 Lawrence G. – 461, 468
 Lawson R. – 183–187, 189, 190, 192, 193, 195
 Lazear E. – 47, 57
 Le Master D.C. – 285, 290
 Lee F. – 110
 Lee J.M. – 60, 72
 Leeuwis C. – 345, 349
 Legros P. – 167
 Lemaire J. – 317
 Lemieux P. – 191, 195
 LeMouël P. – 421
 Lenin W.I. – 457, 458, 468
 Leon XIII, papież – 31
 Leopold A. – 353
 Lesschen J.P. – 421
 Levi-Faur D. – 246
 Levin H.M. – 259, 265
 Levin R. – 330, 334
 Levitt S.D. – 48, 57
 Lewicka-Strzałecka – 486, 488
 Lewkowicz J. – 13, 14, 196, 506
 Lichniak I. – 143, 151
 Lichtenberg E. – 408, 421
 Lim C.H. – 277, 278
 Lim J.J. – 278
 Lin N. – 65, 72
 Lincoln A. – 227
 Lind H. – 121, 125
 Lindberg G. – 317
 Lindhjem H. – 290
 Lipiec J. – 75, 76, 85, 86
 Lippmann W. – 181, 182, 195
 Liro A. – 446, 448, 453
 Lissoni F. – 60, 65, 72
 Lissowska M. – 93, 100

- List F. – 301
 Loewenstein G. – 49, 55
 Lotze R.H. – 75
 Lucas R. – 54, 57
 Lundback E. – 277, 278
 Lundmark L. – 316
 Lux T. – 56, 86, 136
- Ł**
- Łanowicz J. – 43
 Łętowska E. – 242, 246
 Łopaciuk-Goncaryk B. – 13, 58, 60, 64, 72, 248, 254, 506
 Łukaszewicz A. – 28, 44, 408, 421
- M**
- Macey J. – 106, 113
 Machiavelli N. – 105, 236
 Machol-Zajda L. – 140, 151
 MacIntyre A. – 134, 136
 Mackaay E. – 104, 105, 113
 MacSharry R. – 432, 446
 Madej Z. – 99, 100
 Magdoff F. – 437
 Mairesse J. – 72
 Majewski E. – 424, 438
 Majka J. – 31, 32, 44
 Mäki U. – 46, 47, 50, 51, 57, 487, 488
 Malassis L. – 464, 468
 Mallon F.E. – 334
 Malthus Th. – 473
 Małysiak S. – 43
 Mamdani M. – 323, 334
 Manne H.G. – 106
 Manning A. – 200, 208
 Manteuffel R. – 481, 488
 Mańko S. – 374, 380
 Maravall J.M. – 236, 246
 March J. – 244, 246
 Marciano A. – 102, 113
 Marginson S. – 266
 Margolis G. – 160, 168
 Markowski R. – 252, 254
 Marks K. – 236, 457, 466, 468, 484
 Marks-Bielska R. – 368, 407, 421
 Marsden T. – 308, 317
 Marshall A. – 53, 57, 95, 100, 118, 119, 484
 Martin W. – 210, 223
 Mas-Colell A. – 265
 Mason D.S. – 233
 Masten S.E. – 198, 208
 Matera R. – 406
 Matey-Tyrowicz M. – 146, 151
 Mather A.S. – 308, 317
 Matthews P. – 483
 Matuszczak A. – 335, 459, 468
 Maurel M.-C. – 383, 393
 Mautner N. – 316
 Maxwell E.C. – 478
 Mazzucato M. – 159, 168
 Mączyńska E. – 12, 86, 88, 92, 94, 100, 101, 162, 168, 254, 506
 McAdams R.H. – 110, 112
 McCloskey D.N. – 54, 483–485, 488
 McCracken D. – 422
 McKelvey M. – 263, 265
 McKenzie B. – 396, 406
 McLaughlin P. – 334
 McMichael P. – 321, 324, 330, 334, 460, 461, 468, 469
 Meckling W. – 198, 207
 Medema S. – 104, 106, 113
 Meij H. van – 421
 Mendelson E. – 204, 207
 Mercuro N. – 104, 106, 113
 Merton R.K. – 91, 100
 Mesjasz Cz. – 197, 208
 Messerlin P. – 210, 223
 Metcalfe J.S. – 131, 136
 Metelska-Szaniawska K. – 12, 102, 104, 112, 506
 Meyfroidt P. – 408, 422
 Michalak P. – 374, 380
 Michalon B. – 390, 393
 Michał Anioł – 11, 481
 Michałek A. – 214, 217, 222
 Michałek J.J. – 13, 14, 100, 209, 217, 222, 223, 254, 300, 303, 470, 507
 Michna W. – 304, 408, 410, 421, 432, 433, 438
 Middelaar L. van – 300, 304
 Mierlo B. van – 345, 349
 Mihm S. – 93, 101
 Milczarek-Andrzejewska D. – 15, 17, 507
 Milder J. – 349
 Mill J.S. – 48, 53, 77–79, 86, 118, 466

Miller G.P. – 102, 113
 Minniti A. – 157, 168
 Mintzberg H. – 440
 Minus P.M. – 486, 488
 Mirosław J. – 147, 151
 Mises L. von – 29, 44, 46
 Miszewski M. – 89, 100
 Modrzewski A.F. – 97
 Mohapatra S. – 278
 Mondrian P. – 483
 Montobbio F. – 72
 Moody J. – 64, 72
 Moor J. – 320, 331, 334
 Moraga González J.L. – 60, 61, 72
 Morawski P. – 229, 233
 Morawski W. – 13, 15, 142, 149, 151, 225, 232, 233, 507
 Morgan B. – 205, 208
 Morgan G. – 484, 488
 Morkis G. – 450, 453
 Morris C. – 308, 317
 Moszyński M. – 100
 Mota Prado M. – 107, 114
 Moyo D. – 273, 274, 278
 Moyo S. – 324, 334
 Mundle S. – 333
 Musiał W. – 409–411, 413, 421
 Myrdal G. – 29, 121, 125

N

Nabeshima K. – 276, 278
 Nafeez A.N. – 99, 100
 Nardinelli C. – 396, 406
 Naumann F. – 301
 Navrud S. – 290
 Nebenius K. – 301
 Nehrebecka N. – 282, 290
 Nelson E. – 323, 334
 Nelson R. – 129, 136
 Neocosmos M. – 330, 334
 Neuhaus R.J. – 32, 33, 35, 37–40, 44
 Neurath M. – 55
 Neurath O. – 46, 55
 Newman P. – 113
 Newton I. – 48, 477
 Niedzielski E. – 368
 Nierenberg N. – 349
 Nietzsche F.W. – 75

Nijnik M. – 308, 317
 Niklewicz K. – 223
 Nisini L. – 408, 411, 422
 Niżnik J. – 100, 254
 Nobel A. – 116, 117, 121
 Nolte K. – 409, 421
 Nordhaus W.D. – 200, 208, 475, 482, 483
 North D.C. – 58, 73, 184, 202, 208, 227, 233, 372, 381, 424
 Novak M. – 37, 38, 44
 Novicki P. – 413, 421
 Nurzyńska I. – 15, 16, 294, 295, 302–304, 336, 368, 370, 371, 380–382, 420, 423, 507

O

O'Laughlin B. – 330, 334
 Obama B. – 126, 160
 Oczki J. – 147, 151
 Offe C. – 244, 246
 Okólski M. – 142, 151
 Okun A. – 109, 113
 Olechnicka A. – 61, 73
 Oleś P. – 75, 86
 Olsen J.P. – 244, 246
 Olson L.S. – 260, 265
 Olson M. – 103, 113, 245, 246, 289, 290, 473, 488
 Oppenheim P. – 46, 56
 Orłowski H. – 303
 Osiatyński W. – 83, 86
 Ossowski S. – 476, 488
 Ostrom E. – 121
 Otker-Robe I. – 277, 278
 Ott C. – 104, 105, 113
 Ours J. van – 202

P

Pais J. – 265
 Pajestka J. – 466, 469
 Palacios-Huerta I. – 467, 468
 Palikot J. – 251
 Palmer T.G. – 469
 Panek T. – 370, 380, 393
 Pareto V. – 172, 196, 200, 201, 206, 208, 323, 332
 Parisi F. – 113
 Parker D. – 208

Parteka A. – 262, 266
 Patel R. – 296, 304
 Paweł VI, papież – 37
 Paweł, św. – 40
 Pearse M. – 108, 113
 Pearson H. – 106, 113
 Pejovich S. – 184
 Pemberton S. – 378, 381
 Perczyński M. – 469
 Perepeczko B. – 370, 381
 Perez-Diaz V. – 254
 Pérez-Soba M. – 413, 421, 422
 Pesendorfer W. – 28, 43, 49, 50, 56
 Peterson J.M. – 307, 317
 Pezzoni M. – 72
 Phelps E. – 90
 Piątkowski M. – 168
 Picasso P. – 481
 Pietrewicz M. – 367
 Pigou A.C. – 57
 Piketty Th. – 95, 96, 100, 166, 168
 Pina A. – 265
 Pistorius T. – 285, 290
 Pitagoras – 478
 Pius XI, papież – 31
 Platon – 75, 227, 476, 477
 Plieninger T. – 290
 Ploeg J.D. van der – 320, 334, 455, 456, 460, 465, 469
 Płoszaj A. – 61, 73
 Płowiec U. – 438
 Poczta W. – 15, 16, 297, 299, 302, 304, 370, 381, 410, 411, 420, 423, 430, 438, 507
 Pocztowski A. – 144, 151
 Podpiera A.M. – 277, 278
 Pogorzelski K. – 141, 151
 Pointereau P. – 408, 421
 Polanyi K. – 29, 44, 236, 245, 246, 330, 334, 458, 463, 469
 Polszakiewicz B. – 125
 Poławski P. – 145, 147, 151
 Pondel H. – 446, 447, 453
 Popek S. – 449, 451, 453
 Popper K. – 52, 57, 89, 100, 302, 304
 Porter M.E. – 440
 Posner E. – 102, 113
 Posner R.A. – 102, 105–107, 113, 200, 201, 206, 208

Potot S. – 390, 393
 Potter C. – 305, 317
 Pouget J. – 317
 Prados Escosura L. de la – 195
 Prandecki K. – 447, 448, 454
 Prasad E.S. – 268, 278
 Prelec D. – 49, 55
 Prins A.-G. – 421
 Protagoras – 75
 Przeworski A. – 236, 246
 Przybysz K. – 302, 304
 Putnam R. – 59, 73, 250
 Puy D. – 278
 Pysz P. – 100, 162, 168
 Pyszka S. – 32, 33, 44

Q

Qu F. – 422

R

Rabushka A. – 184
 Rachman G. – 116, 125
 Raciborski J. – 13, 15, 235, 507
 Radliński T. – 33, 42
 Radosevic S. – 163, 164, 167, 168
 Radwan I. – 168
 Radwan M. – 43, 44
 Radziszewska W. – 410, 422
 Ramello G. – 102, 113
 Randers J. – 337, 349
 Rassenfosse G. de – 266
 Raszeja E. – 410, 422
 Ratajczak M. – 12, 79, 85, 86, 101, 115, 116, 120, 121, 125, 508
 Rawls J. – 232, 233, 298
 Razin A. – 223
 Ready D.D. – 260, 266
 Reboredo F. – 285, 290
 Redclift M. – 323, 333
 Redonnet D. – 221
 Rehman S. – 278
 Rembrandt R.H. van – 476
 Renwick A. – 408, 413, 414, 422
 Revoredo-Giha C. – 422
 Reynolds P.D. – 266
 Rhodes R.A.W. – 244, 246
 Ricard D. – 484

- Richardson J.G. – 72
 Ricketts M. – 196, 208
 Rigg J. – 308, 318
 Robert T. – 278
 Roberts P. – 465, 469
 Robin J. – 334
 Robinson G.M. – 408, 421
 Robinson J.A. – 156, 167, 237, 246, 371, 373, 379
 Rodrik D. – 122, 125
 Rodziński A. – 44
 Rokeach M. – 75, 76, 86
 Roosalu T. – 147, 151
 Roseberry W. – 321, 334
 Rosner A. – 307, 317, 370, 381
 Rostow W.W. – 396
 Roubini N. – 93, 101
 Roulet A. – 154, 158, 159, 161, 162, 166, 167
 Rouschemeyer D. – 237, 246
 Rouse C.E. – 259, 266
 Rowiński J. – 214, 223
 Rowley Ch. – 104, 107, 113
 Rozansky J. – 121, 125
 Rudel T.K. – 408, 422
 Runowicz A. – 456, 459, 469
 Runowski H. – 368
 Russell B. – 480, 481, 488
 Russi L. – 461, 463, 469
 Rutherford M. – 120, 125
 Ruttan V.W. – 425, 438
 Rychard A. – 13, 15, 247, 250, 251, 253, 254, 299, 303, 508
 Rykowski K. – 282, 290
- S**
- Sá C.M. – 61, 73
 Sachs J.D. – 275, 278, 475, 489
 Sadowski A. – 428, 429, 436, 438
 Sadowski Z. – 83, 86
 Safarewicz J. – 44
 Safarzyńska K. – 12, 126, 130, 136, 508
 Saint-Paul G. – 202, 208
 Samuelson P.A. – 200, 208, 475, 481–483, 488
 Sanchez Ortega V. – 421
 Sandel M.J. – 91, 101, 232, 233
 Sandström C. – 316
 Sapir A. – 265
 Saryusz-Wolski J. – 304
- Sato T. – 233
 Schaefer H.-B. – 104, 105, 107, 112, 113
 Schaich H. – 290
 Scheler M. – 75
 Scherr S. – 349
 Schlosser E. – 296, 304
 Schmithüsen F. – 285, 290
 Schmitter Ph.C. – 294
 Schmoller G. – 302
 Schneider F. – 140, 151
 Schotter A. – 43, 56
 Schroeder G. – 293, 304
 Schumpeter J. – 155
 Schütz G. – 260, 266
 Schwartz Sh.H. – 76, 86
 Scully G. – 184
 Sedláček T. – 84–86
 Sen A. – 81, 101, 325, 328, 334, 425, 438
 Senior N.W. – 91
 Sennett R. – 88, 91, 101
 Settele J. – 423
 Seweryński M. – 145, 151
 Shapiro F.R. – 108, 113
 Shapiro J. – 349
 Sharm R. – 275, 278
 Shattuck A. – 461, 468
 Shavell S. – 110, 113
 Shearing C. – 205, 208
 Shiller R.J. – 58, 96, 101
 Shucksmith M. – 378, 380
 Siebielec G. – 421
 Siedlecka E. – 243, 246
 Sikora T. – 227, 233
 Sikorska A. – 384, 386, 393
 Simon H. – 130, 136
 Sirin S.R. – 258, 266, 317
 Siwińska-Gorzela J. – 13, 14, 255, 259, 265, 508
 Siwiński W. – 300, 303
 Skąpska G. – 242, 246
 Skidelsky R. – 79, 86
 Skimina S. – 44
 Skodlarski J. – 406
 Skwarczyńska E. – 371, 380
 Sloth B. – 86, 136
 Smith A. – 30, 44, 59, 77, 78, 86, 90, 101, 105, 117–119, 121, 231, 233, 467, 469, 481, 484, 485

- Smith V. – 463, 469
 Smoder A. – 146, 147, 152
 Snowdon B. – 119, 125
 Sobiecki R. – 338, 349
 Socha M. – 300, 303
 Sokrates – 75, 476
 Solow R. – 155
 Sonnino R. – 317
 Sorokin P.A. – 333
 Soros G. – 91
 Sotte F. – 308, 317
 Spence M. – 275, 277, 278
 Spencer H. – 466
 Speth J.G. – 467, 469
 Srebro M. – 33, 42
 Standing G. – 147, 152
 Stanisław ze Skarbimierza – 481
 Staniszki J. – 300, 304
 Stankiewicz W. – 406
 Stanny M. – 15, 16, 305, 307, 309, 311, 315,
 317, 318, 370, 381, 508
 Stanowski A. – 43, 44
 Stańko S. – 406
 Stasik A. – 143, 152
 Staszyński L. – 296, 297, 304
 Stefańska J. – 378, 380
 Stephens E. – 237, 246
 Stephens J.D. – 237, 246
 Stern S.J. – 334
 Stępień A.B. – 75, 87
 Stigler G.J. – 117, 484, 485, 488
 Stiglitz J.E. – 91, 94, 96, 101, 116, 197, 207,
 330, 334, 462, 469
 Stigzelius K.-A. – 317
 Stockdale J.D. – 464, 469
 Stocker M. – 278
 Stockman A. – 183, 184, 195
 Stoner J.A.F. – 440, 454
 Straritsky I. – 421
 Strzemińska H. – 150–152
 Stuczynski T. – 421
 Stuhr J.J. – 80, 87
 Styczeń T. – 44
 Suchocka H. – 241
 Summers L. – 161, 168
 Sunstein C.R. – 128, 129, 136
 Surry Y. – 317
 Swann G.P. – 214, 223
 Swinnen J.F.M. – 408, 411, 414, 420, 422
 Szafranek A. – 410, 422
 Szafraniec K. – 370, 381
 Szafrńska M. – 388, 394
 Szczepański J. – 466, 469
 Szekspir W. – 477
 Szemberg A. – 298, 304
 Sześciło D. – 244, 246
 Szlachta B. – 44
 Szostek A. – 44
 Szpak J. – 406
 Sztompka P. – 92, 101
 Szuba-Barańska E. – 438
- Ś**
- Śledziwska K. – 209, 223
 Śpiewak P. – 299, 303
 Świerczyńska U. – 425, 438
- T**
- Tabbush P. – 421
 Tacyt – 302
 Taleb N.N. – 88, 101
 Tan R. – 409, 422
 Tanewski P. – 301, 304
 Tangermann S. – 213, 223
 Tański A. – 352
 Tatarkiewicz W. – 76, 87, 475, 476, 478, 481,
 489
 Teilhard de Chardin P. – 55, 57
 Teisseyre P. – 146, 152
 Terluin I. – 421
 Terres J.M. – 408, 411, 421, 422
 Testu F. – 317
 Teulings C. – 166, 167
 Thaler R.H. – 128, 129, 136
 Therborn G. – 227, 234
 Thomas M.M. – 266
 Thompson N. – 377, 380
 Thorwarth S. – 164, 167
 Thurow L.C. – 93, 101
 Ticchi D. – 373, 379
 Tilman D. – 337, 350
 Tilzey M. – 305, 317
 Tischner J. – 82, 83, 87, 476, 482, 489
 Tismaneanu V. – 467, 469
 Tocqueville A. de – 225, 234

Tollison R.D. – 60, 64, 72
 Tomasz z Akwinu, św. – 36, 44, 75
 Tomczak F. – 406, 432, 438, 469
 Towse R. – 170, 171, 179
 Toynbee A. – 466
 Tracy M. – 294, 304
 Trebilcock M.J. – 107, 114
 Tsakalotos E. – 74, 80, 81, 87
 Tucker G.M. – 413, 421
 Tullock G. – 184
 Tversky A. – 128, 136
 Tyler T. – 109, 114

U

Ulen Th. – 107, 109, 112, 114
 Urbański J. – 147, 152
 Ursprung H. – 260, 266
 Uścińska G. – 151
 Uzzi B. – 60, 73

V

Van Den Bergh R. – 108, 113, 114
 Van Der Leij M.J. – 60, 61, 72
 Vane H.R. – 119, 125
 Vardy P. – 79, 87
 Varian H.R. – 201, 208, 279, 290, 372, 381
 Veblen Th. – 120, 235, 246
 Veen H. van der – 421
 Veltmeyer H. – 330, 334, 455, 469
 Venturini F. – 157, 168
 Verburg A.P. – 421
 Verburg P.H. – 413, 421, 422
 Vercoe M. – 50, 57
 Verhoog D. – 421
 Verkerk P.J. – 421
 Vico G. – 483
 Vindigni A. – 373, 379
 Viscusi W.K. – 107, 111, 113
 Vitale M.P. – 72
 Vollrath D. – 155, 168
 Volz K.-R. – 290
 Vranken L. – 408, 422

W

Wagner R. – 476
 Walker M. – 184, 195
 Wall R. – 334

Wallis J.J. – 227, 233
 Walters A. – 184
 Waniek D. – 246
 Wasielewski K. – 298, 304, 377, 381
 Watts M.J. – 320, 321, 323, 330, 334
 Wąsowski K. – 33, 42
 Wegener B. – 233
 Weingast B.R. – 227, 233
 Weis T. – 425, 428, 429, 438, 460, 469
 Weisshaar N. – 157, 164, 167
 West M. – 259, 266
 Weyer E. – 261, 266
 Węclewski Z. – 44
 Wheeler K. – 349
 White S.B. – 257, 266
 Wiatrak A.P. – 15, 16, 326, 334, 439, 448, 453, 454, 508
 Wielicki W. – 387, 392
 Wieruszewska M. – 376, 381
 Wiggering H. – 421
 Wilk W. – 438
 Wilkin J. – 9–11, 17, 19–23, 28, 44, 45, 47, 54, 55, 57–60, 71, 73, 74, 83, 84, 86–90, 101, 103, 109, 112, 114, 115, 125, 126, 135, 136, 153, 168, 180, 181, 195, 237, 244, 246, 248, 254, 288, 290, 295, 303, 304, 307, 308, 318, 320, 324, 331, 334, 338, 340–342, 346, 350, 353, 367, 368, 370–372, 380–383, 389, 393, 406, 407, 410, 422, 423, 432, 437, 438, 444, 447, 454, 456, 459, 463, 467, 469, 473
 Williams R. – 261, 266
 Williamson O.E. – 52, 57, 108, 121, 198, 208
 Willingham D. – 260, 266
 Wilson E. – 47, 57
 Wilson G.A. – 305, 306, 308, 318
 Windrum P. – 130, 136
 Winkel G. – 290
 Winkelmann R. – 132, 136
 Winter M. – 308, 317
 Winter S. – 129, 136
 Wisman D. – 121, 125
 Witt U. – 131, 132, 136
 Wnuk-Lipiński E. – 247, 254
 Woessmann L. – 256–260, 266
 Wojtyła K.. *Zobacz* Jan Paweł II, papież
 Wojtyna A. – 13, 125, 267, 483, 489, 508
 Wolska G. – 125

- Wolszczak-Derlacz J. – 262, 266
Woltjer G. – 421
Wołek T. – 369, 380
Wood J. – 205, 208
Woodhouse P. – 465, 469
Woodward Ch. – 52
Woodward J. – 48, 56, 57
Woś A. – 324, 331, 335, 367, 432, 438, 445,
454, 460, 465, 467, 469
Wratny J. – 144, 150
Wrzaszcz W. – 389, 393, 436, 438, 447, 448,
454
Wu Y. – 278
Wuchty S. – 60, 73
- Y**
- Yeros P. – 324, 334
Yusuf S. – 276, 278
- Z**
- Zaccarin S. – 72
Zagame P. – 421
Zak P.J. – 50, 57, 77, 80, 87
Zakrzewski J. – 60, 73
Zalesko M. – 12, 74, 509
Zalewski D. – 148, 152
Zandersen M. – 290
Zaremba M. – 286, 290
Zareński P. – 315, 318
Zaród J. – 450, 454
Zawalińska K. – 15, 303, 368, 370, 371, 382,
415, 416, 418, 422, 509
Zawojcka A. – 368
Zbyszewska A. – 147, 152
Zegar J.S. – 15, 17, 297, 304, 331, 335, 374,
382, 384, 393, 394, 429, 432, 438, 446–
448, 454–456, 459, 465, 469, 509
Zhang L. – 278
Zhang P. – 86
Zielińska M. – 377, 380
Zięba M. – 41, 44
Ziętara W. – 368, 438
Zilibotti F. – 156, 163, 167
Zimmerman C.C. – 333
Zingales L. – 275, 278
Zúñiga-Vicente J.Á. – 160, 168
Zygmunt I Stary – 97
- Ż**
- Żakowski J. – 90, 101, 254, 475, 489
Żemigala M. – 440, 441, 454
Żerkowska-Balas M. – 252, 254
Żmija J. – 388, 394
Żok K. – 446, 454
Żukowski M. – 58
Życiński J. – 56
Życzkowski K. – 60, 72, 73
Żylicz T. – 13, 14, 279, 281, 282, 285, 287, 288,
290, 463, 470, 509