

Instytucjonalne i historyczne wymiar dyskusji o ekonomii i gospodarce

REDAKCJA NAUKOWA

Katarzyna Szarzec
Beata Woźniak-Jęchorek

WYDAWNICTWO UEP



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

**Instytucjonalne
i historyczne
wymiary dyskusji
o ekonomii
i gospodarce**

Instytucjonalne i historyczne wymiar dyskusji o ekonomii i gospodarce

REDAKCJA NAUKOWA

Katarzyna Szarzec
Beata Woźniak-Jęchorek

WYDAWNICTWO UEP



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

Poznań 2024

Komitet Redakcyjny

Barbara Borusiak, Szymon Cyfert, Bazyl Ciżewski, Aleksandra Gawel (przewodnicząca),
Tadeusz Kowalski, Piotr Lis, Krzysztof Malaga, Marzena Remlein,
Eliza Szybowicz (sekretarz), Daria Wieczorek

Recenzja



Wojciech Giza

Projekt okładki

Ewa Wąsowska

Redakcja i korekta

Halina Jankowska-Fejnas

 Katarzyna Szarzec
 Beata Woźniak-Jęchorek

Sugerowane cytowanie: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.). (2024). *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5>

ISBN 978-83-8211-236-8

eISBN 978-83-8211-237-5

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5>

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Poznań 2024



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Ekonomicznego w POZNANIU

ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 61-895 Poznań

tel. 61 854 31 54, 61 854 31 55

<https://wydawnictwo.ue.poznan.pl>, e-mail: wydawnictwo@ue.poznan.pl

adres do korespondencji: al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań

Skład: Wydawnictwo eMPi²

Reginaldo Cammarano

Druk: TOTEM.COM.PL

ul. Jacewska 89, 88-100 Inowrocław



Profesor Marek Ratajczak

SPIS TREŚCI

Przedmowa (<i>Marek Ratajczak</i>)	9
Wprowadzenie (<i>Katarzyna Szarzec, Beata Woźniak-Jęchorek</i>)	13

Część I

INSTYTUCJE W TEORII I HISTORII MYŚLI EKONOMICZNEJ

<i>Mirosław Bochenek</i>	
1. Wkład Mikołaja Kopernika do rozwoju myśli ekonomicznej i jego percepcja przez polskich uczonych	19
<i>Jerzy Boehlke</i>	
2. Współczesna ekonomia instytucjonalna w świetle metafizyki	35
<i>Bartosz Scheuer</i>	
3. O filozofii ekonomii, której nie potrzebuje ekonomia	49
<i>Marian Gorynia</i>	
4. Co czeka nauki ekonomiczne?	61
<i>Julia Jastrzębek</i>	
5. Zmiana instytucjonalna z perspektywy instytucji formalnych i nieformalnych	73
<i>Stanisław Owskiak</i>	
6. Finanse publiczne w świetle ekonomii instytucjonalnej	85
<i>Andrzej Wojtyna</i>	
7. O niektórych nowszych interpretacjach zasady niezależności banku centralnego	101
<i>Małgorzata Zaleska, Magdalena Kozińska</i>	
8. Instytucjonalne i historyczne wymiary ewolucji form pieniądza	115
<i>Anna Ząbkowicz</i>	
9. Ekonomia instytucjonalna i fenomen korporacji	129

Część II

INSTYTUCJE W PRAKTYCE GOSPODAROWANIA

<i>Maciej Bałtowski</i>	
10. Własność państwowa we współczesnej gospodarce – znaczenie, funkcje	141
<i>Bazyli Czyżewski, Aleksander Grzelak, Anna Matuszczak</i>	
11. Czy ziemia i kapitał to wciąż odrębne czynniki produkcji? Instytucjonalne uwarunkowania finansyzacji ziemi na obszarach wiejskich	155
<i>Baha Kalinowska-Sufinowicz, Magdalena Knapińska</i>	
12. Płaca minimalna jako instytucja rynku pracy	171
<i>Ryszard Kokoszcyński</i>	
13. System finansowy a wzrost gospodarczy – czy instytucje mają znaczenie?	181
<i>Hanna Pondel, Yanina Dymitrowska</i>	
14. Korporacje w procesie finansyzacji środowiska przyrodniczego	193
<i>Jerzy Węclawski</i>	
15. Przedsiębiorstwa rodzinne – fenomen i jego trwałość	205
<i>Urszula Zagóra-Jonszta</i>	
16. Przedsiębiorstwa państwowe – kontrowersyjne instytucje II Rzeczypospolitej	217

Część III

WYZWANIA I PERSPEKTYWY INSTYTUCJONALNE

<i>Maria Lissowska</i>	
17. Jakość respektowania instytucji w krajach posttransformacyjnych	233
<i>Bartosz Totleben, Dawid Piątek</i>	
18. Konwergencja i dywergencja instytucji państwa w krajach postsocjalistycznych w Europie Środkowo-Wschodniej	243
<i>Jacek Pietrucha</i>	
19. Poziom niepewności makroekonomicznej w Polsce	257
<i>Jan Polowczyk</i>	
20. Instytucjonalne paradoksy. Dlaczego dobre intencje dają złe efekty w skali państw i przedsiębiorstw i jak temu zaradzić?	271
<i>Grażyna Wolska</i>	
21. Instytucje w aspekcie koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu	283

PRZEDMOWA

Bardzo trudno na kilku stronach zawrzeć wszystko to, co z perspektywy ponad czterdziestu pięciu lat pracy zawodowej, a ponad pięćdziesięciu lat bycia członkiem społeczności kiedyś Akademii, a dziś Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, wydaje się istotne i znaczące.

Zacznę od tego, że w jakiejś mierze byłem „skazany” na trafienie do tej Uczelni. Z racji pracy mojego Ojca Klemensa (wtedy pracownika ówczesnej Wyższej Szkoły Rolniczej, a dziś Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu), który należał do stosunkowo niedużego grona osób zajmujących się ekonomią na poziomie akademickim w Poznaniu w latach sześćdziesiątych XX wieku, już jako dziecko miałem styczność z wieloma postaciami, które wtedy były koryfeuszami poznańskiego ośrodka myśli ekonomicznej. Nie miałem co prawda okazji poznać osobiście profesora Edwarda Taylora, postrzeganego jako twórca poznańskiej szkoły ekonomicznej, ale za to dość wcześnie zetknąłem się z jego najbardziej znanym uczniem Wacławem Wilczyńskim. Tak więc kiedy w klasie maturalnej pojawiło się pytanie, gdzie kontynuować naukę, wybrałem uczelnię, która akurat przedstawiała być Wyższą Szkołą Ekonomiczną, a stawała się Akademią.

W Akademii miałem szczęście poznać wiele postaci – trudno byłoby je tu wszystkie wymienić. Ograniczę się tylko do kilku. Pierwszą był profesor Zygmunt Kowalczyk, który na drugim roku studiów zaproponował dzisiejszemu profesorowi Ryszardowi Barczykowi i mnie studia indywidualne pod swoim kierunkiem. Było to duże wyróżnienie, które w czasach sztywnych programów dla wszystkich studiujących na danym kierunku oznaczało między innymi prawo do skonstruowania własnej ścieżki studiów. Profesorowi Kowalczykowi zawdzięczam także, już po rozpoczęciu pracy zawodowej, włączenie do kręgu osób, które aktywnie współpracowały z francuskimi ośrodkami akademickimi. W realiach PRL-u i limitowanych kontaktów z tak zwanym Zachodem było to coś bardzo istotnego. Kontynuacją moich francuskich więzi było współkierowanie funkcjonującym w ramach Uczelni, utworzonym wspólnie z Uniwersytetem Rennes I, Centrum Francusko-Polskich Studiów w zakresie Zarządzania. Stronie

francuskiej, także w okresie po przejściu po stronie polskiej kierownictwa przez profesor Beatę Woźniak-Jęchorek, przewodził profesor Charles Ducroq.

Po ukończeniu studiów zostałem zatrudniony w Instytucie, który w końcowym okresie istnienia nosił nazwę Instytutu Teorii Ekonomicznych, a którym kierował profesor Wilczyński. Ponieważ wolne miejsce było w Zakładzie Ekonomii Politycznej Socjalizmu, którym kierował docent Florian Wiśniewski, zostałem tam przyjęty. Jednakże naukowo związałem się z profesorem Wilczyńskim, który zaproponował mi zainteresowanie się wtedy mało rozpoznany temat, jakim był rozwój infrastruktury, zwłaszcza w wymiarze międzynarodowym. To tej problematyce były poświęcone moje kolejne prace awansowe i większość publikacji od poziomu doktoratu do profesury włącznie. Historia odcisnęła piętno zarówno na moim doktoracie, jak i habilitacji. Obrona doktoratu uległa prawie rocznemu opóźnieniu w konsekwencji wprowadzenia stanu wojennego. W wypadku habilitacji, której finalizacja przypadła na okres początków zmiany ustrojowej, musiałem między innymi poczekać na powstanie i ukonstytuowanie się Centralnej Komisji do spraw Tytułu Naukowego i Stopni Naukowych, gdyż Centralnej Komisji do spraw Kadr Naukowych – powstałej jeszcze w PRL – odebrano prawo procedowania napływających spraw.

Tytuł profesorski nadał mi Prezydent Aleksander Kwaśniewski w roku kończącym XX wiek. Ówczesnym uroczystościom wręczania stosownych dokumentów towarzyszył, później zarzucony, zwyczaj, że jedna z osób zabierała głos w imieniu nowych profesorów. Dostałem tego wyróżnienia. Odnosząc się do roli naukowców, a w szczególności profesorów, powiedziałem wtedy między innymi, że ciążą na nich trzy zadania. Pierwsze to przyczynianie się do powiększania zasobów wiedzy poprzez działalność badawczą. Drugie zadanie to współuczestnictwo w rozwoju kapitału ludzkiego poprzez działalność dydaktyczną i popularyzatorską. I wreszcie zadanie trzecie, acz nie najmniej ważne, to zgodnie ze starą zasadą *noblesse oblige* (szlachectwo zobowiązuje) bycie dla innych wzorem godnym naśladowania. Przez prawie już ćwierćwiecze bycia profesorem starałem się przestrzegać tych trzech zasad, które były bliskie moim mentorom i wychowawcom.

Bardzo sobie cenię, że moja książka profesorska poświęcona infrastrukturze w gospodarce rynkowej została wyróżniona nagrodą Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego im. Profesora Edwarda Lipińskiego za wkład do rozwoju ekonomii.

Wiek XXI okazał się dla mnie niezwykle bogaty w wydarzenia, zwłaszcza z szeroko rozumianej sfery aktywności organizacyjnej. W 2002 roku na sześć lat zostałem prorektorem odpowiedzialnym za sprawy finansowe i rozwój macierzystej uczelni, w tym sprawy kadrowe. Był to czas, gdy zaczął słabnąć napływ kandydatów na studia ekonomiczne, także na odpłatne formy kształcenia. Bycie

prorektorem odpowiedzialnym za finanse oznaczało między innymi firmowanie nie zawsze popularnych i dobrze przyjmowanych decyzji, co miało swoje konsekwencje.

Końcowe lata pierwszej dekady XXI wieku zapoczątkowały okres związany z moją aktywnością poza Uczelnią. W 2007 roku zostałem zaproszony przez ówczesnego prezesa Narodowego Banku Polskiego Sławomira Skrzypka do Rady Naukowej NBP obok takich postaci jak profesorowie Alojzy Nowak, Krzysztof Jajuga czy Jerzy Osiewalski. Było to interesujące doświadczenie, które pozwoliło mi lepiej poznać funkcjonowanie kluczowej dla polityki monetarnej organizacji.

W 2011 roku powstała Komisja Ewaluacji Jednostek Naukowych, poprzedniczka dzisiejszej Komisji Ewaluacji Nauki. Znalazłem się w pierwszym składzie KEJN i zostałem przewodniczącym Zespołu Nauk Humanistycznych i Społecznych. To właśnie praca w KEJN przyczyniła się do tego, że otrzymałem od ówczesnej Minister Nauki i Szkolnictwa Wyższego Barbary Kudryckiej propozycję objęcia funkcji podsekretarza stanu w ramach odnawianego po wyborach z 2011 roku korpusu wiceministrów. Propozycję przyjąłem, ale z zastrzeżeniem, że nie na dłużej niż rok, może półtora, a skończyło się na prawie czterech latach. Funkcję wiceministra odpowiedzialnego między innymi za cały krajowy budżet nauki i szkolnictwa wyższego przejąłem z rąk profesora Witolda Jurka, rektora mojej Uczelni z czasów, gdy byłem prorektorem. Te prawie cztery lata w ministerstwie w trzech kolejnych rządach, od Donalda Tuska, poprzez Ewę Kopacz, do Beaty Szydło, we współpracy z trójką ministrów, obok Barbary Kudryckiej, Leny Kolarskiej-Bobińskiej i Jarosława Gowina oraz w ramach prezydentury najpierw Bronisława Komorowskiego, a później Andrzeja Dudy, którym asystowałem przy wręczaniu nominacji profesorskich, były dla mnie niezwykle ciekawym doświadczeniem. Z podsekretarza stanu awansowałem na sekretarza stanu, co było o tyle wyjątkowe, że prawie wszyscy sekretarze stanu byli, a i dziś są, albo posłami, albo senatorami. W ciągu tych czterech lat poznałem realia polityki fiskalnej i świata polityki na poziomie centralnym. Poznałem wiele osób spośród tych, które i dzisiaj są czołowymi postaciami polskiej sceny politycznej. Brałem udział w wielu ważnych wydarzeniach, ale w sposób szczególny wspominam reprezentowanie rządu podczas obchodów kolejnej rocznicy powstania wielkopolskiego w Poznaniu, pod pomnikiem upamiętniającym to wydarzenie, w którego odsłonięciu brałem udział jako dziecko, towarzysząc mojemu Ojcu i Dziadkowi Kazimierzowi, który w tym powstaniu uczestniczył.

Po zakończeniu misji warszawskiej wróciłem na Uczelnię, w której w konsekwencji zmian ustawowych z 2018 roku dokonano przekształceń organizacyjnych, między innymi powołując instytuty. Zostałem pierwszym dyrektorem Instytutu Ekonomii, w którym po wielu latach ponownie skupiono wszystkie jednostki wywodzące się z tradycji dawnego instytutu profesora Wilczyńskiego.

Poza Uczelnią podejmowałem się i nadal realizuję różne funkcje, w tym przez cztery lata kierowałem, jak się okazało – ostatnią w historii, Sekcją Nauk Ekonomicznych Centralnej Komisji do spraw Stopni i Tytułów.

Co oczywiste, w powyższym przeglądzie moich działań pomiąłem wiele innych funkcji i przedsięwzięć. Nie piszę o moich osiągnięciach naukowych, które po uzyskaniu tytułu profesora koncentrują się głównie na kwestiach dotyczących rozwoju ekonomii, w tym ekonomii instytucjonalnej, oraz funkcjonowaniu sektora szkolnictwa wyższego, zwłaszcza ekonomicznego. Sprawia mi satysfakcję, że kilka pozycji z mojego dorobku odegrało dość istotną rolę w wytyczaniu pola do dalszych badań podejmowanych przez innych naukowców. Jestem dumny, że wśród moich doktorantów są osoby z tytułem profesora i po habilitacji. Cieszę się, że miałem okazję przekazywać wiedzę wielu młodym ludziom, którzy dziś, będąc czasem już w dojrzałym wieku, wspominają moje wykłady jako te, które pozostały w ich pamięci.

Cieszę się też, że dane mi było poznać wielu ludzi, którzy ubogacili mnie nie tylko w sensie intelektualnym. Jest dla mnie zaszczytem, że mogłem towarzyszyć mojej Uczelni i jej społeczności na kolejnych etapach rozwoju, choć kiedy rozpoczynałem pracę, była to dama tuż po pięćdziesiątce, a dziś zbliża się do setki i nawet nie zauważyłem, kiedy minęły te wszystkie lata.

Na koniec chciałbym serdecznie podziękować tym wszystkim, którzy zechcieli przyczynić się do powstania prezentowanej książki jako współautorzy i redaktorzy, bez których pracy i wysiłku ani nie powstałaby książka, ani nie byłoby okazji do jej oficjalnego zaprezentowania. Z licznego grona współautorów chciałbym wymienić jedną osobę. Prawie sześćdziesiąt lat temu, na początku piątej klasy szkoły podstawowej, w nowej szkole wolą wychowawczyni zostałem posadzony w ławce, jak się okazało na całe kolejne cztery lata edukacji, także z nowym uczniem. Ten mój „ławkowy” przyjaciel to profesor Jan Polowczyk, również związany z UEP. Na tym przykładzie widać, jak niezbadane są wyroki losu czy opatrności.

Dziękuję też wszystkim moim współpracownikom z Instytutu Ekonomii i Katedry Makroekonomii i Badań nad Rozwojem, którą kierowałem równoległe z pełnieniem funkcji dyrektora Instytutu. To była duża przyjemność móc z Państwem współpracować.

Wspominam też wszystkich tych, których już nie ma, a bez których nie byłbym tym, kim jestem jako naukowiec i nauczyciel akademicki.

I na sam koniec niech mi będzie wolno napisać o największym darze, jaki otrzymałem dzięki Uczelni. To moja wspaniała Żona Ewa, również profesor nauk ekonomicznych, z którą spotkaliśmy się w trakcie studiów i tak już zostało.

Marek Ratajczak

WPROWADZENIE

Wzorce instytucjonalne wywodzące się z historii poszczególnych krajów lub regionów mają istotny wpływ na ich rozwój społeczno-gospodarczy i zdolność adaptacji do zmieniających się warunków globalnych. Wyniki działalności gospodarczej oraz sprawność systemu gospodarczego zależne są bowiem nie tylko od stanu i sprawności samej gospodarki, ale również od jakości instytucji mających korzenie w czynnikach społeczno-historycznych.

Obserwowane w ostatnich dekadach osłabienie światowego porządku wielostronnego, wzrost regionalizmu oraz utrzymujące się napięcia i konflikty, które osłabiają zdolności poszczególnych państw do skutecznego stawiania czoła wyzwaniom globalnym, sprawiają, że hasło *institutions matter* nabiera nowego znaczenia. Ruchy polityczne, społeczne i religijne kwestionują obecnie podstawowe zasady i wartości, które wcześniej były interpretowane jako uniwersalne i niepodważalne. Należą do nich demokracja, praworządność, równość płci, prawa człowieka, solidarność i wiele innych. W ten sposób podważają dominujące rozumienie tego, jak społeczeństwa i gospodarki powinny funkcjonować w nowoczesnym i wolnym społeczeństwie.

W tym kontekście ekonomia instytucjonalna stała się ostatnio nie tylko popularnym podejściem badawczym, ale wręcz w niektórych obszarach nauk społecznych dominującym paradygmatem. Próbuje ona przeciwdziałać negatywnym zjawiskom, pokazując konsekwencje „złych” czy „zawłaszczonych” instytucji. Naukowcy badają instytucje gospodarcze i całe złożone zbiory instytucji, które warunkują i kształtują mechanizmy lub organizacje, takie jak „rynki” lub firmy. Analizują także instytucje zapewniające społeczne warunki funkcjonowania gospodarki, których przykładami są zarówno kodeksy prawne, jak i normy kulturowe. Wreszcie – badają wpływ gospodarki na nieekonomiczne wymiary społeczeństwa, w tym na przykład na systemy polityczne.

Polska myśl instytucjonalna, wpisując się w ten globalny dyskurs, może również kształtować kierunki interpretacji zjawisk społeczno-gospodarczych,

pokazując konsekwencje dokonywanych wyborów w szerokim, ale uwarunkowanym lokalnie i historycznie kontekście instytucjonalnym. W związku z potrzebą włączenia się w ten pluralistyczny dyskurs celem tej monografii jest prezentacja współczesnych poglądów, wyników badań oraz refleksji naukowych nawiązujących do nurtów instytucjonalnych w myśli ekonomicznej i interpretowanych przez polskich badaczy historyczno-instytucjonalnych.

Wspomniane współczesne problemy społeczno-gospodarcze od wielu lat inspirowały autorów do ich analizy i oceny w ujęciu historycznym i instytucjonalnym z polskiej perspektywy. Autorzy, których opracowania są prezentowane w niniejszym tomie, spotykali się na konferencjach z cyklu „Instytucje w teorii i praktyce”, organizowanych przez Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu i Uniwersytet Mikołaja Kopernika już od kilkunastu lat. Konferencje te stały się znakomitą płaszczyzną do dyskusji o rozwoju myśli instytucjonalnej, wymiany poglądów na temat znaczenia instytucji w transformacji i rozwoju krajów postsocjalistycznych, a także odegrały istotną rolę we współtworzeniu środowiska instytucjonalistów i historyków myśli ekonomicznej w Polsce.

Impulsem do powstania monografii stał się jubileusz 70. rocznicy urodzin i 47-lecia pracy naukowej Profesora Marka Ratajczaka. Profesor Ratajczak był jednym z liderów rozwoju myśli instytucjonalnej w Polsce oraz współorganizatorem konferencji „Instytucje w teorii i praktyce”. Jego badania obejmują historię myśli ekonomicznej, instytucjonalne aspekty transformacji ustrojowej oraz edukacji wyższej w Polsce, a także rolę infrastruktury gospodarczej w procesach makroekonomicznych. W podziękowaniu za wkład Profesora Ratajczaka w rozwój myśli ekonomicznej w Polsce oraz zaangażowanie w kształcenie wielu pokoleń studentów i naukowców powstała prezentowana monografia.

Praca składa się z 21 rozdziałów podzielonych na trzy części, które odwołują się do instytucjonalnych i historycznych wymiarów dyskusji o ekonomii i gospodarce. Część pierwsza, zatytułowana „Instytucje w teorii i historii myśli ekonomicznej”, zawiera artykuły omawiające instytucje z perspektywy teoretycznej i historycznej. Znalazły się tu rozważania o ekonomii instytucjonalnej (Jerzy Boehlke, Bartosz Scheuer), finanse publiczne w świetle ekonomii instytucjonalnej (Stanisław Owsiak), zmiana instytucjonalna (Julia Jastrzębek), instytucjonalna niezależność banku centralnego (Andrzej Wojtyna), instytucjonalna i historyczna ewolucja form pieniądza (Małgorzata Zaleska, Magdalena Kozińska), fenomen korporacji w ujęciu ekonomii instytucjonalnej (Anna Ząbkowicz). W tej części są zawarte także rozważania o wkładzie Mikołaja Kopernika do ekonomii (Miroslaw Bochenek) i przyszłości nauk ekonomicznych (Marian Gorynia).

W części drugiej, zatytułowanej „Instytucje w praktyce gospodarowania”, zamieszczono opracowania, w których zostały omówione rozwiązania instytucjonalne stosowane w różnych sektorach gospodarki w ujęciu historycznym i współcześnie. Prezentowane są takie kwestie, jak znaczenie własności państwowej we współczesnej gospodarce (Maciej Bałtowski), znaczenie instytucji systemu finansowego dla wzrostu gospodarczego (Ryszard Kokoszczyński), instytucjonalne uwarunkowania finansyzacji ziemi (Bazyli Czyżewski, Aleksander Grzelak, Anna Matuszczak), płaca minimalna jako instytucja rynku pracy (Baha Kalinowska-Sufinowicz, Magdalena Knapieńska), finansjalizacja środowiska przyrodniczego przez korporacje (Hanna Pondel, Yanina Dymitrowska), trwałość przedsiębiorstwa rodzinnego (Jerzy Węclawski), przedsiębiorstwa państwowe w II Rzeczypospolitej (Urszula Zagóra-Jonszta).

Trzecia część została zatytułowana „Wyzwania i perspektywy instytucjonalne” i zawiera opracowania, które prezentują zagadnienia związane z kształtowaniem się współczesnych instytucji w sferze politycznej i makroekonomicznej. Opracowania te podejmują takie tematy, jak instytucje gospodarki rynkowej w krajach postsocjalistycznych Europy Środkowo-Wschodniej (Maria Lissowska), instytucje państwa w tym regionie (Bartosz Totleben, Dawid Piątek), niepewność makroekonomiczna w Polsce (Jacek Pietrucha), instytucjonalne paradoksy w skali państw i przedsiębiorstw (Jan Polowczyk) czy instytucje w aspekcie koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (Grażyna Wolska).

Redaktorzy monografii dziękują wszystkim Autorom, którzy złożyli swoje oryginalne opracowania, oraz Recenzentowi za cenne uwagi i komentarze.

Monografię dofinansowano ze środków Ministra Nauki przyznanych w ramach Programu „Regionalna inicjatywa doskonałości” na realizację projektu „Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu dla Gospodarki 5.0: Inicjatywa regionalna – efekty globalne (IREG)”.

Katarzyna Szarzec, Beata Woźniak-Jęchorek

CZĘŚĆ I

**INSTYTUCJE W TEORII I HISTORII
MYŚLI EKONOMICZNEJ**

 Mirośław Bochenek

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

bochenek@umk.pl

1. WKŁAD MIKOŁAJA KOPERNIKA DO ROZWOJU MYŚLI EKONOMICZNEJ I JEGO PERCEPCJA PRZEZ POLSKICH UCZONYCH

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/1>

Copernicus's contribution to the development of economic thought and its perception by Polish scholars

Abstract: Nicolaus Copernicus developed original concepts. Unfortunately, his writings remained unknown for 300 years. It took Polish scholars more than 200 years to discover and interpret them. The aim of this study is to identify his most important contributions to the field of economics, while the research problem is to try to assess their correct reading. In doing so, the deductive method and the method of critical analysis of literature were used. The author of this study has accessed works about Copernicus written by 125 writers. Of these, 73 dealt with the law of money circulation and only 21 with monetary theory. Of the first group, 36 recognised the Astronomer as the discoverer of the law of inferior money and almost as many attributed its authorship to Thomas Gresham. In contrast, 12 (one of whom later changed his mind) researchers considered Copernicus to be the founder of the bullion theory of money, 9 authors attributed to him a quantitative theory, and 2 ascribed to him the nominalist theory.

Keywords: monetary treatises by N. Copernicus, law of inferior money, bullion theory of money.

Sugerowane cytowanie: Bochenek, M. (2024). Wkład Mikołaja Kopernika do rozwoju myśli ekonomicznej i jego percepcja przez polskich uczonych. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 19–34). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/1>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

Wstęp

Mikołaj Kopernik* napisał swoje rozprawy ekonomiczne poświęcone zagadnieniom monetarnym w latach 1517–1526. Niestety, szybko popadły w zapomnienie i przez niemal 300 lat pozostawały nieznane nie tylko polskim, ale również zagranicznym uczonym. Sukcesywnie odkrywane w XIX i XX wieku stawały się przedmiotem licznych dociekań ze strony historyków i ekonomistów. Początkowo zainteresowanie traktatami Wielkiego Astronoma było znikome, ale w latach kolejnych jubileuszy kopernikowskich wzbudzały coraz większe zainteresowanie. Od 1816 roku do chwili obecnej Kopernikiem ekonomistą względnie koncepcjami wykoncypowanymi przez niego zajmowało się 125 polskich (ze względu na ramy niniejszego opracowania pominięto zagranicznych pisarzy) uczonych i publicystów (Bochenek, 2023). W wyniku prowadzonych dociekań i dyskusji rodzimi badacze wyjaśnili ostatecznie wszystkie aspekty stworzonych przez Renesansowego Uczonego dzieł. Mimo to w 2022 roku oraz w roku jubileuszu 550-lecia urodzin Kopernika ukazało się kilka opracowań poświęconych traktatom i poglądom monetarnym Wielkiego Torunianina, obarczonych błędami związanymi z liczbą, tytułami i datami powstania tych traktatów oraz autorstwem prawa wypierania z obiegu pieniądza lepszego przez gorszy, a także rodzajem stworzonej przez niego teorii pieniądza (Grodzicki, 2023, s. 52–55; Leśniewska, 2022, s. 7–83; Szalkiewicz, 2023, s. 31–53; Warżała, 2023, s. 14–15). Uzasadnione więc wydaje się wskazanie – co stanowi cel niniejszego opracowania – najważniejszych dokonań Kopernika w zakresie teorii ekonomii. Problemem badawczym poniższych rozważań jest próba oceny właściwego odczytania jego prac. Aby zrealizować powyższy cel i zadanie badawcze, autor opracowania dokonał przeglądu literatury fachowej i jej selekcji, a także zastosował metodę dedukcji oraz metodę krytycznej analizy literatury przedmiotu.

1.1. Traktaty monetarne Kopernika

Zagadnieniami pieniężnymi Kopernik zajął się na zlecenie biskupa warmińskiego Fabiana Luzjańskiego. Swoje oryginalne przemyślenia na ten temat zawarł w czterech pracach: *N.C. Meditata (Rozmyślania, 1517)*, *Modus cudendi monetam (Zasady bicia monety, 1519 i 1522)*, *Monete cudende ratio (Sposób bicia monety, 1526)* oraz *Felici Reich. De moneta (Do Feliksa Reicha. O monecie, 1526)*. Niemal powszechnie do rozpraw monetarnych Kopernika zalicza się również skrót dru-

* W niniejszym opracowaniu Kopernik jest również nazywany Wielkim Astronomem i Renesansowym Uczonym. Wielkie litery wskazują, że określenia te są traktowane jako nazwy własne.

giej rozprawy opatrzonej tytułem *Tractatus de monetis* (*Traktat o monetach*, koniec XVI wieku), sporządzony przez anonimowego pisarza toruńskiego. Do tego zbioru traktatów nie należy natomiast *List do Ludwika Decjusza, mieszczanina Krakowskiego, o naprawie monety 1526 od senatorów pruskich* (*Epistola ad Ludovicum Decium, civem Cracoviensem, de monete restitutione 1526 per Consiliarios*). Ten ostatni powstał bowiem pod wpływem myśli Wielkiego Astronoma, ale nie został napisany jego ręką (Biskup, 2004, s. 157–160; Biskup i Zygmunt, 2007, s. 50 i 54; Drewnowski, 1978, s. 15–16). Niestety, rozprawy ekonomiczne Kopernika nie zostały opublikowane za jego życia, szybko popadły w zapomnienie i przez niemal 300 lat pozostawały w rękopisach, nieznane kręgom naukowym. Odnalezione po wielu wiekach manuskrypty memoriałów nie są jednak oryginalnymi autografami Kopernika, prawdopodobnie te zaginęły bezpowrotnie. Również większość tytułów (odstępstwem były *Meditata*) nie pochodzi od Wielkiego Astronoma; zostały one dopisane przez autorów poszczególnych kopii. Do naszych czasów zachowały się jedynie odpisy łacińskie i niemieckie sporządzone przez Pawła Snopka, Feliksa Reicha i Fryderyka Fischera.

Pierwsza, bardzo krótka rozprawa monetarna *Meditata* została przygotowana po łacinie prawdopodobnie we Fromborku i Olsztynie. Ostatecznie została ona zredagowana 15 sierpnia 1517 roku. *Rozmyślenia* były pierwszym krokiem do projektu reformy monetarnej w Prusach Królewskich, borykających się z rozkładem systemu pieniężnego, i stanowiły pierwszy szkic traktatów o monecie, przeznaczone dla biskupa i kapituły warmińskiej, uczestniczących w zjazdach stanów Prus Królewskich (Biskup i Zygmunt, 2007, s. 49 i 99–101; Gumowski, 1968, s. 631–632; Sikorski, 2023, s. 98).

Autor traktatu twierdził, że wartość pieniądza zależy wyłącznie od zawartości kruszcu szlchetnego, tzn. złota lub srebra. Stworzył więc kruszczową teorię pieniądza. Oryginalnym dokonaniem Kopernika było również rozróżnienie oszacowania monety i wartości monety. Oszacowanie monety (*estimatio*), czyli wartość szacunkowa, lub inaczej wycena, to wartość nominalna, czyli nominal monety ustalony przez emitenta, czyli mennicę panującego lub mennicę należącą do miasta mającego prawo bicia monet. Wyraża ona liczbę jednostek pieniężnych, które mają moc zwalniania z zobowiązań. Natomiast wartość monety (*valor*) to określenie wartości materialnej monety na podstawie zawartości metalu szlchetnego, czyli kruszcu. Zdaniem Renesansowego Uczzonego to wartość monety określa siłę nabywczą pieniądza. W traktacie tym pojawiło się także ogólnoteoretyczne wyjaśnienie, czym jest moneta i jak ustalana jest jej wartość. Autor *Rozmyślań* stał na stanowisku, że moneta jest wybitym ze złota lub srebra znakiem, który służy do określania ceny dóbr podlegających wymianie zgodnie z obowiązującym w danym kraju prawem. Moneta pełni więc funkcję miernika wartości i z tego względu powinna zachowywać w sposób stały ustaloną wartość.

Jeśli jej wartość ulega zmianie, wówczas zakłócany jest porządek w danym kraju, a kupujący i sprzedający są okradani. Dlatego też, aby wyjaśnić problem psucia pieniądza, Kopernik rozróżnił oszacowanie monety oraz jej wartość. Szacunek, czyli oszacowanie monety, różni się od jej wartości. Oszacowanie stanowi miarę monety. Jego podstawą jest jakość zawartego w monecie metalu. Oszacowanie monety może być wyższe lub niższe od wartości metalu, z którego wybito monetę. Wielkości te powinny być równe i ściśle określone przez prawo. Pieniądz złoty lub srebrny jest wykorzystywany jako pośrednik w wymianie oraz do wyznaczania cen. Aby zagwarantować rzetelność złota i srebra, praktykowane jest wybijanie monet z publiczną pieczęcią, potwierdzającą odpowiednią proporcję zawartego w monecie złota lub srebra, czyli jakość kruszcu, lub inaczej stopę menniczą. Oszacowanie monety staje się – według Wielkiego Astronoma – sprawiedliwe i poprawne, gdy jej wycena jest równa wartości złota lub srebra wraz z kosztami jej bicia, czyli kosztami mincerzy, gdyż pieczęć dodaje godności wybitemu kruszcowi. Obniżenie wartości monety następuje z trzech powodów, tj. dodawania większej ilości miedzi do srebra, przy utrzymaniu tej samej wagi monety; obniżania jej wagi przy tej samej stopie menniczej, wreszcie jednoczesnego zmniejszania wagi oraz dodawania więcej miedzi do srebra. Ponadto moneta traci na wartości, gdy wypuszcza się nadmierną ilość pieniądza. Prowadzi to do spadku znaczenia monet. Jedynym rozwiązaniem jest zaprzestanie emisji monet. Innym powodem utraty wartości monet jest ich zniszczenie przez długotrwałe używanie. Zniszczone monety powinny być odnawiane co 25 lat. Jeśli pojawia się potrzeba bicia nowych monet, należy wprowadzić zakaz używania starych. Pozostawiona stara moneta w obiegu obniży znaczenie nowo wyemitowanych. Ale jeszcze większą szkodę wyrządza się wówczas, gdy władca bije monety dla zysku, czyli wprowadza nową, gorszą monetę, to znaczy z gorszym stopem lub niższą wagą, chociaż jej szacunek jest równy starej. Wówczas panujący oszukuje nie tylko swoich poddanych, ale również siebie, gdyż skażone monety i tak wrócą do panującego. Naprawa tego stanu nie jest łatwa i dodatkowo obciąża poddanych. Fałszowanie monet wprowadza poddanych w błąd, gdyż nowe monety mają identyczny wygląd jak stare, ale ich wartość jest znacznie niższa. Myli się więc oszacowanie z wartością. Aby nie dopuścić do dalszego rozkładu systemu monetarnego i gospodarki regionu, Kopernik zaproponował przeprowadzenie reformy monetarnej. Głównymi elementami tego programu było pozbawienie miast prawa bicia monety oraz stworzenie jednej mennicy, która będzie emitowała monetę ze znakiem całej ojczyzny. O emisji nowych monet decydować będą przedstawiciele wszystkich ziem królestwa. Wraz z emisją nowych monet należy wprowadzić zakaz używania dawnych monet (Kopernik, 2007a, s. 105–107).

Traktat *Modus cudendi monetam* (*Zasady bicia monety*) stanowi niemieckie tłumaczenie *Rozmyślań*. Nazwę *Modus cudendi monetam* nadano temu trak-

tatowi w XVI wieku, natomiast od początku XX wieku jest mylnie nazywany *De estimatione monete* (*O szacunku monety*) (Dmochowski, 1923, s. 46 i n.; Głabiński, 1905, s. 192; Leśniewska, 2022, s. 11 i n.; Pernaczyński, 1910, s. 243; Szalkiewicz, 2012, s. 51–58; Szelański, 1902, s. 8). Wersję niemiecką przygotował na prośbę radców Prus Królewskich anonimowy pisarz z Gdańska ze względu na słabą znajomość łaciny przez większość delegatów na zjazd stanów pruskich, którzy obradowali w języku niemieckim. Świadczą o tym liczne uproszczenia i nieścisłości, zbyt swobodny charakter przekładu oraz zbyteczne uzupełnienia i komentarze. Traktat ten Kopernik przedstawił osobiście 21 marca 1522 roku w Grudziądzu podczas zjazdu stanów Prus Królewskich oraz posłów króla Zygmunta I. Uczestniczący w zjeździe poseł królewski – biskup włocławski Maciej Drzewicki – zaproponował wprowadzenie w Prusach monety obowiązującej w Koronie Polskiej. Postulat ten spotkał się z akceptacją Wielkiego Astronoma, który dopisał go do tej wersji traktatu, czyli *Modus cudendi monetam*, rozumiał bowiem potrzebę i korzyści z ujednolicenia monety w całym królestwie. Mimo to Prusy Królewskie miały zachować prawo do bicia odrębnej monety (Biskup i Zygmunt, 2007, s. 58, 108–109; Sikorski, 2023, s. 138–139).

Trzecią, najbardziej rozwiniętą i dojrzałą wersję rozprawy poświęconej reformie monetarnej w Prusach jest traktat *Monete cudende ratio* (*Sposób bicia monety*), sporządzony przed kwietniem 1526 roku. Zaawansowana wówczas debata nad reformą pieniądza musiała uwzględnić jedność polityczną z Koroną nie tylko Prus Królewskich, lecz także Prus Książęcych, które stały się świeckim lennem Korony Polskiej. Głównym kośćcem nowego traktatu były *Rozmyślenia*, wzbogacone o zagadnienia istoty i roli monety w życiu gospodarczym, historii monet krzyżackich, przyczyny deprecjacji pieniądza pruskiego, a także następstwa podlenia pieniądza dla gospodarki regionu i jego ludności (Biskup i Zygmunt, 2007, s. 119–121).

Według autora *Monete cudende ratio* istnieją cztery plagi, które mogą doprowadzić do upadku każdego kraju, mianowicie niezgoda, śmiertelność, jałowość ziemi i spodlony pieniądz. Pierwsze trzy są powszechnie znane, natomiast czwartą rozumieją tylko nieliczne, najbardziej rozsądne jednostki. Wynika to ze specyfiki fałszowania pieniądza, który niszczy kraj w sposób stopniowy i skryty, a nie w wyniku jednorazowego nieoczekiwanego uderzenia. Zachowanie trwałej wartości i szacunku monety wymaga, aby jakość kruszcu, z którego jest wybijana, była uregulowana prawnie. O wartości monety decyduje waga złota lub srebra. Kruszcze te są powszechnie akceptowane jako środki wymiany. Wprawdzie w traktacie tym Kopernik wspominał o walucie złotej, jednakże zajmował się głównie walutą srebrną. Monety srebrne nie są wybijane z czystego srebra, ale z domieszką miedzi. W wyniku mieszania srebra z miedzią monety te są trwalsze. Spadek wartości monet następuje najczęściej z powodu wypuszczenia ich nadmiernej ilości. Pojawia się w obiegu nadmiar monet o mniejszej wartości. Wartość monet jest

zmniejszana w wyniku różnych działań. W traktacie tym Renesansowy Uczony powtórzył sposoby obniżania wartości monet podane w pierwszej wersji traktatu, czyli w *Rozmyślaniach*. Wspierając się historią systemu monetarnego Prus, autor *Monete cudende ratio* wykazał, że w państwie zakonu krzyżackiego zaczęto psuć pieniądź po wojnie grunwaldzkiej. Kolejni wielcy mistrzowie wprowadzali nowe gorsze monety, zmniejszając udział srebra w stopie menniczej (Kopernik, 2007b, s. 131–132). Niestety, wszystkie te monety krążyły jednocześnie, przez co powiększono kardynalny błąd, co też Kopernik ujął w następujący sposób: „Gdy zaś zgola nieodpowiednie jest wprowadzić monetę nową i dobrą, kiedy w obiegu pozostaje nadal stara gorsza – o ileż tu bardziej pobłądzono, kiedy do dawnej, lepszej monety, pozostawionej w obiegu, wprowadzono nową gorszą, która nie tylko zaraziła dawną, ale, że tak powiem, z obiegu ją wypędziła” (Kopernik, 1923b, s. 59)*. W zdaniu tym autor *Monete cudende ratio* zawarł jedną z najważniejszych myśli, która stała się sformułowaniem prawa ekonomicznego o wypieraniu z obiegu pieniądza lepszego przez pieniądź gorszy.

Aby uzdrowić sferę obiegu pieniężnego, wielcy mistrzowie państwa zakonu krzyżackiego emitowali lepsze monety. Jednocześnie w obiegu pozostawiono stare gorsze monety, czyli lżejsze, oraz nowo wybite lepsze. Ponadto miastom nadano regale mennicze, czyli prawo bicia monet. Nastąpił wówczas zalew złego pieniądza. Wraz z kolejnymi emisjami w obiegu pojawiały się coraz gorsze monety. Pod wpływem nadmiaru pieniędzy w obiegu obniżono ich oszacowanie, które i tak okazało się błędne i nietrafione. Ponieważ kontynuowano bicie monet, nastąpił jednoczesny spadek wartości pieniędzy i ich oszacowania. Niestety, wprowadzane później monety były zawsze gorsze od wcześniejszych. Proces ten cechowała więc swoboda fałszowania i psucia monety, co skutkowało ciągłym zmniejszaniem ich wartości. Tym sposobem doprowadzono do niewyobrażalnego spodlenia monet. Kopernik przewidywał, że w rezultacie długotrwałego fałszowania monet zaniknie handel z zagranicznymi kupcami oraz wszelkie interesy. Zepsuta pruska moneta miała doprowadzić ostatecznie cały kraj do zapaści. Znikały z obiegu lepsze monety, a pozostawały jedynie gorsze. W traktacie tym Wielki Astronom szczegółowo scharakteryzował negatywne skutki podlenia pieniądza, które przejawiają się w ogólnym zubożeniu, powszechnej drożyznie, upadku rzemiosła i handlu zagranicznego, brakach rzeczy potrzebnych do życia, ucieczce pieniądza z kraju i wreszcie upadku państwa. Jeśli moneta jest dobra, następuje rozkwit sztuki i rzemiosła, a na rynku występuje obfitość dóbr. Gdy w obiegu krąży spodlona moneta,

* Cytat ten pochodzi, jak wynika z przypisu, z wydania traktatów Kopernika z 1923 roku, gdyż lepiej oddaje on sens sformułowania interesującego nas twierdzenia. Z kolei w nowszej wersji fragment ten brzmi następująco: „Gdy zaś w żadnym wypadku nie należy wprowadzać nowego, dobrego pieniądza, a jednocześnie zachowywać starego, podlejszego, o ileż większym błędem jest wprowadzić nowy gorszy pieniądź, który nie tylko skaził dawny, ale – że tak powiem – wypędził” (Kopernik, 2007b, s. 132).

zjawiskiem powszechnym staje się lenistwo, gnuśność, bezczynność, zanik sztuki i talentów, a także brak obfitości (Kopernik, 2007b, s. 132–134).

Zdaniem autora *Monete cudende ratio* jedynym sposobem uzdrowienia gospodarki obu części Prus była radykalna reforma monetarna. Przedstawione przez niego założenia reformy pieniężnej obejmowały między innymi: utworzenie jednej lub dwóch mennic, stabilizację i rewaluację nowej monety oraz rewaloryzację dochodów. Funkcjonujące w Królestwie i w Prusach mennice będą emitować monety podlegające królewskiej władzy, zgodnie z królewskim prawem, dzięki czemu będą akceptowane w całym Królestwie Polskim. Ale najważniejszym celem jest ustalenie jednolitego stopu, wartości i oszacowania tych dwóch monet oraz utrzymanie tych parametrów pod nadzorem władz Rzeczypospolitej. Król Polski oraz książę Prus muszą jednak zrezygnować z chęci osiągnięcia zysków z bicia monet. Aby reforma była skuteczna, wraz z wprowadzeniem nowej dobrej monety należy całkowicie wycofać starą spodloną monetę z obiegu przez jej wymianę na nową w mennicach. Nie mogą więc pozostać w obiegu stare i nowe, gdyż ponownie pojawi się zamęt i cały wysiłek naprawy systemu pieniężnego okaże się daremny. Najlepszym rozwiązaniem miało więc być wprowadzenie nowych monet i całkowite obligatoryjne wycofanie starych. Przez naprawę systemu pieniężnego nastąpi – zdaniem Kopernika – rozwój całego kraju, a ludność osiągnie trwalszą korzyść. Przedmiotem rozważań Astronoma były również wszelkie zobowiązania i umowy. Autor *Monete cudende ratio* uważał, że wdrażając reformę monetarną w życie, należy zapewnić ochronę wszystkim stronom umów. Żadna ze stron nie może być zbyt obciążona ani odnosić korzyści kosztem innych (Kopernik, 2007b, s. 134–137).

Z kolei list do Feliksa Reicha (*Felici Reich. De moneta*), wystosowany 8 kwietnia 1526 roku z Fromborka, zawiera wyjaśnienie niezrozumiałych kwestii, które astronom zawarł w traktacie *Monete cudende ratio*. Renesansowy Uczony zwrócił uwagę, że zawiłą sprawą dla wielu ludzi jest stopa mennicza, która decyduje o wartości i oszacowaniu monety. Autor listu ubolewał również, że proces psucia pieniądza nie został zaniechany i nadal wybijano złą monetę. Zyski z bicia gorszych monet przechwytywali mincerze, a tracił król, gdyż otrzymywał coraz gorszą monetę w formie podatków. Dlatego też Kopernik domagał się, aby nie opóźniać naprawy monety pruskiej, do króla bowiem powinna trafiać lepsza moneta (Kopernik, 1923c, s. 89–91).

Powstały u schyłku XVI wieku skrót *Tractatus de monetis* (*Traktat o monetach*), został przygotowany przez nieznanego pisarza toruńskiego jako łacińskie streszczenie traktatu *Modus cudendi monetam*. Autor streszczenia korzystał również z łacińskich zapisów, które zostały zamieszczone w toruńskich recesach zjazdów stanów pruskich. Z uwagi na wierne oddanie sensu traktatów Kopernika rozprawa ta jest zaliczana do dzieł monetarnych genialnego astronoma.

Wykazując się pewną swobodą, pisarz toruński uznał, że ogólne rozważania teoretyczne można podać w zwartej formie, natomiast stosunki monetarne ówczesnych Prus oraz założenia reformy systemu pieniężnego opisał bardziej obszernie (Biskup i Zygner, 2007, s. 49, 52). Autor streszczenia podkreślił ważną myśl Wielkiego Astronoma, że wprowadzona do obiegu nowa dobra moneta, przy jednoczesnym zachowaniu starej i złej, ulegnie zarażeniu, czyli zepsuciu, dlatego starą monetę należy wycofać i przetopić (Kopernik, 1923a, s. 171).

Chociaż powyższe pisma ekonomiczne Renesansowego Uczonego zawierają nowatorskie koncepcje, jednak historycy i teoretycy ekonomii oraz publicyści nie byli i nie są zgodni co do ich wpływu na rozwój polskiej i światowej myśli ekonomicznej. Rozbieżności ocen dotyczyła głównie odkrycia przez Kopernika prawa wypierania z obiegu pieniądza lepszego przez gorszy oraz wykoncypowanej teorii wartości pieniądza.

1.2. Debata wokół prawa gorszego pieniądza

Najzagorzalszy spór wzbudziła sprawa sformułowania przez Wielkiego Astronoma prawa obiegu pieniądza. Pierwszym uczonym, który w traktacie *Monete cudende ratio* dostrzegł genialną myśl Kopernika, aby nie wprowadzać na rynek dobrych monet, gdy krążą złe, ponieważ to złe wyprą dobre, był Julian Antoni Dunajewski (1873, s. 25–30). Niemal trzy dekady później nastąpił przełom w ustaleniach nad zawartością pism ekonomicznych Kopernika. W 1902 roku Adam Szelański był pierwszym badaczem, który odnotował, że Renesansowy Uczony sformułował prawo wypierania z obiegu pieniądza lepszego przez pieniądz gorszy. Według lwowskiego historyka najważniejszym dokonaniem Kopernika jest twierdzenie, że dobry pieniądz nie może utrzymać się w obiegu obok złego, gdyż drugi wyprze pierwszy. Chociaż prawidłowość tę pierwszy odkrył Wielki Astronom i jemu należy się ta zasługa, prawo to nosi imię Thomasa Greshama (Szelański, 1902, s. 7–15).

W okresie tym całkowicie przeciwny pogląd ogłosiła Zofia Daszyńska-Golińska. W książce *Zarys ekonomji społecznej* zawarła wprawdzie krótkie, ale pierwsze w polskiej literaturze fachowej omówienie prawa wypierania z obiegu pieniądza lepszego przez gorszy, a także w ślad za Henrym Dunningiem Macleodem powtórzyła jego herezję, że prawo to pierwszy zauważył Gresham, stąd nazwa „prawo Greshama” (Daszyńska, 1898, s. 225). W późniejszych opracowaniach zrewidowała powyższy pogląd, twierdząc, że pierwszym uczonym, który sformułował to prawo, był Kopernik, ale jego autorstwo niesłusznie przypisano Greshamowi (Daszyńska-Golińska, 1920, s. 15, 1924, s. 435–439). Przyznając pierwszeństwo Greshamowi i nazywając powyższe prawo jego imieniem, Da-

żyńska-Golińska dokonała rozłam w polskiej ekonomii i wprowadziła zamieszanie, które trwa do dzisiaj.

W kolejnych latach pogląd o odkryciu przez Wielkiego Astronoma prawa wypierania z obiegu pieniądza lepszego przez gorszy głosili między innymi: Stanisław L. Pernaczyński (1910, s. 241–246), Jan Dmochowski (1923, s. 58 i n.), Franciszek Bujak (1924, s. 41 i n.), Józef Chechliński (1923, s. 3), Leopold Caro (1926, s. 50 i n.), Aleksander W. Zawadzki (1929, s. 44–52), Andrzej Grodek (1952, s. 153–160), Janusz Górski (1953, s. 96–100), Stanisław Hoszowski (1953, s. 953), Andrzej Nowicki (1953, s. 89–91), Zbigniew Czajkowski (1953, s. 3), Edward Lipiński (1955, s. 45 i n.), Henryk Dunajewski (1957, s. 146 i n.), Władysław Terlecki (1957, s. 129–130), Marian Biskup (1970, s. 23–25), Stefan Cackowski (1970, s. 35–47), Tadeusz Mąkosa (1972, s. 17), Stanisław Grzybowski (1972, s. 172, 238), Władysław Korcz (1972, s. 45), Jan Czarkowski (1973, s. 56–71), Gustaw Dębniowski i Roman Hryciuk (1973, s. 57–63), Wiktor Boniecki (1975, s. 48–54), Zbigniew B. Romanow (1997, s. 26) oraz Wojciech K. Szalkiewicz (2012, s. 83–93).

Mimo że Kopernik odkrył i precyzyjnie opisał zjawisko wypierania z obiegu pieniądza lepszego przez gorszy i jego dokonanie zostało uznane przez liczną grupę polskich uczonych, jednak wielu rodzimych pisarzy akceptowało pomysł Henry’ego Dunninga Macleoda. Część z nich przyjęła ten pogląd i bezrefleksyjnie posługiwała się terminem „prawo Greshama”. Należeli do nich między innymi: Adam Krzyżanowski (1910, s. 13 i n.), Michał Grażyński (1923b, s. 54–56), Zygmunt Straszewicz (1924, s. 211–213), Jan Stanisław Lewiński (1923, s. 118–119), Józef Świdrowski (1937, s. 515), Oskar Lange (1959, s. 65), Zbigniew Grabowski (1974, s. 256–257), Wojciech Morawski (2002, s. 49, 76, 100, 252), Edyta Kowalczyk (2004a, s. 66, 2004b, s. 158) oraz Adam Rybarski (2018, s. 102 i n.).

Stosunkowo liczna grupa pisarzy wskazywała z kolei na zasługi Wielkiego Astronoma w odkryciu tego prawa oraz współautorstwo angielskiego finansisty w sformułowaniu tego prawa. To „kompromisowe” rozwiązanie znalazło odzwierciedlenie w stosowanej przez nich nazwie, jaką jest „prawo Kopernika-Greshama”. Za takim wyrażeniem opowiadali się między innymi: Edward Karol Strasburger (1918, s. 37 i n.), Stanisław Głabiński (1927, s. 19), Kazimierz Petyniak-Sanecki i Franciszek Tomanek (1938, s. 210), Janusz Kisielewski (1969, s. 267–272), Eugeniusz Rybka i Przemysław Rybka (1972, s. 136–142), Józef Rutkowski (1977, s. 144), Eugeniusz Drabowski (1988, s. 19), Józef Nowicki (1988, s. 18–19), Stanisław Czaja (1989, s. 22), Zbigniew Czerwiński (1992, s. 182), Tadeusz Orłowski (1998, s. 38), Bogdan Zawadzki (2007, s. 156–157), Andrzej Kaźmierczak (2008, s. 13–14), Jerzy Łazor (2017, s. 73–75) oraz Jarosław Boruszewski i Krzysztof Nowak-Posadzy (2018, s. 554–572).

Autor niniejszego opracowania uważa z kolei, że powyższe ujęcia nie uwzględniają wszystkich twórców prawa wypierania z obiegu pieniądza lepszego przez gorszy. Prawo to nie jest efektem odkrycia „jednorazowego”, lub inaczej „unikatowego”, jest natomiast wynalazkiem wielokrotnym. Zostało stworzone niezależnie przez trzech myślicieli, w różnych, oddalonych od siebie ośrodkach, w których panowały odmienne klimaty intelektualne, i w innych czasach. Bez wątpienia największy wkład w stworzenie tego prawa wniósł Kopernik. Ale autorami tego prawa byli również: grecki komediopisarz Arystofanes, który zamieścił opis tego zjawiska w komedii *Żaby*, wystawionej w 405 roku p.n.e., oraz brytyjski historyk i polityk baron Thomas Babington Macaulay, autor sześciotomowego dzieła pt. *History of England from the accession of James the Second* (1847–1861), w którym zawarta jest powyższa prawidłowość. Z kolei szkocki prawnik i ekonomista Macleod w swoich licznych pracach, począwszy od *The elements of political economy* (1858), a skończywszy na *The law of Gresham, and its relation to bimetallism* (1896), nadał tej prawidłowości status prawa ekonomicznego. Natomiast Gresham nawet w najmniejszym stopniu nie przyczynił się do jego odkrycia. Dlatego też wydaje się, że najbardziej trafnym określeniem jest nazwa: „prawo gorszego pieniądza” (Bochenek, 2009, s. 101–112, 2023, s. 40 i n.).

1.3. Spór o teorię pieniądza

Słaba znajomość traktatów monetarnych Renesansowego Uczzonego sprawiła, że również późno i błędnie odczytywano stworzoną przez niego teorię wartości pieniądza. Pierwszym polskim badaczem, który dostrzegł w jego pismach monetarnych tego typu wytwór, był Edward Karol Strasburger. W pracy *Poglądy ekonomiczne w Polsce w XV i XVI wieku* (1918) uznał, że Kopernik wyjaśnił ówczesną drożyznę nadmierną ilością pieniądza w obiegu, czyli tłumaczył inflację za pomocą ilościowej teorii pieniądza (Strasburger, 1918, s. 50). Publikujący kilka lat później badacze kopernikańscy istotnie różnili się co do rodzaju stworzonej przez Wielkiego Astronoma teorii pieniądza. Jan Dmochowski (1923, s. 50–58) stał na stanowisku, że Kopernika należy uznać za zwolennika kwantytatywnej, czyli ilościowej teorii pieniądza. Natomiast Franciszek Bujak (1924, s. 103) wskazywał, że w traktatach monetarnych Renesansowego Uczzonego nie ma precyzyjnego określenia źródeł wartości pieniądza. Według Bujaka Wielki Astronom stworzył zarys zarówno ilościowej, jak i substancjonalnej teorii pieniądza.

Z kolei Michał Grażyński głosił pogląd, że Kopernik odwołał się do koncepcji stworzonej w starożytności, czyli do Arystotelesowskiej nominalistycznej, zatem państwowej teorii pieniądza. Według jej zwolenników źródłem pochodzenia

lub inaczej podstawą istnienia pieniądza jest umowa społeczna. Monety zostały wprowadzone w życie w celu ułatwienia wymiany, czyli zadecydowały względy praktyczne. Oznacza to, że Wielki Astronom opowiadał się za umownym pochodzeniem pieniądza (Grażynski, 1923a, s. 362).

W 1930 roku sprawę udziału Renesansowego Uczonego w stworzeniu ilościowej teorii pieniądza poruszył Aleksander W. Zawadzki, który zaznaczył, że ilościowa teoria pieniądza została sformułowana dopiero w okresie nowożytnym, tj. w XVI wieku. Za jej twórców uznaje się Kopernika oraz Jeana Bodina i Bernarda Davanzatiego. Pierwszym, który zaobserwował związek między ilością pieniądza w obiegu a jego wartością, był Kopernik, który wskazał, że wybite ze srebra nadmiernej ilości monet prowadzi do spadku ich wartości. Zawadzki przestrzegał jednak przed przesadnym przypisywaniem wspomnianych zasług Wielkiemu Astronomowi, gdyż Kopernik nie poruszył zagadnienia wpływu zwiększenia ilości pieniędzy na drożyznę w kraju. Było to jeszcze bardzo powierzchowne ujęcie teorii ilościowej (Zawadzki, 1930, s. 59).

W latach 50. XX wieku nastąpiła całkowita reorientacja w interpretacji poglądów Renesansowego Uczonego na temat teorii pieniądza wśród polskich uczonych. W artykule *Ekonomiczne poglądy Mikołaja Kopernika* (1953) Edward Lipiński stał na stanowisku, że Kopernik odrzucił panującą wówczas „dominialną”, czyli nominalistyczną teorię pieniądza, która przyznawała panującą pełne prawo bicia monet. By móc pełnić swoje funkcje, pieniądz sam musi posiadać wartość, co zapewnia jego wybijanie z kruszcu szlachetnego, czyli złota i srebra. Ilość kruszcu w monecie decyduje w pełni o jej sile nabywczej oraz cenach towarów, które są proporcjonalne do zawartości złota lub srebra w monetach. Lipiński twierdził, że w wypowiedziach Wielkiego Astronoma nie ma żadnych elementów teorii kwantytatywnej. Zmiany cen następują pod wpływem zmiany jakości monet, oznaczającej wahania zawartości kruszcu szlachetnego w monetach. Ilość kruszcu określa wartość, a ta – siłę nabywczą monet, czyli ilość dóbr, którą można za nie nabyć. Zdaniem Lipińskiego Renesansowy Uczony był reprezentantem nie ilościowej, lecz „metalicznej” teorii pieniądza. Wskazuje ona, że do pełnienia swoich funkcji pieniądz musi być towarem posiadającym wartość, która wynika z wartości metalu (Lipiński, 1953, s. 68–77). Pogląd ten autor powielił w późniejszych publikacjach (Lipiński, 1955, s. 60–82, 1968, s. 77–86).

Również Janusz Górski zaliczył Kopernika do zwolenników kruszcowej teorii pieniądza. Jego zdaniem Wielki Astronom uznał, że wartość monet jest determinowana wyłącznie przez ilość kruszcu zawartego w monetach. Z kolei jakość monety decyduje o cenach wszystkich towarów. Oznacza to, że Wielki Astronom był reprezentantem teorii kruszcowej, za sprawą której chciał wyjaśnić istotę pieniądza (Górski, 1953, s. 91–94).

Podobne stanowisko głosili Henryk Dunajewski (1957, s. 231 i n.), Jan Czarkowski (1964, s. 18–22, 1973, s. 63, 69–70), Stefan Cackowski (1970, s. 35–47), Marian Biskup (1971, s. 69–77), Eugeniusz i Przemysław Rybka (1972, s. 136–142), Władysław Korcz (1972, s. 43–45), Jerzy Drohomirecki (1975, s. 57–63) oraz Mirosław Bochenek (2022, s. 61–67). Ich zdaniem Kopernik wykazał, że podstawą wartości monet jest złoto i srebro, był więc wyznawcą metalicznej (substancjonalnej), czyli inaczej kruszcowej teorii pieniądza. Z teorii tej wynika, że wartość pieniądza zależy od ilości zawartego w nim kruszcu, czyli wartość ta jest równa wartości kruszcu szlachetnego tkwiącego w pieniądzu.

Zagadnienie rodzaju teorii pieniądza stworzonej przez Wielkiego Astronoma z wielkim znawstwem uzasadnił również Józef Zajda w artykule *Kopernikowska teoria pieniądza* (1973). Autor podkreślał, że według jego oceny Renesansowy Uczony odrzucił nominalistyczną teorię pieniądza i jako pierwszy konsekwentnie opowiadał się za teorią pieniądza towarowego w wersji metalicznej. Według Kopernika dobry pieniądz jest ustandaryzowanym towarem. Co więcej, Kopernikowski metalizm panował w teorii ekonomii przez następne cztery stulecia, aż do pierwszej wojny światowej (Zajda, 1973, s. 18–40). Odnosząc się do podejmowanych przez niektórych autorów prób przypisywania związków rozważań ilościowych Wielkiego Astronoma do ilościowej teorii pieniądza, poznański uczony zauważył, że „samo psucie pieniądza nie powoduje jeszcze jego deprecjacji, a więc nie wpływa na widoczną zwyżkę cen [...]. Kopernik stwierdził tę zależność i sformułował pogląd o związku pomiędzy ilością złego pieniądza w obiegu a drożyzną. Sformułowanie to odpowiada prymitywnemu ujęciu ilościowej teorii pieniądza (bez uwzględnienia szybkości jego obiegu), co jest zgodne z formułą, że ceny są w pewnym stopniu proporcjonalne do ilości pieniądza w obiegu. W ten sposób Kopernik może być poczytywany za prekursora ilościowej teorii pieniądza” (Zajda, 1973, s. 35).

Powyzsze opinie o stworzeniu przez Kopernika kruszcowej teorii pieniądza nie zakończyły tego sporu. W latach 70. i 80. XX wieku kilku ekonomistów powróciło do poglądów głoszonych w okresie międzywojennym, czyli zaliczyło Wielkiego Astronoma do zwolenników ilościowej i nominalistycznej teorii pieniądza. Jak wyżej wskazano, w latach 50. i 60. Edward Lipiński uznawał Renesansowego Uczonego za twórcę metalicznej teorii pieniądza. Natomiast w artykule *Wśród monet i wśród gwiazd* (1973) przyznał, że wcześniej uważał Kopernika za reprezentanta kruszcowej teorii pieniądza. W cytowanym artykule wyraźnie wskazał, że dla Renesansowego Uczonego proces wzrostu cen następuje na skutek pojawienia się w obiegu nadmiernej ilości monet o pomniejszonej zawartości kruszcu. Rosnący popyt ludności, posiadającej większą ilość pieniędzy, wywołuje wzrost cen. Tym razem Lipiński stwierdził, że Kopernika należy uznać

za prekursora ilościowej teorii pieniądza. Wielki Astronom odrzucił również feudalną naukę o pieniądzu, usprawiedliwiającą prawo panujących do psucia monet, czerpiących z tego dochody fiskalne (Lipiński, 1973, s. 6–7). Zbliżone stanowisko głosili Gustaw Dębniwski i Roman Hryciuk, którzy uważali, że poglądy Renesansowego Uczzonego na temat wartości pieniądza były najbliższe ilościowej teorii pieniądza, chociaż była to jeszcze forma nierozwinięta (Dębniwski i Hryciuk, 1973, s. 57–63).

Równie kontrowersyjny pogląd zaprezentował Józef Nowicki w opublikowanej w 1988 roku książce *Teoria ekonomii II Rzeczypospolitej*. Ekonomista warszawski bezpodstawnie uznał, że Kopernik był autorem podstaw nominalistycznej teorii pieniądza (Nowicki, 1988, s. 18).

Podsumowanie

Z powyższych badań źródłowych i literaturowych wypływa pesymistyczna refleksja. Ze względu na ramy niniejszego opracowania uwzględniono w nim jedynie dwie nowatorskie koncepcje stworzone przez Kopernika, tj. prawo wypierania lepszego pieniądza przez gorszy oraz kruszcową teorię pieniądza. Mimo że wytwory te wzbogaciły światową myśl ekonomiczną, są one słabo znane wśród rodzimych badaczy i pisarzy. Z uwzględnionych w niniejszym badaniu 125 autorów prac kopernikańskich, dotyczących stworzonych przez Renesansowego Uczzonego koncepcji 73 zajęło się prawem wypierania pieniądza lepszego przez gorszy i tylko 21 – teorią pieniądza. Niestety, nie wszyscy pisarze przypisali Wielkiemu Astronomowi właściwe wytwory. A mianowicie zaledwie 36 uznało go za odkrywcę prawa, według którego pieniądz gorszy wypiera z obiegu pieniądz lepszy. Mimo uznania Kopernika za autora tego prawa wielu posługiwało się niepoprawnymi nazwami, jakimi są prawo Greshama lub prawo Kopernika-Greshama. Niemal tyłu samo przyznało pierwszeństwo odkrycia tego prawa angielskiemu finansjście Greshamowi. Nie lepiej wygląda zajomość sformułowanej przez Renesansowego Uczzonego teorii pieniądza. Początkowo uważano, że Kopernik stworzył ilościową, czyli kwantytatywną teorię pieniądza. Pogląd ten głosiło 9 autorów, 2 pisarzy imputowało Wielkiemu Astronomowi teorię nominalistyczną. Poprawnie treść traktatów monetarnych Kopernika odczytało 12 badaczy (Lipiński później zaliczył go do zwolenników teorii ilościowej). Wydaje się, że źródłem słabego rozpoznania dorobku teoretycznego Renesansowego Uczzonego w zakresie myśli ekonomicznej jest niezajomość jego oryginalnych prac i bazowanie na opracowaniach wtórnych, mimo że są one dostępne polskim czytelnikom i należą do najznakomitszych prac rodzimych ekonomistów.

Bibliografia

- Biskup, M. (1970). Kopernik, reformator monety Prus Królewskich. *Litery*, 9, 23–25.
- Biskup, M. (1971). *Działalność publiczna Mikołaja Kopernika*. Towarzystwo Naukowe w Toruniu.
- Biskup, M. (2004). Mikołaj Kopernik a sprawa pisma radców Prus Królewskich do Josta Ludwika Decjusza z 18.VII.1526. *Kwartalnik Historii Nauki i Techniki*, 3–4, 157–166.
- Biskup, M. i Zygner, L. (oprac.) (2007). Pisma ekonomiczne i administracyjne. W: M. Kopernik, *Dzieła wszystkie*, t. 3: *Pisma pomniejsze* (s. 49–147). PAN - Wydawnictwo Sejmowe.
- Bochenek, M. (2009). Odkrycia wielokrotne w ekonomii. *Acta Universitatis Nicolai Copernici*, 388, 101–112.
- Bochenek, M. (2022). Traktaty monetarne Mikołaja Kopernika. *Biuletyn PTE*, 3, 60–68.
- Bochenek, M. (2023). *Mikołaj Kopernik czy Thomas Gresham? O historii i dyspacie wokół prawa gorszego pieniądza*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Boniecki, W. (1975). Poglądy ekonomiczne Mikołaja Kopernika. W: W. Boniecki (red.), *Studia z historii myśli społeczno-ekonomicznej*. (W 500 rocznicę urodzin Mikołaja Kopernika) (s. 43–56). Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Boruszewski, J. i Nowak-Posadzy, K. (2018). Prawo Kopernika-Greshama: rekonstrukcja metodologiczna. *Ekonomista*, 5, 554–577.
- Bujak, F. (1924). Traktat Kopernika o monecie. W: *Mikołaj Kopernik* (s. 41–103). Lwowski Komitet Obchodu 450 Rocznicy Urodzin M. Kopernika – Książnica Polska Towarzystwa Nauczania Szkół Średnich i Wyższych.
- Cackowski, S. (1970). *Mikołaj Kopernik jako ekonomista*. Towarzystwo Naukowe w Toruniu.
- Caro, L. (1926). *Zasady nauki ekonomji społecznej*. K. S. Jakubowski.
- Chechliński, J. (1923). Prawo Kopernika czy Greshama? *Polska Zbrojna*, 50, 1–3.
- Czaja, S. (1989). Spór Kopernika z Decjuszem o reformę monety. *Mówią Wieki*, 8, 18–23.
- Czajkowski, Z. (1953). Mikołaj Kopernik – mniej znany. *Dziś i Jutro*, 19, 3, 6.
- Czarkowski, J. (1964, maj). 450 lat krakowskiej myśli ekonomicznej. *Problemy Ekonomiczne*, 8–29.
- Czarkowski, J. (1973). *Myśl ekonomiczna Mikołaja Kopernika*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Czerwiński, Z. (1992). *Dylematy ekonomiczne*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Daszyńska, Z. (1898). *Zarys ekonomii społecznej*. Księgarnia Polska.
- Daszyńska-Golińska, Z. (1920). Polska nauka ekonomiki. (Próba charakterystyki). *Ekonomista*, 2, 1–28.
- Daszyńska-Golińska, Z. (1924). Kopernik jako ekonomista. *Przegląd Warszawski*, 4(39), 435–439.
- Dębniowski, G. i Hryciuk, R. (1973). Mikołaj Kopernik i współczesna mu myśl ekonomiczna. *Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczo-Technicznej w Olsztynie*, 116, 49–70.
- Dmochowski, J. (1923). Kopernik jako teoretyk monetarny. W: J. Dmochowski (oprac.), *Mikołaja Kopernika rozprawy o monecie i inne pisma ekonomiczne oraz J.L. Decjusza traktat o biciu monety* (s. 11–95). Gebethner i Wolff.
- Drabowski, E. (1988). *Pieniądz międzynarodowy*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Drewnowski, J. (1978). *Mikołaj Kopernik w świetle swej korespondencji*. Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Drohomirecki, J. (1975). Mikołaj Kopernik – rzecznik nowoczesnej koncepcji pieniądza w europejskiej myśli ekonomicznej. W: W. Boniecki (red.), *Studia z historii myśli społeczno-ekonomicznej*. (W 500 rocznicę urodzin Mikołaja Kopernika) (s. 57–84). Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Dunajewski, H. (1957). *Mikołaj Kopernik. Studia nad myślą społeczno-ekonomiczną i działalnością gospodarczą*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Dunajewski, J. (1873). Słowo „O zasadach bicia monety” (Ratio cudendae monetae) Mikołaja Kopernika. W: *Dwa pierwsze publiczne posiedzenia Akademii Umiejętności w Krakowie* (s. 25–31). Drukarnia „Czas”.
- Głąbiński, S. (1905). *Ekonomika społeczna*, t. 1: *Ogólne zasady i historia ekonomiki społecznej*. Drukarnia Pillera i Ski.
- Głąbiński, S. (1927). *Teoria ekonomiki narodowej*. Towarzystwo Wydawnicze „Ateneum”.
- Górski, J. (1953). Teoria ekonomiczna Mikołaja Kopernika. *Ekonomista*, 4, 89–109.
- Grabowski, Z. (1974). Greshama prawo. W: K. Secomski (red.), *Mała encyklopedia ekonomiczna* (s. 256–257). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Grażynski, M. (1923a). Memorjał Mikołaja Kopernika o zasadach bicia monety. *Przegląd Współczesny*, 14, 339–367.
- Grażynski, M. (1923b). Memorjał Mikołaja Kopernika o zasadach bicia monety (II). *Przegląd Współczesny*, 15, 49–70.
- Grodek, A. (1952). Zarys historii polskiej myśli ekonomicznej (do r. 1871). *Ekonomista*, 3, 153–161.
- Grodzicki, M. (2023). Echa rozważań Mikołaja Kopernika we współczesnej myśli ekonomicznej. *Alma Mater*, 241, 52–55.
- Grzybowski, S. (1972). *Mikołaj Kopernik*. Książka i Wiedza.
- Gumowski, M. (1968). Poglądy Mikołaja Kopernika w sprawach monetarnych. *Komunikaty Mazursko-Warmińskie*, 4 (102), 621–659.
- Hoszowski, S. (1953). Kopernik jako ekonomista. *Życie Gospodarcze*, 25(195), 951–955.
- Kaźmierczak, A. (2008). *Polityka pieniężna w gospodarce otwartej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kisielewski, J. (1969). Prawo Kopernika-Greshama w świetle badań numizmatycznych w ostatnim dziesięcioleciu. *Komunikaty Mazursko-Warmińskie*, 2, 267–272.
- Kopernik, M. (1923a). Traktat o monetach. W: J. Dmochowski (oprac.), *Mikołaja Kopernika rozprawy o monecie i inne pisma ekonomiczne oraz J.L. Decjusza traktat o biciu monety* (s. 167–175). Gebethner i Wolff.
- Kopernik, M. (1923b). Sposób bicia monety. W: J. Dmochowski (oprac.), *Mikołaja Kopernika rozprawy o monecie i inne pisma ekonomiczne oraz J.L. Decjusza traktat o biciu monety* (s. 53–70). Gebethner i Wolff.
- Kopernik, M. (1923c). Do Feliksa Reicha. O monecie. W: J. Dmochowski (oprac.), *Mikołaja Kopernika rozprawy o monecie i inne pisma ekonomiczne oraz J.L. Decjusza traktat o biciu monety* (s. 87–91). Gebethner i Wolff.
- Kopernik, M. (2007a). Rozmyślenia o reformie monetarnej Prus Królewskich (Meditata). W: M. Kopernik, *Dzieła wszystkie*, t. 3: *Pisma pomniejsze* (s. 105–107). PAN - Wydawnictwo Sejmowe.
- Kopernik, M. (2007b). Traktat o reformie monetarnej Prus Królewskich i Książęcych – Zasady bicia monety. W: M. Kopernik, *Dzieła wszystkie*, t. 3: *Pisma pomniejsze* (s. 131–137). PAN - Wydawnictwo Sejmowe.
- Korcz, W. (1972). Mikołaj Kopernik jako ekonomista. *Wiedza i Życie*, 4, 42–45.
- Kowalczyk, E. (2004a). Gresham Thomas. W: E. Kundera (red.), *Słownik historii myśli ekonomicznej* (s. 66). Oficyna Ekonomiczna.
- Kowalczyk, E. (2004b). Prawo Greshama. W: E. Kundera (red.), *Słownik historii myśli ekonomicznej* (s. 158). Oficyna Ekonomiczna.
- Krzyżanowski, A. (1910). Prawo Greshama. W: *Sprawozdania z czynności i posiedzeń. Rok 1909* (s. 13–20). Akademia Umiejętności w Krakowie.
- Lange, O. (1959). *Ekonomia polityczna. Zagadnienia ogólne* (t. 1). Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Leśniewska, G. (2022). *Grudziądz z Kopernikiem w tle*. Urząd Miejski w Grudziądzu.
- Lewiński, J. S. (1923). *Zasady ekonomji politycznej*. Gebethner i Wolff.
- Lipiński, E. (1953). Ekonomiczne poglądy Mikołaja Kopernika. *Nauka Polska*, 3, 68–77.
- Lipiński, E. (1955). *Poglądy ekonomiczne Mikołaja Kopernika*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Lipiński, E. (1968). *Historia powszechnej myśli ekonomicznej do roku 1870*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Lipiński, E. (1973). Wśród monet i wśród gwiazd. *Kultura*, 7, 1, 6–7.
- Łazor, J. (2017). Mikołaj Kopernik jako ekonomista. *Mówią Wieki*, 1, 73–75.
- Mąkosza, T. (1972). *Wkład Mikołaja Kopernika w rozwój nauki ekonomii*. Instytut Śląski w Opolu.
- Morawski, W. (2002). *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*. Wydawnictwo Trio.
- Nowicki, A. (1953). *Kopernik, człowiek Odrodzenia*. Wiedza Powszechna.
- Nowicki, J. (1988). *Teoria ekonomii II Rzeczypospolitej*. Książka i Wiedza.
- Orłowski, T. (1998). *Nowy leksykon ekonomiczny*. Oficyna Wydawnicza Graf-Punkt.
- Pernaczyński, S. L. (1910, luty). Mikołaj Kopernik ekonomista. *Ruch Chrześcijańsko-Społeczny*, 5, 241–247.
- Petyniak-Sanecki, K. i Tomanek, F. (1938). *Zasady ekonomii społecznej. Współczesne zagadnienia gospodarcze*. Książnica Atlas.
- Romanow, Z. B. (1997). *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Rutkowski, J. (1977). *Ekonomia polityczna kapitalizmu*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Rybarski, A. (2018). O pewnych właściwościach pieniądza. *Studia Ekonomiczne. Gospodarka – Społeczeństwo – Środowisko*, 1, 102–112.
- Rybka, E. i Rybka, P. (1972). *Kopernik. Człowiek i myśl*. Wiedza Powszechna.
- Sikorski, J. (2023). *Mikołaj Kopernik na Warmii. Chronologia życia i działalności*. Instytut Północny im. W. Kętrzyńskiego w Olsztynie.
- Strasburger, E. (1918). *Poglądy ekonomiczne w Polsce w XV i XVI wieku*. Drukarnia i Litografia p. f. „Jan Cotty”.
- Straszewicz, Z. (1924). *Zarys ekonomji politycznej*. Bank dla Handlu i Przemysłu w Warszawie.
- Szalkiewicz, W. K. (2012). *Kopernik i pieniądze. Ziemię ruszył, a i pieniądzem efektywnie obracał*. Agencja Usług Medialnych.
- Szalkiewicz, W. K. (2023). *Rozważania Mikołaja Kopernika o spodlonej monecie*. Wydawnictwo Media Butterfly.
- Szelągowski, A. (1902). *Pieniądz i przewrót cen w XVI. i XVII. wieku w Polsce*. Towarzystwo Wydawnicze.
- Świdrowski, J. (1937). Greshama prawo. W: *Encyklopedia nauk politycznych. (Zagadnienia społeczne, polityczne i gospodarcze)* (t. 2, s. 515–516). Wydawnictwo Instytutu Społecznego i Instytutu Wydawniczego „Biblioteka Polska” w Warszawie.
- Terlecki, W. (1957). Moneta zabytkowa. *Ochrona Zabytków*, 2, 123–130.
- Warżała, R. (2023). Uniwersalizm reformy monetarnej Kopernika. *Wiadomości Uniwersyteckie*, 5, 14–15.
- Zajda, J. (1973). Kopernikowska teoria pieniądza. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 4, 17–40.
- Zawadzki, A. W. (1929). Gresham nie formułował prawa, które imieniem jego nazwano. *Ekonomista*, 1, 43–55.
- Zawadzki, A. W. (1930). Geneza teorii ilościowej pieniądza. *Ekonomista*, 4, 57–77.
- Zawadzki, B. (2007). Gresham Sir Thomas. W: S. Sztaba (red.). *Ekonomia od A do Z. Encyklopedia podręczna* (s. 156–157). Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.

 **Jerzy Boehlke**

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
jurekbo@umk.pl

2. WSPÓŁCZESNA EKONOMIA INSTYTUCJONALNA W ŚWIETLE METAFIZYKI

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/2>

Modern institutional economics from a perspective of metaphysics

Abstract: This chapter aims to present and evaluate the metaphysical conditions and consequences of scientific cognition on the ground of modern institutional economics. The attempt made to identify the dominant way of defining metaphysics in institutional economics indicates the focus of methodological reflection in this area on syntactic and semantic analysis, that is, on the properties and structure of the concepts used. Questions of a metaphysical nature, concerning the meaning and “first” reasons for the existence of social entities of an institutional nature have not, so far, received a satisfactory answer. The analysis of the syntactic and semantic aspects of metaphysics contributes to the growth of the number of possible interpretations and understandings of the concept of institutional order and the objects that constitute it, rather than to the determination of the “first” causes and meaning of the existence of the entities that constitute it. This is demonstrated by analysing the basic concepts and categories of institutional economics, such as example, institution, ownership, transaction costs, firm. In the light of hermeneutics, such effects of cognition are acceptable and, with the current state of methodological knowledge, practically only possible. However, this is not enough to discover the truth about the world of institutions in the classical sense. Building further interpretations and ways of understanding institutional entities is still possible and necessary. However, this does not exempt economists from the search for the truth about the institutional order, the criterion of which is experience.

Keywords: metaphysics, institutional economics, methodology of sciences, hermeneutics.

Sugerowane cytowanie: Boehlke, J. (2024). Współczesna ekonomia instytucjonalna w świetle metafizyki. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 35–48). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/2>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

Wstęp

Od dłuższego już czasu wzrasta zainteresowanie ekonomistów problemami metodologicznymi. Przyczynił się do tego niewątpliwy postęp wiedzy w tym zakresie, jak również brak satysfakcjonujących efektów poznania procesów społeczno-gospodarczych ograniczających praktyczną skuteczność zastosowań ekonomii. W ekonomii dominują niewątpliwie rozważania o charakterze hermeneutycznym, a więc rozszerzające i modyfikujące interpretacje świata społecznego. Wynika to z ograniczeń językowych, kulturowych oraz genetycznych uwarunkowań poznania, tradycji badawczych i wszelkich niedostatków o charakterze epistemologicznym. Celem podjęcia tematu związków między metafizyką a współczesną ekonomią instytucjonalną jest zwrócenie uwagi na konieczność poszerzenia zainteresowań współczesnej metodologii ekonomii o kwestie metafizyczne i ontologiczne. W niniejszym tekście, ze względu na jego skromne rozmiary, będą one rozważane jedynie na przykładzie jednego z możliwych, tj. instytucji firmy.

Metafizyka aż do XVIII wieku była traktowana jako nauka ściśle teoretyczna. Była nadrzędną dyscypliną naukową posługującą się w szerokim zakresie aparatem logiki formalnej. Jej waga polegała na rozpatrywaniu pierwszych przesłanek myśli oraz pierwszych przyczyn bytu. Przedstawiona w jej ramach metoda poznania wiązała się z wyciąganiem dedukcyjnych wniosków z przyjętych postulatów, a więc twierdzenia dotyczące świata fizycznego można było wyprowadzić *a priori* bez odwoływania się do doświadczenia i eksperymentów (Krapiec, 1985). Zgodnie z poglądami Kartezjusza, Leibniza i Spinozy zaproponowana przez nich ontologizacja miała przekształcić metafizykę w nowoczesną podstawę wszystkich nauk dzięki rozważaniu bytów potencjalnie możliwych i wszystkiego tego, co jest im wspólne. W rezultacie nastąpiło rozwinięcie ontologii w teorię przedmiotów (Zorde, 2004, s. 27–28). Jednakże oderwanie metafizyki od realnego świata fizycznego spowodowało utratę jej znaczenia i stało się bodźcem do rozwoju pozytywistycznej teorii poznania. Rozważania metafizyczne są istotne nie tylko w naukach przyrodniczych, ale także w naukach społecznych. W szczególności w ekonomii badającej działalność gospodarczą człowieka sfera fizyczna i społeczna są ze sobą ściśle powiązane.

Wiedza na temat ontologii bytu jest ważnym warunkiem poznania prawdy w sensie klasycznym, której kryterium oceny jest, jak wiadomo, doświadczenie. Nie jest oczywiście żadnym odkryciem pogląd, że mariaż hermeneutyki i metafizyki jest konieczną i obiecującą drogą przyrostu naszej wiedzy o realnym świecie instytucji społeczno-gospodarczych, w tym także firmy. Dotychczasowa dominacja praktyk hermeneutycznych spowodowana trudnościami rozwiązania

problemów ontologicznych w procesie poznania nie rokuje już istotnego postępu wiedzy ekonomicznej. Jej głównym skutkiem jest natomiast obserwowany ciągle wzrost liczby możliwych interpretacji i sposobów rozumienia rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Na gruncie epistemologicznym pojawił się nawet problem granic interpretacji i rozumienia. Jest on przedmiotem intensywnej dyskusji w ramach współczesnej filozofii nauki (Brożek, 2018; Dybel, 2004).

Jak twierdzi Grondin (2021), podstawą metafizyki są trzy filary: koncepcja porządku i sensu rzeczy (świata), istnienie ostatecznej zasady (przyczyny) i filar antropologiczny (człowiek za pomocą rozumu może zrozumieć coś z porządku świata i nadać mu sens, a więc go zrozumieć). Prawdziwym przewrotem w metafizyce były z pewnością prace Kanta (2023), który zwrócił uwagę na rolę sądów syntetycznych *a priori*. Umożliwiają one badanie relacji między przedmiotami i podmiotami jako elementami realnej rzeczywistości. W polskim piśmiennictwie filozoficznym kwestię tę rozważa między innymi Gogacz (1998, s. 47–52). Odwołania do metafizyki oznaczają zatem powrót do rozważań o charakterze głównie ontologicznym. Pytania o istotę, konstrukcję oraz sens istnienia bytu są fundamentalne zarówno w sensie epistemologicznym, jak i praktycznym. Warto i należy je zadać podsumowując i analizując także dotychczasowy dorobek ekonomii instytucjonalnej. Czy dorobek badawczy tego nurtu w historii myśli ekonomicznej daje odpowiedź na pytania o istotę, przyczyny i sens istnienia wszystkich bytów instytucjonalnych, a także możliwości rozumienia porządku instytucjonalnego? By odpowiedzieć na te pytania, należy przedstawić wyniki badań w ramach ekonomii instytucjonalnej w świetle istniejących koncepcji poznania naukowego (Borkowska i in., 2019; Brousseau i Glachant, 2008; Furubotn i Richter, 1997). Szczególnie interesującą perspektywą metodologiczną dla realizacji tego celu wydaje się przypomnienie głównych efektów dyskusji na temat podstaw epistemologicznych i ontologicznych ekonomii

2.1. Metafizyka, ontologia i model hipotetyczno-dedukcyjny

Jak stwierdzają Popkin i Stroll (1994, s. 159), w potocznym znaczeniu część filozofii, jaką jest metafizyka, łączona jest z poglądem lub teorią tak skomplikowaną, że aż trudną do zrozumienia. Nawiązując do tradycji myśli Arystotelesa, metafizyka obejmowała spekulacje dotyczące natury i znaczenia wszechświata. Usiłowała odpowiedzieć na pytania pojawiające się po rozwiązaniu problemów fizykalnych i przekraczających świat zmysłowego doświadczenia, a także uczynić zrozumiałą wszelką wiedzę oraz ludzkie wierzenia. „Te metafizyczne wyjaśnienia miałyby zawierać najbardziej ogólną i fundamentalną charakterystykę kosmosu zarówno

fizycznego, jak i psychicznego (lub duchowego)” (Popkin i Stroll, 1994, s. 160). Z kolei Didier (2006, s. 235–236) stwierdza, że celem metafizyki jest poznanie praprzyczyny i pierwszej zasady rzeczy. Próbuje ona ustalić rzeczywistą relację twórców ludzkiego umysłu względem świata. Za zasadniczy problem uważa naturę i egzystencję człowieka będącego nie tylko umysłem i poznaniem, lecz także podmiotem działania uwikłanym w świat i historię. Rozważa także pytania o związki jednostki z innymi ludźmi (etyka, socjologia, filozofia „intersubiektywności”) oraz o sens historii, w której człowiek uczestniczy. Wśród filozofów toczy się więc ciągle dyskusja na temat przedmiotu metafizyki. Zadawane jest pytanie, czy zajmuje się ona bytami (przedmiotami, zdarzeniami, zjawiskami itd.) będącymi integralną częścią świata danego w doświadczeniu zmysłowym, czy sferą pojęciową i logiczno-językową (Bremer i Chuderski, 2011). Jak zauważa Kołodziejczyk (2011, s. 12–13), współcześnie większość filozofów traktuje metafizykę jako naukę o własnościach i strukturze pojęć. Na podstawie przytoczonych definicji metafizyki wyodrębnia on trzy zasadnicze wyznaczniki dyskursu metafizycznego:

- 1) metafizyka zajmuje się tym, co najogólniejsze (ogólność jest rozumiana jako własność najogólniejszych schematów pojęciowych, w ramach których myślimy o świecie);
- 2) metafizyka zajmuje się tym, co najbardziej ostateczne (ostateczność jest kategorią ontyczną wskazującą na przyczyny pierwsze wszystkich przejawów rzeczywistości);
- 3) metafizyka zajmuje się tym, co zasadniczo determinuje sposób postrzegania świata;
- 4) metodą metafizyki jest analiza aparatu pojęciowego.

Metafizykę, za Arystotelesem, pojmuje się jako tzw. filozofię pierwszą, która jest definiowana na kilka różnych sposobów:

- 1) jest to nauka zajmująca się bytem jako bytem i jego istotnymi atrybutami;
- 2) jest to nauka zajmująca się substancją (czyli tym, do czego odnosimy się za pomocą nazw własnych i wyrażeń ogólnych) i jej atrybutami;
- 3) jest to nauka zajmująca się przyczynami pierwszymi;
- 4) jest to nauka zajmująca się najwyższymi zasadami;
- 5) jest to nauka zajmująca się badaniem najogólniejszych wyrażeń i pojęć.

W myśl powyższych definicji metafizyka jako filozofia pierwsza jest więc nauką. Należy zwrócić uwagę na wprowadzone w XX wieku rozróżnienie metafizyki i ontologii. Dokonał go między innymi Ingarden, według którego metafizyka to nauka o bycie, a więc tym, co rzeczywiste, natomiast ontologia to nauka o tym, co możliwe (Ingarden, 1987). Jak wspomniano wcześniej, byt w rozumieniu metafizyki jest elementem rzeczywistości. W nawiązaniu do Arystotelesa przy-

muje się, że byt obejmuje trzy stałe elementy, a mianowicie substancję, prawdę (fałsz) i pozostałe kategorie (ilość, jakość, relacja itp.). Przyczyny istnienia bytu omawia między innymi Gogacz (1998). Problem związku między metafizyką a ontologią jest istotny dla procesów poznania. Uznając, że celem poznania jest dojście do prawdy o rzeczywistości, którego osiągnięcie jest uważane za trudne lub wręcz niemożliwe, w dominującej we współczesnej metodologii nauki koncepcji epistemologicznej, jaką jest model hipotetyczno-dedukcyjny, kwestie metafizyczne zostały istotnie zmarginalizowane lub nawet wyeliminowane jako niezgodne z filozofią pozytywistyczną lansującą, jak wiadomo, poznanie empiryczne. Ogranicza to skuteczność poznania świata i skazuje na konieczność poszukiwań ciągle nowych interpretacji rezultatów tego poznania.

Dla zwolenników modelu hipotetyczno-dedukcyjnego teoria naukowa jest zawsze narzędziem wyjaśniania i przewidywania, a nie opisywania świata (Woleński, 2000, s. 150). Głównym przedmiotem jej zainteresowania nie jest obraz obiektywnie istniejącej rzeczywistości, ale stosunek teorii naukowej do obrazu świata i jego własności. Nie ma bowiem teorii poza faktami. Opinia ta jest nawet określana jako fundamentalna hipoteza nauki (Hollis, 2003, s. 82). Jak wiadomo, w ekonomii została ona sformułowana i uzasadniona przez Friedmana (1953, s. 33). W modelu hipotetyczno-dedukcyjnym dokonywany jest więc wybór teorii lepszej od innych, charakteryzującej się większą mocą wyjaśniającą, prostotą, elegancją, precyzją języka i trafnością prognoz.

Akceptacja hipotez będących jedną z możliwych interpretacji zdarzeń jest wynikiem przeprowadzonych testów dotyczących prób ich obalenia na gruncie przyjętych danych doświadczenia. Hipotezy są przy tym tworem umysłu zamierzającego wyjaśnić określone zjawisko, a nie potwierdzalnymi empirycznie prawdami o świecie. Jak twierdzi bowiem Popper, w omawianym modelu nie ma zastosowania kryterium prawdziwości. Należy też zauważyć, że wraz z powstaniem ekonomii eksperymentalnej, postrzeganej jako swoista rewolucja metodologiczna w ekonomii (Guala, 2008, s. 2), ożyło pytanie, czy ekonomia jako nauka empiryczna jest jednocześnie nauką eksperymentalną, a więc nauką, w której eksperyment jest narzędziem poznania naukowego. Jak powszechnie wiadomo, ekonomia aż do drugiej połowy XX wieku uchodziła za dyscyplinę nieeksperymentalną, chociaż nie należy tego faktu łączyć jedynie z jej przynależnością do nauk społecznych (Nermend i Łatuszyńska, 2016). Warto bowiem przypomnieć, że przez długi czas za nieeksperymentalne uważano również biologię, fizykę i astronomię. W metodologii nauk odpowiedź na wyżej sformułowane pytanie wiąże się zwykle z dyskusją na temat dominującego od XX wieku w naukach empirycznych modelu poznania opartego na akceptacji stanowisk krytycznego realizmu (doświadczenie nie jest rozstrzygającym kryterium prawdy) i krytycznego racjonalizmu (nie ma wiedzy pełnej i pewnej w rozumieniu klasycznej defi-

nicji prawdy). Hipotetyczno-dedukcyjny model wyjaśniania naukowego powstał w wyniku przeprowadzonej między innymi przez Poincarégo, Duhema, Quine'a, a przede wszystkim Poppera (2002) krytyki stanowiska pozytywistycznego w filozofii nauki. W literaturze jest on najczęściej kojarzony z wersją przedstawioną przez Hempela i Oppenheima (1948). Jak wiadomo, w modelu tym odrzuca się indukcjonizm, co przejawia się w zanegowaniu indukcji jako pełnoprawnego narzędzia poznania naukowego ze względu na jej niezupełność (zawsze relatywnie mała liczba obserwacji w stosunku do potencjalnie możliwej) oraz przypisaniu jej jedynie roli pomocniczej na etapie porządkowania faktów celem sformułowania przesłanek metody hipotetyczno-dedukcyjnej. W miejsce indukcjonizmu proponowany jest hipotetyzm i redukcjonizm, natomiast weryfikacjonizmowi przeciwstawia się falsyfikacjonizm (Cackowski, 1987, s. 226–235; Hajduk, 2007, s. 116–118, 163). Ponadto w modelu Hempela-Oppenheima przyjmuje się tezę, że wszystkie procesy poznania naukowego mają wspólną strukturę logiczną. Jak stwierdza Blaug (1995), oznacza to, że każde naukowe wyjaśnienie obejmuje co najmniej jedno prawo ogólne oraz opis istotnych warunków początkowych i granicznych (*explanans*) będących przesłankami, z których za pomocą zasad logiki dedukcyjnej wyprowadzane jest zawsze *explanandum*, a więc twierdzenie odnoszące się do wyjaśnianego faktu.

Prawo ogólne ma charakter uniwersalny i jest stwierdzeniem postaci: za każdym razem, gdy zachodzą zjawiska A, występują zjawiska B. Może ono mieć formę deterministyczną, dotyczącą zjawisk indywidualnych B, lub statystyczną, odnoszącą się do klas zjawisk B (Blaug, 1995, s. 39–40). Naukowe wyjaśnienie może być zaakceptowane jedynie w sytuacji, gdy *explanans* jest prawdziwy. Hempel i Oppenheim wskazują, że następuje ono według tych samych reguł logiki dedukcyjnej co prognozowanie (teza o symetrii). Różnica polega jedynie na tym, że w przeciwieństwie do prognozowania wyjaśnianie jest późniejsze w stosunku do badanego zjawiska. W przypadku wyjaśniania punktem wyjścia jest zjawisko wyjaśniane oraz konieczność znalezienia co najmniej jednego prawa uniwersalnego, które z warunkami początkowymi lub granicznymi jest logiczną przesłanką jego stwierdzenia. W przypadku prognozy punktem wyjścia jest prawo uniwersalne oraz zbiór warunków początkowych, na których podstawie, przy zastosowaniu reguł logiki dedukcyjnej, wyprowadzane są stwierdzenia odnoszące się do nieznanego zjawiska. W obu zatem przypadkach *explanans* wiąże się z występowaniem *explanandum* w ramach prawa ogólnego. Należy przy tym podkreślić, że prawa ogólne nie są konsekwencją indukcyjnych uogólnień ograniczonej liczby badanych przypadków, są hipotezami sprawdzanymi w procesie testowania prognoz odnoszących się do określonych faktów. W praktyce badawczej okazało się, że istotne znaczenie ma identyfikacja warunków początkowych lub granicznych składających się na *explanans*. Zgodnie bowiem ze znaną tezą

Duhema-Quine'a (por. np. Kmita, 1976, 1980; Życiński, 1985, 1988) w procesie poznania każdą teorię należy sprawdzać łącznie z warunkami ograniczającymi. Oznacza to, że w przeciwieństwie do tradycyjnego podejścia polegającego na sprawdzaniu poszczególnych praw, hipotez i zasad teorii naukowe muszą być sprawdzane jako całości. Nie można więc obalić pojedynczej teorii w sposób ekskluzywny. Wszystkie testy teorii wymagają hipotez pomocniczych, które są niezbędne, by móc zinterpretować obserwacje jako ich testy. Każdy zatem test teorii jest połączeniem testu hipotezy głównej i hipotez pomocniczych, co uniemożliwia bezpośrednią falsyfikację jakiejkolwiek implikacji testowanej teorii, i odwrotnie – każdy pozytywny test teorii może zostać podważony przez odpowiednią rewizję przesłanek, na których teoria została zbudowana (Smith, 1994, s. 126–128). Ten holistyczny punkt widzenia był podstawą odrzucenia poglądu o istnieniu *experimentum crucis* (eksperymentu krzyżowego, rozstrzygającego), umożliwiającego wybór teorii prawdziwej ze zbioru teorii alternatywnych (eksperyment pozytywny) lub wskazanie teorii fałszywej (eksperyment negatywny). Stał się on osią wspomnianego wcześniej stanowiska krytycznego empiryzmu. Należy również dodać, iż twórcy i zwolennicy modelu hipotetyczno-dedukcyjnego akceptowali w mniejszym lub większym zakresie główną ideę konwencjonalizmu, zgodnie z którą uznanie twierdzeń (teorii) zależy od uprzednio przyjętych umów terminologicznych, czyli konwencji. Konwencje te są akceptowane nie dlatego, że są prawdziwe, ale z innych powodów, jak na przykład prostota i elegancja zbudowanych teorii, porządkowanie myślenia. Dzięki konwencjom aksjomaty i reguły teoretyczne są definicjami zawartych w nich pojęć. Konwencje nie są jednak arbitralnymi umowami. Nie są też one wymuszone przez fakty. Wybitni filozofowie nauki, tacy jak Carnap, Neurath, Popper, Kuhn, Lakatos, Feyerabend, akceptowali w jakimś zakresie konwencjonalizm, który na gruncie modelu hipotetyczno-dedukcyjnego jest obecnie uważany za niezbędny do właściwej interpretacji empiryzmu oraz zapewnienia precyzji i jednoznaczności języka używanych terminów.

Jak wspomniano wcześniej, refleksja na temat warunków oraz roli eksperymentu w procesie poznania naukowego nieprzypadkowo rozwinęła się w czasie umacniania się, a następnie dominacji modelu hipotetyczno-dedukcyjnego akceptowanego na gruncie filozofii nauki jako standardu metodologicznego w praktyce badawczej nauk empirycznych. To właśnie na podstawie tego modelu wyprowadzane i uzasadniane są postulaty i dyrektywy metodologiczne odnośnie do możliwości zastosowania eksperymentu w naukach empirycznych, w tym również w ekonomii. Konsekwencją tezy Duhema-Quine'a dla rozważań nad eksperymentami w nauce są obecnie częste odwołania do analizy przyczynowości (Guala, 2008, s. 16–19). Warto przypomnieć, że co prawda eksperyment jako instrument poznania, a w szczególności jako kryterium roz-

strzygania między hipotezami pojawił się już w pracach Galileusza i Newtona (eksperyment krzyżowy – dwie odmienne hipotezy pozostają do siebie w takiej relacji, że gdy jedna z nich zostaje potwierdzona, to druga jest obalona). Za nimi poszli także między innymi John Stuart Mill, John Herschel, a klasyczną jego koncepcję przedstawił Claude Bernard. Jednakże dopiero w drugiej połowie XX wieku wśród metodologów, w tym metodologów ekonomii, ujawniło się szersze poparcie dla możliwości i potrzeby stosowania eksperymentu w procesie poznania. Jak słusznie zauważa Kalinowski (2008, s. 237–241), wcześniejszy brak zdecydowanej akceptacji dla eksperymentów w ekonomii wynika głównie ze sporów dotyczących monizmu metodologicznego. Zwolennicy stosowania eksperymentu jako narzędzia wyjaśniania powinni być zwolennikami monizmu metodologicznego postulującego jedność metod poznania w nauce. O ile bowiem zwolennicy tego stanowiska uznają konieczność empirycznej weryfikacji efektów poznania, o tyle jego przeciwnicy, odwołując się do argumentów uzasadniających odmienną metodologiczną nauk humanistycznych i społecznych, podkreślają niedopuszczalność empirycznego testu prognoz budowanych na bazie teorii ekonomicznych. Tradycyjnie głównym argumentem na rzecz dualizmu metodologicznego jest znana w filozofii neokantowskiej doktryna *Verstehen*. Głosi ona, że nauki społeczne opierają się na poznaniu bezpośrednich uczestników zdarzeń, będących przedmiotem ich badania. Z tego też powodu słabą stroną eksperymentów w ekonomii jest deformowanie efektów poznania poprzez ingerencję podmiotu poznającego (Hajduk, 2007, s. 119). W tej sytuacji zrozumiała jest dominacja praktyk hermeneutycznych.

Spory pomiędzy zwolennikami monizmu i dualizmu metodologicznego mają w historii myśli ekonomicznej długą tradycję. Propozycję kompromisową, kompatybilną z modelem hipotetyczno-dedukcyjnym, przedstawił wspomniany już wcześniej Friedman. Wykorzystując zaproponowany przez Hume'a podział na ekonomię normatywną i pozytywną, uznał, że ta druga może dostarczać wiedzy obiektywnej o świecie w sensie, w jakim czynią to nauki przyrodnicze. Istnieją więc powody przyjęcia monizmu metodologicznego (Friedman, 1953, s. 2–5). A jedyną według niego akceptowalną metodą oceny wyników poznania jest ich konfrontacja z danymi doświadczenia. Jednakże uznaje się, iż metoda eksperymentalna nie jest dostatecznym kryterium oceny spójności logicznej i poprawności teorii. Może jednak pomóc zidentyfikować stopień odporności określonej teorii na odstępstwa od przyjętych *explicite* i *implicite* w jej ramach założeń behawioralnych, instytucjonalnych i formalnych. Empiryczny test teorii nie rozstrzyga jednak o jej prawdziwości lub fałszywości, a jedynie o ocenie jej mocy.

Z punktu widzenia poruszanego w tym opracowaniu wpływu myśli metafizycznej na spójność, poprawność i efektywność poznania koncepcji epistemologicznej, związanej z dominującym w ekonomii jako nauce empirycznej modelem

hipotetyczno-dedukcyjnym, interesujące są opinie Plotta (1991, s. 901–919). Zwraca on uwagę na sześć zjawisk będących przejawem wspomnianej na początku „rewolucji metodologicznej” w ekonomii w ostatnich dekadach, której rezultatem jest coraz powszechniejsze stosowanie eksperymentu zarówno w badaniach teoretycznych, jak i stosowanych:

1. Zmiany w sposobie zadawania pytań przez ekonomistów – coraz częściej inspiracją dla nowych badań jest nie tylko teoria, lecz także niejednoznaczne wyniki wcześniejszych badań eksperymentalnych, trudne do zrozumienia obserwacje nielaboratoryjne w przestrzeni i w czasie.
2. Dokonanie kilku ważnych odkryć naukowych (na przykład teoria perspektywy Kahnemana i Tversky'ego) jest bodźcem do intensyfikacji badań eksperymentalnych.
3. Zaawansowanie teorii ekonomii, a w szczególności uznanie informacji jako kluczowej zmiennej modeli ekonomicznych.
4. Rozwój eksperymentów laboratoryjnych potwierdzających użyteczność teorii i badań aplikacyjnych.
5. Odkrycie różnych paradoksów myślenia i zachowania ludzi w procesach decyzyjnych (na przykład paradoks Ellsberga).
6. Prawo Saya metod eksperymentalnych (pojawienie się w praktyce badań eksperymentalnych pewnych metod, tworzy zapotrzebowania na nowe).

Prezentacja koncepcji modelu hipotetyczno-dedukcyjnego potwierdza tezę, że w naukach empirycznych, w tym w ekonomii, metafizyka jest odnoszona przede wszystkim do świata pojęć, logiki, języka i procedur stosowanych w procesie poznania, a nie do świata realnie istniejących, a więc danych w doświadczeniu zmysłowym bytów. Jest to konsekwencja wspomnianej już wcześniej akceptacji na gruncie współczesnego pozytywizmu granicy poznania określonej przez możliwości wykorzystania metod i efektów poznania zmysłowego. Należy podkreślić, że jest to dominująca praktyka badawcza we współczesnej nauce. Nie mogąc dojść do „pierwszej przyczyny” i „podstawowych zasad bytu”, dąży się głównie do jego opisu i rozumienia za pomocą określonej siatki pojęć i procedur.

2.2. Instytucja firmy w świetle metafizyki i modelu hipotetyczno-dedukcyjnego

Charakterystyka ontologicznego statusu firmy musi być prezentacją sformułowanych w myśli ekonomicznej różnych definicji pojęcia firmy, a także oceną jej teoretycznej spójności i ogólności na gruncie toczącej się debaty w ramach współczesnej filozofii i metodologii nauk. Jak wiadomo, pomimo dynamicznego

rozwoju teoretycznych i empirycznych badań nad firmą wciąż nie ma jedno-myślności i precyzji w tak fundamentalnej kwestii jak jej status ontologiczny. Rozbieżności w tej kwestii mają wiele przyczyn (Coase, 2013; Williamson, 1998). Można jednak przyjąć, że najważniejszą z nich jest dominująca praktyka badawcza definiowania pojęcia „firma” w kategoriach metajęzykowych, tj. w kategoriach ogólnych. Skutkuje to brakiem precyzji w zakresie empirycznej charakterystyki firmy, co często prowadzi do utożsamiania firmy z przedsiębiorstwem, organizacją lub instytucją, a ostatecznie do stosowania różnych epistemologii i różnych teorii ekonomicznych w procesie poznawania i wyjaśniania funkcjonowania firm. Przegląd wyników badań nad firmą wskazuje, że ontologia firmy jest złożona. Jest ona bowiem kojarzona z rzeczą („czarną skrzynką”, zasobami, kompetencjami, spadkobiercą kontraktów, koalicją interesów, organizacją, wiązką praw własności, hierarchią), procesem (procesem alokacji zasobów opisywanym przez funkcję produkcji, procesem zarządzania związanym z kontraktowaniem, motywowaniem, dystrybucją wytworzonych efektów, sprawowaniem władzy, budowaniem i egzekwowaniem ładu instytucjonalnego, obniżaniem poziomu ryzyka, rezultatem procesu wyłaniania się i ewolucji gospodarki towarowo-pieniężnej i kapitalizmu, konsekwencją ewolucji kapitalizmu i zmian cywilizacyjnych związanych ze strukturami społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy), zdarzeniem (podmiot powołany do istnienia przez państwo, zawarcie i wykonanie umowy między założycielami) oraz relacją (relacja między właścicielem a bezpośrednim wytwórcą, mocodawcą a agentem, firmą a jej otoczeniem, równowagą cząstkową a równowagą ogólną, relacja charakteryzująca sieć) (Boehlke, 2010; Noga, 2009; Spulber, 2009).

Jeśli uznamy za słuszny pogląd sformułowany już przez Platona, że z ontologicznego punktu widzenia podstawowe składniki rzeczywistości należą do kategorii rzeczy, procesów i zdarzeń (procesy od zdarzeń odróżnia na ogół czas ich trwania), a pozostałe kategorie rzeczywistości mają charakter wtórny, a więc niekonstytutywny, to należy przyjąć, że istota firmy określona przez zbiór konstytutywnych właściwości nie może być łączona z pojęciami odnoszącymi się do pewnego typu relacji. Pojęcie firmy musi być bowiem zdefiniowane poprzez odwołanie się do koncepcji ontologicznej struktury rzeczywistości Platona. Oznacza to zdefiniowanie konstytutywnych cech firmy w kategoriach rzeczy, procesów i zdarzeń. Zdefiniowanie istoty firmy umożliwi z kolei opisanie, wyjaśnienie i zrozumienie ewolucji sposobu istnienia firmy pod względem relacji, stanów rzeczy, zmieniających się stanów i relacji oraz cech. Zdaniem Stróżewskiego (2004, s. 138–139):

ontologia, pytając o istotę rzeczy, wykorzystuje przede wszystkim dedukcję i ma charakter metafizyczny. Istnieje aprioryczna relacja między porządkiem ontycznym i porządkiem poznania, dzięki której samo poznanie jest w ogóle możliwe. Relacja ta jest relacją wzajemnej adekwatności tych porządków, a przez to relacją fundamentalnej prawdziwości. Finalnym

rezultatem prawdziwego poznania istoty rzeczy będzie utworzenie jej pojęcia, w którym jego treść okaże się odpowiednikiem cech istotnych rzeczy.

Ze względu na empiryczny charakter ekonomii należy więc dążyć, niezależnie od napotykaných trudności, do spełnienia warunku, by cechy konstytutywne firmy w ramach wykorzystywanych koncepcji epistemologicznych były definiowane w kategoriach empirycznych. Nie wystarcza tu posługiwanie się wyłącznie uniwersaliami właściwymi metajęzykowi, które są przydatne głównie dla dokonywania różnych ich interpretacji w sensie hermeneutycznym, ale w procesie formułowania definicji pojęcia firma pozbawia je treści empirycznej.

Z ontologicznego punktu widzenia przegląd stanowisk dotyczących definiowania pojęcia „firma” wskazuje na wielość odpowiednio skonstruowanych (tj. w kategoriach rzeczy, procesów i zdarzeń) definicji. Sposób ich konstruowania jest zgodny z dominującym we współczesnej filozofii nauk empirycznych stanowiskiem pluralizmu ontologicznego (Sochoń, 1998). Pluralizm ontologiczny zakłada wielość bytów wewnątrznie złożonych z wzajemnie nieredukowalnych elementów, takich jak na przykład istota i istnienie, materia i forma, wraz z ich różnymi modyfikacjami. Tylko poprzez ich wzajemne uporządkowanie i złożenie natury i faktu można rozpoznać realność pluralistycznej rzeczywistości. Na gruncie pluralizmu ontologicznego uzasadniony jest postulat metodologiczny, aby w naukach empirycznych badać różne modele ontologiczne rzeczywistości i różne języki je opisujące. Analiza ontologiczna firmy jest więc pierwotna z punktu widzenia zbudowania poprawnej definicji przedsiębiorstwa oraz opisanie i wyjaśnienie sposobów jego istnienia w kategoriach empirycznych. Akceptacja stanowiska pluralizmu ontologicznego pozwala, w szczególnym przypadku, podważyć pogląd o nieostrości pojęcia „firma” poprzez uznanie, że podmiot ten ma wiele modeli ontologicznych. Pojęcie „firma” jest zatem elementem metajęzyka. Zdefiniowanie go jako wektora, którego składnikami są poszczególne typy cech opisywane w kategoriach rzeczy, zdarzeń i procesów za pomocą wielkości empirycznych, czyli w języku zdań obserwacyjnych, pozwala spełnić kryteria stawiane wiedzy naukowej zgodnie ze stanowiskiem empiryzmu krytycznego i umiarkowanego, dopuszczającego kombinacje epistemologii empirystycznej i fenomenalistycznej, a tym samym sankcjonującego postulowane przez nominalistów operowanie pojęciami abstrakcyjnymi (uniwersaliami) i terminami obserwacyjnymi. W rezultacie można przyjąć, że teoria firmy jest teorią odzwierciedlającą rzeczywistość, ale jednocześnie instrumentem, którego wykorzystanie w procesie poznania naukowego może prowadzić do różnych interpretacji tej rzeczywistości zgodnie z twierdzeniami Duhema-Quine’a, Gödla, Churcha i Löwenheima-Skolema (Grobler, 2006; Kmita, 1980; Źyciński, 1988).

Na gruncie pluralizmu ontologicznego rozważa się również kwestie istnienia empirycznie poznawalnego bytu. Szczególne znaczenie dla badania firmy ma ontologia relacji. To, w jaki sposób ona się przejawia w odniesieniu do innych rzeczy, jest drugorzędne w stosunku do jej konstytucji jako obiektu (przedmiotu), a zatem do jej istoty. Tak więc firma może istnieć na wiele sposobów tylko wtedy, gdy taki podmiot został wcześniej ukonstytuowany lub zdefiniowany. Dlatego też, jeśli przykładowo badane są korporacyjne strategie behawioralne, zakłada się, że znana jest charakterystyka bytu, jakim jest firma. Wynika to z faktu, że relacja nie może istnieć sama dla siebie, w oderwaniu od rzeczy, między którymi występuje. Podstawowym kryterium istnienia firmy jest czas i przestrzeń. Analiza samych relacji jest jedynie wyrazem uwzględnienia egzystencjalnej strony bytu w poznaniu naukowym. Dla firmy jako bytu faktycznego charakterystyczny jest pluralizm egzystencjalny, dopuszczający wiele sposobów jego istnienia wynikających z różnorodności relacji, w jakie jest uwikłany tego typu podmiot gospodarczy. Konsekwencją przyjęcia stanowiska pluralizmu ontologicznego jest więc realność bytów jako rzeczy i sposobów ich istnienia, czyli relacji. Budując definicję pojęcia „firma”, wystarczy zatem potraktować je jako powszechnik. Z drugiej strony, zakładając dopuszczalność łączenia postulatów epistemologicznych pozytywizmu, neopoztywizmu i fenomenalizmu, zgodnie z którymi zakres ludzkiego poznania ograniczony jest do sfery zjawiskowej rzeczywistości, a istota rzeczy jest bądź niepoznawalna, bądź nie istnieje, praktyczna operacjonalizacja tego pojęcia wymaga określenia konstytutywnych cech przedsiębiorstwa w kategoriach empirycznych, gdyż próba ich zdefiniowania z wykorzystaniem jedynie uniwersaliów prowadzi do trudności w empirycznej identyfikacji tego bytu.

Postępując się epistemologicznymi koncepcjami empiryzmu i fenomenalizmu, pojęcie „firma” można przykładowo zdefiniować jako wielowymiarowy wektor, którego składowymi są określone typy cech tworzone – z jednej strony – na podstawie danych empirycznych, z drugiej zaś – podlegające różnym interpretacjom. Przy czym jest dopuszczalne, aby interpretacjom podlegały nie tylko przyjęte do analizy typy cech, których nazwy najczęściej wyrażane są w terminach ogólnych, a ich liczba w ramach przyjętej typologii jest zmienna, lecz także zgromadzone zbiory danych empirycznych właściwych dla danej charakterystyki (Boehlke, 2010, s. 466).

Przedstawione wyżej trudności zdefiniowania pojęcia „firma” w modelu hipotetyczno-dedukcyjnym wynikają z rozpoznanych i dobrze znanych w ramach współczesnej filozofii nauki ograniczeń epistemologii pozytywistycznej i sprowadzają się głównie do pytania o granice empirycznej sprawdzalności i granice interpretacji oraz trudności z odpowiedzią na pytanie o istotę bytu (przyjmując, że ona istnieje), jakim jest firma. Z tego punktu widzenia podstawowe cele metafizyki zmierzające do poszukiwania przyczyn pierwszych są ciągle aktualne, także w ekonomii.

Podsumowanie

Podjęte rozważania miały na celu przypomnienie znanego wśród filozofów stanowiska, że sformułowany na gruncie empiryzmu postulat unifikacji procesów poznania jest uznawany za nierealistyczny. Wysiłki podjęte na rzecz wykazania, że procedury poznawcze metafizyki nie spełniają warunków sprawdzalności i precyzji, a prowadzone analizy metafizyczne nie mają czasami sensu, nie przyniosły oczekiwanych w sferze ontologicznej i epistemologicznej efektów. Trzeba bowiem zauważyć, że nie tylko na gruncie metafizyki dopuszcza się procedury poznawcze różniące się od tych, które są stosowane w naukach przyrodniczych. Przykładami mogą być fizyka czarnych dziur, historia, w której niespełniony jest warunek powtarzalności zjawisk i procesów, jak również ekonomia, gdzie wyjaśnianie gospodarczej aktywności ludzi nie daje się jedynie sprowadzić do analiz behawioralnych. Jak stwierdza Życiński (1985, s. 40), „próba kwestionowania metafizyki z powodu jej odmienności od fizyki jest historycznym już tylko przejawem dogmatycznego empiryzmu, w którym pod hasłem końca metafizyki wprowadzono ukrytą metafizykę negacji”. Na problem sprawdzalności zdań zwraca także uwagę Kołakowski (2015, s. 194). Przypominając, że w poznaniu chodzi o sprawdzalność „zasadniczą”, a nie „techniczną”, należy zadać pytanie, kiedy proces sprawdzania należy uznać za zakończony albo jakie czynności badawcze nie wymagają już dalszego sprawdzenia. Brak odpowiedzi na te pytania prowadzi do ciągłych prób wykonywania testów. Jednakże nie podważa to metafizycznej refleksji nad „zasadniczą” sprawdzalnością czy przyczynami pierwszymi. Przykłady praktyki badawczej dotyczące instytucji firmy także potwierdzają zasadność tego stanowiska. Poruszony problem związków metafizyki, ontologii i epistemologii znajduje odzwierciedlenie w niezakończonym ciągle dyskursie na temat „przedzałożeń” nauki o świecie fizycznym i społecznym. Kwestie te są bardzo rzadko przedmiotem zainteresowania ekonomistów.

Bibliografia

- Blaug, M. (1995). *Metodologia ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Boehlke, J. (2010). *Firma we współczesnej myśli ekonomicznej. Studium teoretyczno-metodologiczne*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Borkowska, B., Klimczak, M. i Klimczak, B. (2019). *Ekonomia instytucjonalna*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Bremer, J., Chuderski, A. (2011). *Pojęcia. Jak reprezentujemy i kategoryzujemy świat*. Universitas.
- Brousseau, E. i Glachant, J. M. (2008). *New institutional economics. A guidebook*. Cambridge University Press.

- Brożek, B. (2018). *Granice interpretacji. Czy rozumienie przypomina rozmowę, widzenie czy taniec?* Copernicus Center Press.
- Cackowski, Z. (red.). (1987). *Filozofia a nauka. Zarys encyklopedyczny*. Ossolineum.
- Coase, R. H. (2013). *Firma, rynek i prawo*. Wolters Kluwer.
- Didier, J. (2006). *Słownik filozofii*. Wydawnictwo Książnica.
- Dybek, P. (2004). *Granice rozumienia i interpretacji. O hermeneutyce Hansa-Georga Gadamera*. Universitas.
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. University of Chicago Press.
- Furubotn, E. i Richter, R. (1997). *Institutions and economic theory. The contribution of the new institutional economics*. The University of Michigan Press.
- Gogacz, M. (1998). *Elementy metafizyki*. Wydawnictwo Veni.
- Grobler, A. (2006). *Metodologia nauk*. Wydawnictwo Aureus – Wydawnictwo Znak.
- Grondin, J. (2021). *Piękno metafizyki*. Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Guala, F. (2008). *Experimentation in economics*. Elsevier.
- Hajduk, A. (2007). *Ogólna metodologia nauk*. Wydawnictwo KUL.
- Hempel, C. G. i Oppenheim, P. (1948). *Studies in the logic of explanation*. Philosophy of Science.
- Hollis, M. (2003). *The philosophy of social science. An introduction*. Cambridge University Press.
- Ingarden, R. (1987). *Spór o istnienie świata, t. 1: Ontologia egzystencjalna*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kalinowski, S. (2008). *Konkurencja lub współpraca. Studia eksperymentalne nad funkcjonowaniem rynków*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Kant, I. (2023). *Prolegomena do wszelkiej przyszłej metafizyki*. Wydawnictwo Vis-à-Vis Etiuda.
- Kmita, J. (1976). *Szkice z teorii poznania naukowego*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kmita, J. (1980). *Z problemów epistemologii historycznej*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kołąkowski, L. (2015). *Filozofia pozytywistyczna*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kołodziejczyk, T. (red.) (2011). *Przewodnik po metafizyce*. Wydawnictwo WMA.
- Krąpiec, M.A. (1985). *Metafizyka*. Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego.
- Nermend, K. i Łatuszyńska, M. (red.). (2016). *Selected issues in experimental economics*. Proceedings of the 2015 Computational Methods in Experimental Economics Conference. Springer.
- Noga, A. (2009). *Teorie przedsiębiorstw*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Plott, C. R. (1991). Will economics become an experimental science? *South Economic Journal*, 57(94), 901–919.
- Popkin, R. H. i Stroll, A. (1994). *Filozofia*. Zysk i S-ka Wydawnictwo.
- Popper, K. R. (2002). *Logika odkrycia naukowego*. Aletheia.
- Smith, V. (1994). Economics in the laboratory. *Journal of Economic Perspective*, 8(1), 113–131.
- Sochoń, J. (1998). *Spór o rozumienie świata*. Instytut Wydawniczy PAX.
- Spulber, D. F. (2009). *The theory of the firm. Microeconomics with endogenous entrepreneurs, firms, markets, and organizations*. Cambridge University Press.
- Stróżewski, W. (2004). *Ontologia*. Wydawnictwo Aureus – Wydawnictwo Znak.
- Williamson, O. E. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Woleński, J. (2000). *Epistemologia, t. 1: Zarys historyczny i problemy metateoretyczne*. Wydawnictwo Aureus.
- Zorde, K. (2004). *Metafizyczne wątki w ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Życiński, J. (1985). *Teizm i filozofia analityczna (t. 1)*. Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
- Życiński, J. (1988). *Teizm i filozofia analityczna (t. 2)*. Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.

 **Bartosz Scheuer**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
bartosz.scheuer@ue.wroc.pl

3. O FILOZOFII EKONOMII, KTÓREJ NIE POTRZEBUJE EKONOMIA

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/3>

On philosophy of economics which economics does not need

Abstract: Philosophy, including economic philosophy, is usually considered a privileged field of study. Therefore, it is rarely considered that it may be irrelevant or even harmful to the economics. There are two main areas of consideration in contemporary economic philosophy. The first is the application of the philosophy of science to economics, the second is the problem of realism of assumptions in economic models and theories. In the chapter I indicate the reasons why the arrangements made in both of these areas are unnecessary for economics. The conclusion of the considerations is that economics needs, above all, a philosophy of culture, because as a science it should be perceived as a field of culture.

Keywords: philosophy of economics, methodology of economics, philosophy of science, realism, antirealism, philosophy of culture.

Wstęp

Zazwyczaj za nieproblematyczne uznaje się przekonanie, że refleksja filozoficzna i metodologiczna jest w ekonomii potrzebna, że zatem niejako sam fakt obecności filozoficznego namysłu, jeśli takowy towarzyszy tworzeniu ekonomii jako nauki, przyczynia się do tego, iż powstające w ramach tejże ekonomii modele / teorie są – w jakimś tego rozumieniu – lepsze, gdyż tenże namysł stanowi swego rodzaju fundament dla wszelkich procesów wiedzotwórczych. W niniejszych rozważaniach postaram się przekonanie to sproblematyzować przynajmniej

Sugerowane cytowanie: Scheuer, B. (2024). O filozofii ekonomii, której nie potrzebuje ekonomia. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 49–60). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/3>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

w tym sensie, że spróbuję wykazać, iż jego ewentualne przyjęcie powinno być poprzedzone odpowiedzią na pytanie: O jaką filozofię chodzi? Inaczej jeszcze rzecz ujmując, będę próbował wskazać przyczyny, dla których pewien sposób uprawiania filozofii i specyficzne dla niego problemy, przekonania i konstrukcje myślowe są dla tworzenia ekonomii raczej szkodliwe (i że niestety to one właśnie zdominowały dziedzinę od jakiegoś czasu określaną mianem filozofii ekonomii), a także – wobec takiego postawienia sprawy – że da się wskazać pewien rodzaj filozofii, który jest tejże ekonomii naprawdę potrzebny i może uczynić ją lepszą już choćby w tym sensie, że w wydatny sposób poprawi swoiste samorozumienie własnej praktyki badawczej u ekonomistów.

3.1. Problemy filozoficzne, jakich nie potrzebuje ekonomia

Gdy na podstawie rozmów z czołowymi ekonomistami Klammer stwierdzał, że „prowadzony *explicite* dyskurs filozoficzny jest w świecie ekonomistów stosunkowo ubogi” (Wojtyna, 2000, s. 13), miał na myśli głównie to, że ekonomiści rzadko korzystają z dorobku filozofii nauki. Podobnie – i już wprost – na takie rozumienie tego problemu wskazywał również Blaug, gdy w swojej pracy *Metodologia ekonomii* pisał, że „metodologię ekonomii należy rozumieć, po prostu, jako filozofię nauki zastosowaną do ekonomii” (Blaug, 1995, s. 13). Takie postawienie sprawy zdaje się sugerować (a to, do jakich nurtów filozofii nauki sięga w swych rozważaniach Blaug, tę sugestię wyraźnie wzmacnia), że relacja pomiędzy filozofią i ekonomią może przyjmować – na pewnym ogólnym poziomie – w zasadzie tylko charakter swego rodzaju zwierzchności: filozofia nauki ma być dostarczycielką określonych narzędzi (całych koncepcji metodologicznych lub też jedynie sposobów wyjaśniania czy uprawomocniania konstrukcji teoretycznych), a ekonomistom pozostaje tylko ewentualnie wybór tych już gotowych „produktów” filozoficznego namysłu i dopasowanie swojej codziennej praktyki badawczej do w ten sposób przyjętych schematów filozoficznie właściwego uprawiania nauki. W konsekwencji głównym przedmiotem analiz musiałyby stać się (i faktycznie się stały) w omawianym obszarze próby rekonstrukcji rozwoju ekonomii i jej aktualnego na dany moment stanu zgodnie z którąś ze specyficznych dla XX-wiecznej filozofii nauki, kompleksowych koncepcji „wzrostu” nauki. Dlatego w pierwszej kolejności rozważane były kwestie na przykład tego, czy Friedmanowski instrumentalizm można uznać za próbę implementacji do metodologii ekonomii zaproponowanego przez Poppera falsyfikacjonizmu (por. Wojtyna, 2000, s. 20–21), czy względem keynesizmu można mówić o rewolucji naukowej w sensie kuhnowskim, ewentualnie, czy dałoby się – zgodnie z ideą

naukowych programów badawczych Lakatosa – wyodrębnić tezy konstytuujące twardy rdzeń keynesizmu lub ekonomii neoklasycznej i w ten sposób przedstawić ich wzajemną opozycję tudzież przejście od jednej do drugiej (Snowdon i in. 1998, s. 30–31). Najlepszą zaś egzemplifikacją tego podejścia do omawianej problematyki zdaje się stanowić wymieniona już tu i – co istotne – mająca przełożony wpływ na metodologiczny dyskurs w ekonomii praca Blauga *Metodologia ekonomii*, w której w zasadzie całość wyводу skupia się na problemie oceny neoklasycznego programu badawczego pod kątem zgodności obecnej w nim metodologii z (dość specyficznym zresztą postrzegany) falsyfikacjonizmem, a która to ocena sprowadza się ostatecznie do postawienia słynnego zarzutu o uprawianie przez ekonomistów tzw. nieszkodliwego falsyfikacjonizmu (Blaug, 1995, s. 22).

W tym kontekście najważniejsze dla niniejszych rozważań jest to, że najbardziej istotną cechą wspólną (bo zazwyczaj przedstawiane są one w kontekście występujących pomiędzy nimi różnic) wszystkich tych kompleksowych teorii rozwoju wiedzy naukowej (falsyfikacjonizmu, naukowych programów badawczych, paradygmatów i rewolucji naukowych itp.) było to, że skupiały się one na problemie tego, „czy istnieją – a jeśli tak, to jakie – uniwersalne reguły akceptacji, odrzucania lub wyboru koncepcji teoretycznych, tak aby podejmowane w tym względzie decyzje zasługiwały na miano racjonalnych” (Sady, 2000, s. 6). Jeszcze inaczej zakładały one, że kwestią fundamentalną jest to, czy istnieje jakiś racjonalny i w zasadzie abstrahujący, bo oparty na założeniu istnienia jednej metody naukowej (na przykład falsyfikacji) lub swoistego – i też jednego – wzorca zmiany w nauce (na przykład przechodzenia wskutek rewolucji od paradygmatu do paradygmatu), od konkretnych uwarunkowań historycznych i społecznych schemat funkcjonowania nauki w ogóle.

Oczywiście nawet pobieżna orientacja w dziedzinie określanej mianem filozofii ekonomii pozwala stwierdzić, że takie ujęcie tej problematyki nie wyczerpuje wszystkich rzeczywiście w tej dziedzinie obecnych wątków dyskusji. Jest tak zaś dlatego, że w dużej mierze przenikającym się z kwestiami „dopasowania” rozwoju ekonomii do którejś z koncepcji rozwoju wiedzy naukowej i niejako równie silnie obecnym obszarem toczonych w filozofii ekonomii sporów jest też ten, w którym centralną rolę odgrywają pytania o przyjmowane – zazwyczaj *implicite* – w modelach / teoriach ekonomicznych przesądzenia ontologiczne i epistemologiczne (por. Maziarz, 2018, s. 15). W tym względzie wystarczy wspomnieć choćby stanowiska Mäkiego i Lawsons, a także całą, w zasadzie do tej pory toczącą się, a zapoczątkowaną słynnym esejem Friedmana (1953), dyskusję na temat „realizmu” założeń przyjmowanych przez ekonomistów w ich teoriach, by kwestię tę naświetlić. Co istotne, w tym obszarze również da się zidentyfikować pewien wspólny dla wszystkich uczestników toczonych sporów element, który

stanowi postawienie w centrum sporu, poniekąd narzuconego przez stanowisko naukowego realizmu, problemu określania prawdziwościowego statusu modeli na podstawie ich relacji ze światem zewnętrznym.

Jeszcze inaczej rzecz tę ujmując, można stwierdzić, że obie kwestie, które zdominowały dotychczasowy filozoficzny dyskurs w ekonomii, a więc po pierwsze problem zgodności tejże ekonomii z filozoficznymi rekonstrukcjami rozwoju wiedzy naukowej, a także po drugie zagadnienie ontologicznych i epistemologicznych przesądzeń obecnych w modelach / teoriach ekonomicznych, nie tylko ściśle są ze sobą powiązane, ale mają też pewien wspólny filozoficzny fundament. Można byłoby ów fundament identyfikować poprzez odniesienie do konkretnych nurtów filozofii, w ramach których został on stworzony, ale dużo bardziej użyteczne – i sugestywne zarazem – jest jego określenie dokonane, w zasadzie całkowicie niezależnie od siebie, przez McCloskey i Bolanda.

3.2. Pytania filozoficzne, na które ekonomia nie potrzebuje odpowiedzi

W pracy *Knowledge and persuasion in economics* McCloskey zwróciła uwagę na to, że większość metodologów ekonomii, a w szczególności tak prominentnych jak Backhouse czy Blaug, można zaliczyć do tzw. metodologów przez duże M (McCloskey, 1994, s. 265). Owi Metodologowie wydają się – jej zdaniem – nie dostrzegać znaczącej części filozofii XX wieku, a już tym bardziej ignorują w zasadzie całkowicie dokonania socjologów i historyków wiedzy. Powoduje to, że w swej pracy zdają się „poszukiwać ponadczasowych Prawd” (McCloskey, 1994, s. 266). Z tego względu, „będąc skonfundowani opisami nauki, które są jedynie czasowo i warunkowo prawdziwe” (tamże), nadal skupiają się na próbach odpowiedzi na pytanie, na które nie tylko tejże odpowiedzi obecnie nie posiadamy, ale na które – co wiemy właśnie dzięki osiągnięciom pomijanych przez nich dziedzin – zwyczajnie odpowiedzieć się nie da (*unanswerable question*). Jak stwierdza dalej McCloskey: „to niemające odpowiedzi pytanie, które zainspirowani Popperem filozofowie uparcie stawiają, dotyczy tego, jak możemy – raz na zawsze – dokonać demarkacji dobrych i złych sposobów argumentacji” (McCloskey, 1994, s. 266), i zarazem dodaje, że „pytania, na które odpowiedzi nie tylko można udzielić, ale już ich udzielono w ramach studiów nad nauką, to na przykład: jak oddzielamy te złe i dobre sposoby argumentacji choćby w obecnym stanie brytyjskiej historii ekonomii” (McCloskey, 1994, s. 266). Bardziej zaś ogólnie rzecz tę ujmując, można stwierdzić, że po prostu owi Metodologowie, niejako uprawiając filozofię w „starym” stylu, „preferują nierozstrzygalne metafizyczne kwestie, zarazem ignorując te rozstrzygalne, które

są przedmiotem analiz prowadzonych w ramach socjologii [wiedzy], historii [nauki] i retoryki” (McCloskey, 1994, s. 266). Konsekwencją tego stanu rzeczy jest to, że dyskurs filozoficzny, który towarzyszy ekonomii, zdominowany jest właśnie przez filozofię, co do której zasadniczo wiadomo, że nie jest w stanie dostarczyć jakichkolwiek użytecznych metodologicznych narzędzi, za pomocą których ekonomiści mogliby swoją codzienną praktykę badawczą czy to usprawnić, czy choćby jedynie lepiej rozumieć. Jest zaś tak dlatego, że filozofia ta – co wskutek doświadczeń XX-wiecznej filozofii nauki już wiemy – nie jest i nigdy nie będzie zdolna do udzielenia konkluzywnej odpowiedzi zwłaszcza na pytanie o istnienie jednej, uniwersalnej, a przede wszystkim ahistorycznej metody naukowej, która to metoda pozwalałaby dokonać jednoznacznej demarkacji nauki od nie-nauki.

Podobny obraz sytuacji – jak już wcześniej wspomniałem – przedstawia również, także negatywnie oceniając stan metodologii ekonomii, Boland w artykule *Towards a useful methodology discipline* (Boland, 2001). Analogicznie, przeprowadzając podział na metodologię przez małe m (*small-m methodology*) i przez duże M (*big-M methodology*), zauważa, że filozofowie ekonomii w ogromnej większości skupiali się na kwestiach przynależących do tej drugiej. Jako przykłady zadawanych w jej ramach pytań podaje następujące: „Czy można mówić o postępie w wiedzy ekonomicznej? Czy ekonomia jest falsyfikowalna? Czy falsyfikacjoniści sami praktykują to, co głoszą? [...] Czy ekonomia jest wystarczająco realistyczna? [...] Czy ekonomia jest nauką? Czy jest także wolna od wartościowania?” (Boland, 2001, s. 4). Jak widać, ta identyfikacja owej *big-M* metodologii właściwie w pełni pokrywa się z tą, której dokonała McCloskey, i podobnie jak autorka *The rhetoric of economics* Boland stwierdza, że taki sposób uprawiania metodologii nie jest w stanie wnieść jakiegokolwiek wartościowego wkładu w rozwój i rozumienie ekonomii jako nauki. Jak podkreśla, pytania, które w ramach metodologii przez duże M są zadawane, a zwłaszcza kluczowe dla XX-wiecznej filozofii nauki pytanie o postęp w nauce, w sposób nieunikniony „prowadzą do całkowicie jałowych dysput. Nie tylko opierają się bowiem na indywidualnych wyborach względem kryteriów tego postępu [...], ale także prowadzą do niekończących się sporów o wyższość jednego z wybranych filozofów nad innym. Czy powinniśmy polegać na poglądach Kuhna czy raczej Poppera? A może lepszy byłby Lakatos?” (Boland, 2001, s. 5). Co prawda Boland odmiennie, niż uczyniła to McCloskey, charakteryzuje metodologię przez małe m, gdyż uznaje, że w szczególności skupia się ona na kwestiach związanych z budowaniem modeli ekonomicznych, takich choćby jak: „Gdy buduje się model, co i dlaczego należy założyć?”, jednak dla niniejszych rozważań nie ma to aż takiego znaczenia. Kluczowe jest bowiem to, iż oboje autorzy przekonująco uzasadniają, że metodologię ekonomii zdominowała filozofia „wielkich, metafizycznych pytań” i że filozofia ta – co dla ekonomii najistotniejsze – z jednej strony była traktowana jako w dużej mierze

nadrzędna (względem wszystkich nauk zresztą) instancja określająca kryteria rozstrzygnięcia sporów o przynależność do nauki i o prawidłowość argumentacji w tejże nauce stosowanej, z drugiej zaś okazała się niezdolna do tego, by takich kryteriów dostarczyć, co ostatecznie zaowocowało zupełnie zbędnymi, a wręcz szkodliwymi w niektórych obszarach, próbami dopasowania konkretnych nauk, w tym ekonomii, do – w ostatecznym rozrachunku – obciążonych nieusuwalnymi wadami kompleksowych rekonstrukcji rozwoju wiedzy naukowej.

Na gruncie polskiej myśli filozoficznej chyba najogólniej i najbardziej związane problem ten scharakteryzował Nowak, który w książce *Model ekonomiczny. Studium z metodologii ekonomii politycznej* stwierdził, że postrzeganie filozofii nauki w taki sposób nie może być owocne, bo zwyczajnie opiera się na zupełnie błędnych przesłankach; „gdyby się bowiem dało ustalić jakieś skuteczne kanony postępowania badawczego, wówczas nauka nie byłaby tym, czym jest: nie wymagałaby oryginalności, lecz wiernego kopiowania raz na zawsze ustalonych wzorów, nie żądałaby wyobraźni, lecz rzemieślniczej wprawy, nie byłaby twórczością, lecz umiejętnością” (Nowak, 1972, s. 8). Praca metodologa i filozofa nauki musi się zatem opierać nie na próbie ustalenia uniwersalnych kryteriów naukowości, narzucenia tych kryteriów naukowcom lub/i dostosowania do nich praktyki badawczej, ale powinna raczej sprowadzać się do prób rekonstrukcji faktycznie przez naukowców stosowanych reguł i zaleceń metodologicznych, tak by naukowcy mogli je w sposób bardziej uświadomiony i refleksyjny stosować i udoskonalać. Tu jednak, i to zasadniczo wydaje się najbardziej istotnym elementem, na którym krytyka powyżej omawianego podejścia do filozofii nauki się opiera, kluczowe okazuje się to, na co zwracała uwagę McCloskey, a co sprowadza się do stwierdzenia, że wszelkie reguły postępowania w praktyce badawczej mają ostatecznie charakter społecznie i historycznie uwarunkowany. Reguły te, jeszcze inaczej rzecz tę ujmując, nie dają się określać inaczej niż poprzez ich odniesienie do konkretnego kontekstu kulturowego.

3.3. Spory filozoficzne, których nie potrzebuje ekonomia

Zanim jednak ten wątek rozwinę, konieczne jest jeszcze wyjaśnienie, jak w tym kontekście należy postrzegać – zidentyfikowany powyżej – drugi z obszarów prowadzonych w filozofii ekonomii sporów, a mianowicie ten, w którym dyskusja toczy się głównie na temat epistemologicznego i ontologicznego statusu konstrukcji w ramach ekonomii tworzonych. Można byłoby bowiem sądzić, że być może te spory, a zwłaszcza dominująca w tej dyskusji opozycja realizm–an-

tyrealizm, mają jakąś istotnie większą wartość dla ekonomistów. W tej kwestii, oceniając ją równie negatywnie jak obecność w filozofii ekonomii dyskusji o możliwości ustalenia uniwersalnych i ahistorycznych kryteriów oceny prawidłowości argumentacji naukowej, należy przede wszystkim wskazać, że oba te obszary są ze sobą dość ściśle powiązane. Jest tak zaś po pierwsze dlatego, że spór, który toczył się i toczy nadal wokół eseju Friedmana z 1953 roku, łączył w sobie dwa wątki: pytania o status i sposób postrzegania falsyfikacjonizmu w ekonomii i problemu realizmu założeń teorii ekonomicznych. A jeśli do tego – po drugie – doda się, że Blaug w dużej mierze postrzegał proces falsyfikacji jako konfrontację hipotez naukowych z faktami, te ostatnie z kolei ujmując w zasadzie zgodnie ze stanowiskiem realizmu poznawczego i w kategoriach korespondencyjnej koncepcji prawdy (stwierdzał bowiem, iż: „przynajmniej w pewnym stopniu fakty są niezależne od teorii, chociażby dlatego, że mogą być prawdziwe, mimo iż konkretna, rozważana teoria okazuje się fałszywa” (Blaug, 1995, s. 83)), a także, że – jak stwierdza McCloskey – „rozwodniona (*watered-down*) wersja [co oznacza: w dużej mierze interpretowana w kategoriach naiwnego realizmu – przyp. B.S.] eseju Friedmana z 1953 roku stanowi składnik intelektualnego uposażenia większości amerykańskich ekonomistów” (McCloskey, 1998, s. 145), to sprawa stanie się całkowicie klarowna.

Ponadto, co być może jest nawet bardziej istotne, oba obszary dociekań mają – jak już zaznaczałem – wspólny filozoficzny fundament lub, inaczej to ujmując, są produktem tego samego sposobu filozofowania. W obu bowiem przypadkach, choć dotyczy to odmiennych zagadnień, charakter wysuwanych roszczeń jest dość zbliżony: tak jak w przypadku dyskusji na temat kryteriów uprawomocniania wiedzy naukowej i prawidłowego sposobu uprawiania nauki poszukiwany był zestaw uniwersalnych, ahistorycznych i abstrahujących od kontekstu społeczno-kulturowego zestawu reguł postępowania (czy nawet wyłącznie jednej, właściwej metody naukowej) i mechanizmów zmiany w nauce, tak w przypadku dyskusji o epistemologiczno-ontologicznym statusie produktów powstających w ramach procesów wiedzytwórczych w każdej nauce, w tym w ekonomii, chodzi głównie o ustalenie, także w pełni wolnego od wszelkich kulturowych i historycznie uwarunkowanych interpretacji, za to postrzeganego w kategoriach reprezentacji, wzorca relacji teorii / modelu z rzeczywistością. W ten sam zatem sposób filozofia jest tu traktowana jako swego rodzaju instancja nadrzędna, która „samą siebie pojmuje (...) jako usiłowanie poświadczenia lub dezawuacji roszczeń poznawczych nauki, etyki, sztuki czy religii” (Rorty, 1994, s. 5). Ma więc, jeszcze inaczej rzecz tę ujmując – jako źródło uniwersalnych kryteriów oceny efektów wszelkiego poznania i jednocześnie będąc postrzegana jako swego rodzaju „ogólna teoria przedstawień” (Rorty, 1994, s. 5) – stanowić instancję, która ostatecznie i prawidłowo „podzieli kulturę na obszary dobrych przedstawień rzeczywistości,

mniej jej dobrych przedstawień i obszary w ogóle wyzute (mimo ich pretensji do niepustości) z takich przedstawień” (Rorty, 1994, s. 5).

O tym, że takie postrzeganie filozofii jest silnie obecne w filozofii ekonomii, a wręcz, że przesądza o tym, co główni uczestnicy dyskursu w tym obszarze prowadzonego uznają za kwestie fundamentalne, świadczą same deklaracje tychże uczestników. Jak stwierdza bowiem choćby Mäki: „moje całe zawodowe życie skupiało się na próbach odpowiedzi na (...) pytanie, które wyrasta z obaw studenta ekonomii: »jak ekonomia łączy się (*relate to*) ze światem?«. Praktycznie wszystko, co zrobiłem, w jakiś sposób wiąże się z tym, szeroko rozumianym, zagadnieniem” (Mäki, 2009, s. 70). Następnie dodaje, że „rola, jaką realizm odegrał w moich pracach, może być postrzegana z punktu widzenia filozoficznej debaty między realizmem i antyrealizmem (...). Zakładając, że naukowy realizm jest adekwatną filozofią dla chemii i geologii, można pytać, czy jest też adekwatny dla ekonomii. Moja odpowiedź brzmi: tak” (Mäki, 2009, s. 74).

Podobnie, poddając krytyce w zasadzie całokształt ekonomii głównego nurtu ostatnich 70 lat, wypowiada się Lawson. Autor ten, na pytanie, „[c]o jest nie tak ze współczesną ekonomią?”, odpowiada, że „oczywistą odpowiedzią jest to, że jest ona po prostu irrelevantna (...). Jej główne twierdzenia są jawnie i uparcie nierealistyczne i dlatego dostarczają w niewielkim (lub wręcz nie dostarczają w żadnym) stopniu wyjaśnień i zrozumienia świata, w którym żyjemy” (Lawson, 2017, s. 26).

Jak widać w przypadku obu tych – niezmiernie wpływowych i w dużej mierze „organizujących” dyskurs filozoficzny w ekonomii – filozofów *explicite* wyrażone preferencje nie tylko wskazują, że problem opozycji realizm-antyrealizm uznają oni za centralne zagadnienie refleksji filozoficznej, ale zarazem zakładają to właśnie, co powyżej uznałem za element łączący owo zagadnienie z problematyką uniwersalnych kryteriów naukowości, że mianowicie to filozofia jest tą jedyną wyróżnioną dziedziną, która innym, w tym nauce, jest władna dostarczyć uniwersalnych kryteriów rozstrzygnięcia sporów i ahistorycznych, obiektywnych wzorców prawidłowego konstruowania przedstawień.

I tak jak wcześniejsze ustalenia pozwoliły wskazać, że głównym problemem kompleksowych teorii rozwoju nauki była ich immanentna niezdolność do formułowania, deklarowanych przez nie jako do sformułowania możliwe, reguł tworzenia „właściwej” nauki, tak też w tym przypadku – ponieważ, jak wspominałem, oba te elementy składowe filozofii ekonomii mają ten sam filozoficzny fundament – głównym problemem jest to, iż, obiecując dostarczenie uniwersalnego i ahistorycznego wzorca relacji modelu / teorii ze światem, wszelkie stanowiska w tym sporze zajmowane (co istotne: nie tylko więc, stanowiące większość w filozofii ekonomii, realistyczne) nie są w stanie spełnić tych obietnic,

w dodatku popadają w kontyngentność. Jak się bowiem okazuje, ostatecznie spory między nimi dają się rozstrzygać jedynie poprzez arbitralne decyzje lub – jak jeszcze inaczej ujmują to autorzy pracy *Kulturowy wymiar modelowania ekonomicznego. Perspektywa humanistyczna* – „spór realizm-konstruktywizm zredukowany zostaje do artykułowania filozoficznych preferencji” (Boruszewski i in., 2020, s. 8).

Przyczyny takiego stanu rzeczy przekonująco identyfikują, poniekąd na inne sposoby formułując zbliżony zarzut, Rorty i Mitterer. Pierwszy z nich zauważa bowiem, że opozycja realizm–antyrealizm „objawia się jedynie reprezentacjonistom” (Rorty, 1999, s. 10), czyli filozofom, którzy traktują filozofię jako wspomnianą wcześniej „ogólną teorię przedstawień”. Gdy jednak, tak jak czyni to sam Rorty, zajęłoby się stanowisko antyreprezentacjonistyczne, a więc przyjęło „pogląd na proces badawczy [, który] pozbawia badacza transcendentalnego punktu zaczepienia umożliwiającego wymknięcie się etnocentryzmowi będącemu efektem przystosowania kulturowego” (Rorty, 1999, s. 10) i który zakłada, że „poznanie jest kwestią nie tyle właściwego rozumienia rzeczywistości, co zdobywania nawyków w celu uporania się z nią” (Rorty, 1999, s. 9), to wszelkie propozycje, które w ramach sporu realizm–antyrealizm są formułowane, okażą się nie tylko zależne od pewnych, konstytuujących ów spór i arbitralnie dokonywanych przesądzeń, ale, co za tym idzie i co zdaje się bardziej istotne, zaczną się jawić jako produkty pewnego lokalnego, w sensie osadzonego w konkretnym kontekście kulturowym, sposobu uprawiania filozofii, a więc sposobu, w którym – wbrew wysuwanym w tym względzie roszczeniom – wszelkie kryteria prawomocności poznania mają ostatecznie jedynie historyczny i przygodny charakter.

Mitterer z kolei, niejako również podając w wątpliwość fundamentalne – dla prowadzonych w filozofii ekonomii sporów – przekonania, wskazuje na pewną, ogólną przypadłość filozofii jako dziedziny kultury. Stwierdza mianowicie, że:

[u] początku filozofii mamy nie problemy, lecz niesproblematyzowane założenia. Założenia te to dychotomiczne rozróżnienia (w teorii poznania i filozofii języka na przykład dycho-
tomie język–świat, opis–przedmiot, sąd–przedmiot, byt–świadomość, podmiot–przedmiot i inne). Próba objaśnienia relacji między tymi członami dychotomii prowadzi do problemów filozoficznych (do problemu obiektywności, referencji, tożsamości, świata zewnętrznego, przede wszystkim zaś do problemu prawdy). (Mitterer, 1996, s. 2)

Innymi słowy, też uznaje, że to, co filozofom, formułującym swoje koncepcje i stanowiska, zwłaszcza takim, którzy czynią to w ramach sporów takich jak spór realizm–antyrealizm, jawi się jako uniwersalne, ahistoryczne i nieuwarunkowane, okazuje się w ostatecznym rozrachunku jedynie przygodne i zależne od arbitralnie dokonanych przesądzeń i wyborów. Rozwiązania problemów filo-

zoficznych bowiem, a więc na przykład – jak chciałby Lawson – opowiedzenie się po stronie realizmu, są w tym kontekście konsekwencją przyjęcia jednego z dychotomicznych rozróżnień, które to przyjęcie może być jedynie przejawem filozoficznych preferencji, a nie – jak chcieliby realisci – rzeczywistej struktury procesów poznawczych.

3.4. Jakiej filozofii jednak potrzebuje ekonomia i dlaczego?

W tej perspektywie można stwierdzić, że filozofia ekonomii, uprawiana w powyżej scharakteryzowany sposób, nie może dostarczyć ekonomistom żadnych pomocnych w ich praktyce badawczej narzędzi. Gorzej nawet, może stanowić swego rodzaju obciążenie. Filozofowie, którzy tak filozofię postrzegają, zaczną bowiem w pewnym momencie wysuwać roszczenia względem ekonomii, traktując swoje ustalenia – będące, jak ustaliliśmy, ostatecznie przejawem osobistych preferencji filozoficznych – jako źródło obiektywnych bądź to reguł prawidłowego uprawiania nauki, bądź uniwersalnych kryteriów oceny aktów poznawczych i konstruowanych na ich podstawie teorii i modeli. I jeśli tylko ekonomiści uwierzyliby, że filozofia pełni względem ich praktyki badawczej funkcję takiej instancji nadrzędnej, która jest w stanie dostarczyć owych ahistorycznych, ponadczasowych kryteriów, i próbowali dostosować do nich swoją praktykę, to musiałyby się to dokonać wyłącznie ze szkodą dla ekonomii jako nauki. W tym sensie właśnie wspomniana na wstępie sytuacja zidentyfikowana przez Klamera, który ocenił dyskurs filozoficzny w ekonomii jako stosunkowo ubogi, powinna być uznana za okoliczność pozytywną.

Błędem byłoby jednak na tej podstawie sądzić, że w ogóle refleksja filozoficzna jest dla uprawiania ekonomii zbędna i jedyne, co można robić, to ekonomię przed tą refleksją chronić. Utożsamienie filozofii w ogóle z „filozofią poszukiwania ponadczasowych Prawd” oznaczałoby bowiem zignorowanie tych obszarów refleksji filozoficznej, które faktycznie mogłyby być dla ekonomistów przydatne. Już choćby w przytaczanych uwagach, czy to McCloskey i Bolanda, czy też Nowaka, Rorty'ego i Mitterera, daje się zauważyć, że podstawę tych uwag stanowi pewne zupełnie odmienne podejście do sposobu uprawiania filozofii, i to ono właśnie ma potencjał, który wydaje się w filozofii ekonomii zepchnięty na margines. I tak, skoro wnioskiem z dotychczasowych rozważań byłoby stwierdzenie, że filozofia nie jest władna dostarczyć jakichkolwiek ahistorycznych, ponadczasowych i kulturowo nieuwarunkowanych reguł i kryteriów odpowiednio: uprawiania nauki i oceny produktów aktów poznawczych, to oczywiste musi być pogodzenie się z czasowym i kontyngentnym jedynie charakterem wszelkich podstaw pra-

womocności wiedzy i jej składowych. Jak stwierdza Cartwright: „nauka polega i powinna polegać na budowaniu kolejnych konstrukcji na bazie twierdzeń i praktyk, które już zyskały akceptację i posiadają ustaloną wiarygodność tak, aby w efekcie wytworzyć twierdzenia i praktyki, które można użyć, uznając za wiarygodne, w nowych sytuacjach” (Cartwright, 2010, s. 87). Tyle tylko że, jak zauważa dalej, „taki obraz nauki przedstawia ją jako ludzką aktywność, a nie magiczny tunel do podstawowych prawd o rzeczywistości” (Cartwright, 2010, s. 92). Innymi słowy, gdy pytamy o źródła reguł prawomocności wiedzy i akceptacji jej składników, to w nieuchronny sposób trafiamy nie na zestaw obiektywnych, uniwersalnych i niezależnych od podmiotów Prawd, ale na „konglomerat ludzi, praktyk, technik, materiałów, technologii, książek, czasopism naukowych, notatek laboratoryjnych, konwersacji, gremiów decyzyjnych itp.” (Cartwright, 2010, s. 96), a więc ostatecznie na osadzony w danym miejscu i czasie ogół praktyk wiedzytwórczych. W tym też sensie wszelka wiedza i kryteria jej prawomocności okazują się być nie tylko historyczne, ale – a może przede wszystkim – relatywne względem tych praktyk, te zaś są niczym innym, jak elementem kultury i tylko w tym kontekście dają się zrozumieć, poznać i badać.

Podsumowanie

Można więc ostatecznie stwierdzić, że filozofia, jakiej potrzebuje ekonomia, a lepiej – jaka dla ekonomii może być użyteczna – to filozofia kultury, bo „nauka, w tym ekonomia, jest [przede wszystkim] dziedziną kultury” (Boruszewski i in., 2020, s. 9). Innymi słowy, „nie można pytać o walory poznawcze modeli ekonomicznych, nie uwzględniając występowania parametrów kulturowych” (Boruszewski i in., 2020, s. 9). Filozofia taka, zgodnie z cytowanym wcześniej poglądem Nowaka, nie może sama siebie postrzegać jako w jakimkolwiek sensie uprzywilejowany obszar ustalania reguł prawomocności wszelkiego poznania i na tej podstawie jako instancja nadrzędna względem nauk, ale raczej jako dziedzina swego rodzaju pracy rekonstrukcyjnej, w ramach której praktyki badawcze poddawane są usystematyzowanej refleksji, tak by ostatecznie dostarczyć samym naukowcom opisu ich działalności. By jednak opis ten – bez roszczeń do uniwersalności i bez pretensji „prawodawczych” – mógł być opisem usystematyzowanym, musi być osadzony właśnie w ramach jakiejś teorii kultury, gdyż jak jeszcze inaczej kwestię tę ujmując, stwierdzał Kmita: „nie można uprawiać teorii poznania, nie dysponując jakąś teorią kultury (...), co więcej; przynajmniej niektóre centralne problemy teorii poznania (naukowego) dyktowane są przez odpowiednie założenia teorii (filozofii) kultury oraz jedynie za ich pomocą mogą być rozwiązywane” (Kmita, 1985, s. 6).

Bibliografia

- Blaug, M. (1995). *Metodologia ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Boland, L. A. (2001). Towards a useful methodology discipline. *Journal of Economic Methodology*, 8(1), 3–10.
- Boruszewski, J., Hardt, Ł., Mróz, R. i Posadzy-Nowak, K. (2020). *Kulturowy wymiar modelowania ekonomicznego. Perspektywa humanistyczna*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Cartwright, N. (2010). Relativism in philosophy of science. W: M. Krausz (red.), *Relativism. A contemporary anthology* (s. 86–99). Columbia University Press.
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. University of Chicago Press.
- Kmita, J. (1985). *Kultura i poznanie*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Lawson, T. (2017). What is wrong with modern economics, and why does it stay wrong? *Journal of Australian Political Economy*, 80, 26–42.
- Maziarz, M. (2018). *Disentangling the philosophy of economy*. Institute for Market Consumption and Business Cycles Research.
- Mäki, U. (2009). Realistic realism about unrealistic models. W: H. Kincaid i D. Ross (red.), *The Oxford handbook of philosophy of economics* (s. 68–98). Oxford University Press.
- McCloskey, D. N. (1994). *Knowledge and persuasion in economics*. Cambridge University Press.
- McCloskey, D. N. (1998). *The rhetoric of economics*. University of Wisconsin Press.
- Mitterer, J. (1996). *Tamta strona filozofii. Przeciwno dualistycznej zasadzie poznania*. Oficyna Naukowa.
- Nowak, L. (1972). *Model ekonomiczny. Studium z metodologii ekonomii politycznej*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Rorty, R. (1994). *Filozofia a zwierciadło natury*. Aletheia.
- Rorty, R. (1999). *Obiektywność, relatywizm i prawda*. Aletheia.
- Sady, W. (2000). *Spór o racjonalność naukową. Od Poincarego do Laudana*. Fundacja na Rzecz Nauki Polskiej.
- Snowdon, B., Vane, H. i Wyncarczyk, P. (1998). *Współczesne nurty makroekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wojtyna, A. (2000). *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

4. CO CZEKA NAUKI EKONOMICZNE?*

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/4>

What awaits economic sciences?

Abstract: The author intends to formulate a set of remarks on the expected future of economic sciences (an answer to the question: what will it probably be like?), and also to present recommendations on what should be done in the sphere of the development of economic sciences to increase their impact in the sphere of social agency and usefulness. In this chapter the author refers to several selected threads/aspects of the issue raised in the title. The choice is arbitrary and selective and refers to the author's publications in which he posted his thoughts on the topics discussed. Several parts are distinguished in the structure of the text. The first one contains the answer to the question: why are the subject of the discussion here the economic sciences and not economics itself? The second part touched upon the topic of developing scientific research at the level of academic degrees and the title of professor. The third part develops thoughts on teaching economics at the academic and higher education levels. In the fourth part, the attention was focused on economic education at the primary and secondary school levels. Finally, in the fifth part, attention was focused on universal economic education beyond universities and schools.

Keywords: economic sciences, economic education.

Wstęp

O wybraniu takiego tematu tekstu pisanego z okazji jubileuszu pracy naukowej Profesora Marka Ratajczaka zdecydowało kilka czynników. Po pierwsze jest to fakt, że sam Jubilat wielokrotnie zajmował głos na podobne tematy (Ratajczak,

* Poglądy zaprezentowane w tym opracowaniu są osobistymi poglądami autora i nie powinny być w żaden sposób kojarzone ze stanowiskiem instytucji, w których prowadzi działalność.

Sugerowane cytowanie: Gorynia, M. (2024). Co czeka nauki ekonomiczne? W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 61–72). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/4>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

2021). W prowadzonych dyskusjach przeważnie pojawiał się dość zgodnie wniosek, że debata winna być kontynuowana, albowiem ciągle pojawiają się nowe okoliczności, które mają znaczący wpływ na wizję przyszłości nauk ekonomicznych. Po drugie ważną okolicznością jest to, że rok 2024 został ogłoszony przez Senat RP Rokiem Edukacji Ekonomicznej. Myślę, że nikogo nie trzeba przekonywać o dość oczywistych związkach pomiędzy stanem rozwoju nauk ekonomicznych a zakresem i poziomej prowadzonej edukacji ekonomicznej, co przecież ma także wpływ na zachowania zarówno producentów, jak i konsumentów, czyli stan dobrobytu społecznego. Trzecim argumentem, prawdopodobnie najważniejszym, przemawiającym na rzecz podjęcia proponowanej tutaj problematyki jest fakt, że czynniki oddziałujące w otoczeniu systemu gospodarczego zdają się mieć charakter coraz bardziej złożony i turbulentny, a ich identyfikacja, diagnoza i wyciąganie wniosków dla praktyki gospodarczej będą zyskiwać na znaczeniu. Zrozumienie zachodzących procesów powinno być pomocne w osiągnięciu wyższego poziomu dobrobytu albo chociaż w obronie już osiągniętych wyników gospodarczych, co ma znaczenie nie tylko z punktu widzenia indywidualnych agentów, ale także jest ważne w perspektywie społecznej.

W niniejszym rozdziale autor odwołuje się do kilku wybranych wątków – aspektów poruszonego w tytule zagadnienia. Wybór ma charakter arbitralny, selektywny oraz nawiązuje do publikacji autora, w których zamieszczał przemyślenia na poruszone tematy.

W strukturze tekstu wyróżniono kilka części. W pierwszej zawarto odpowiedź na pytanie: Dlaczego przedmiotem prowadzonych tutaj rozważań są nauki ekonomiczne, a nie sama ekonomia? W drugiej części poruszono wątek rozwijania badań naukowych na poziomie stopni naukowych i tytułu profesora. W części trzeciej rozwinięto kilka myśli na temat nauczania nauk ekonomicznych na poziomie akademickim – na poziomie studiów wyższych. W części czwartej z kolei uwaga została skupiona na edukacji ekonomicznej na poziomie szkół podstawowych i średnich. Wreszcie w części piątej zogniskowano uwagę na powszechnej edukacji ekonomicznej, wybiegającej poza ramy uczelni i szkół.

Autor zdaje sobie sprawę z tego, że w tekście zarysowano co najwyżej ogólne ramy poruszonych problemów. Część ważnych zagadnień została pominięta – na przykład na zdecydowanie szersze rozpatrzenie zasługują takie kwestie jak prowadzenie studiów podyplomowych, specjalistycznych szkoleń czy studiów typu Master of Business Administration.

Jako osoba zaangażowana od kilku dziesięcioleci w tworzenie oraz krzewienie wiedzy ekonomicznej autor odwołuje się do swoich doświadczeń badacza, nauczyciela akademickiego na różnych poziomach, autora licznych publikacji naukowych i popularno-naukowych, członka wielu rad naukowych, redaktora czasopism naukowych w zakresie nauk ekonomicznych, recenzenta publikacji

naukowych, promotora i recenzenta prac dyplomowych (magisterskich i doktorskich), mentora wielu kandydatów do stopnia doktora, doktora habilitowanego czy tytułu profesora, recenzenta w postępowaniach habilitacyjnych, recenzenta dorobku w postępowaniach profesorskich, recenzenta wydawniczego, wreszcie uczestnika gremiów dbających o jakość w nauce, takich jak Centralna Komisja do spraw Stopni i Tytułów czy Rada Doskonałości Naukowej (RDN), a także gremiów odpowiedzialnych za badania i dydaktykę w zakresie nauk ekonomicznych (na przykład Konferencja Rektorów Uczelni Ekonomicznych).

Należy podkreślić, że oprócz uwag na temat przewidywanej przyszłości nauk ekonomicznych (odpowiedź na pytanie: Jak prawdopodobnie będzie?) w tekście zawarto również propozycje rekomendacji odnośnie do tego, co należy zrobić w sferze rozwoju nauk ekonomicznych, aby zwiększyć ich oddziaływanie w sferze społecznej sprawczości i użyteczności.

4.1. Dlaczego nauki ekonomiczne, a nie ekonomia?*

Trzeba zaznaczyć, że systemy klasyfikacji nauk w różnych krajach są dość zróżnicowane i często silnie osadzone w tradycji. W większości krajów ekonomia (*economics*) traktowana jest jako dość wąsko rozumiana i zdefiniowana dyscyplina naukowa, najczęściej lokowana w obrębie nauk społecznych. Często zdarza się, że do oficjalnej, urzędowej klasyfikacji dyscyplin naukowych nie przywiązuje się nadmiernego znaczenia, dużo pola zostawiając dla uregulowań bazujących na tradycji. W Polsce panuje pod tym względem nieco odmienne podejście wychodzące z przesłanki, że klasyfikacja dyscyplin naukowych jest ważna i potrzebna, bo to z kolei jest związane z organizacją działalności badawczej oraz systemu awansów naukowych. Polska specyfika w tym zakresie polega na istotnym uregulowaniu i sformalizowaniu systemu nadawania stopni i tytułów naukowych. Takie nastawienie sprawiło, że wykształciła się oraz utrwaliła się tradycja dążenia do możliwie precyzyjnego urzędowego, formalnego definiowania zakresów poszczególnych obszarów, dziedzin i dyscyplin naukowych**. W systemie obowiązującym przed tzw. Ustawą 2.0. występowała dziedzina nauk ekonomicznych, w której wyróżniono cztery dyscypliny – ekonomia, finanse, nauki o zarządzaniu i towaroznawstwo, a 1 października 2018 roku zlikwidowano kategorię obszarów nauki, dziedzina nauk ekonomicznych przestała istnieć, natomiast w dziedzinie nauk społecznych istnieją między innymi dyscypliny (razem jest tych dyscyplin 12), takie jak ekono-

* W tym fragmencie opracowania odwołano się do opinii zawartych w publikacjach (Fiedor i Gorynia, 2020, 2023; Gorynia, 2018, 2021a, 2021b).

** Warto tutaj chociażby zaznaczyć, że składniki nauki (obszary, dziedziny, dyscypliny) przechodziły w przeszłości także określone przemiany, jeśli chodzi o nazewnictwo.

mia i finanse, nauki o zarządzaniu i jakości oraz geografia społeczno-gospodarcza i gospodarka przestrzenna, łącznie nieoficjalnie określane czasami jako „dyscypliny ekonomiczne”. Ponadto w korespondencji do przeszłych rozwiązań te trzy dyscypliny określane bywają łącznie jako „subdziedzina nauk ekonomicznych” (subdziedzina w ramach dziedziny nauk społecznych), odpowiadająca z pewnym uproszczeniem znanej z przeszłości dziedzinie nauk ekonomicznych.

Wydaje się, że dla osób niezwiązanych zawodowo z sektorem nauki i szkolnictwa wyższego podniesione kwestie klasyfikacyjne nie mają istotnego znaczenia, ale dla kilku tysięcy badaczy i nauczycieli akademickich zajmujących się zawodowo tymi obszarami jest to ważne zagadnienie swego rodzaju tożsamości profesjonalnej. Jednak problem ten ma zdecydowanie szerszy zasięg, albowiem szerokie rozumienie zawodu ekonomisty implikuje, że identyfikują się z nim przecież także absolwenci i studenci uczelni ekonomicznych oraz tzw. kierunków ekonomicznych na innych uczelniach.

Przywołane okoliczności prowadzą do wniosku, że w debacie publicznej bardziej uzasadnione jest mówienie o szeroko rozumianych naukach ekonomicznych zamiast o czystej czy wąsko interpretowanej ekonomii. Takie podejście wydaje się bardziej funkcjonalne społecznie, gdyż stwarza szansę budowania szerszego poczucia włączania się wymienionych wyżej grup zawodowych w dyskusje nad ważnymi problemami przyszłości.

4.2. Nauki ekonomiczne na poziomie stopni naukowych i tytułu profesora*

Dla kondycji nauk ekonomicznych, ich roli w życiu społecznym i gospodarczym, a także dla ich sprawczości w praktyce gospodarczej ważne znaczenie ma sposób ich uprawiania i zorganizowania praktyki prowadzenia badań naukowych. W tym miejscu ograniczymy się do zgłoszenia kilku uwag na temat obowiązującego w Polsce systemu stopni i tytułów naukowych, nazywanego też systemem awansów naukowych. Panuje dość powszechna zgoda, że w systemie tym dostrzegalna jest pewna liczba słabości, które warto starannie zdiagnozować, aby móc następnie znaleźć sposób na ich naprawę.

Jeśli chodzi o rolę Rady Doskonałości Naukowej w systemie funkcjonowania awansów naukowych w Polsce, warto zwrócić uwagę na to, że problematyczna jest nieproporcjonalna reprezentacja dyscyplin nauki w Radzie Doskonałości Naukowej. W przypadku braku proporcjonalności chodzi o zasadę, że każda dyscyplina niezależnie od rozmiarów bazy samodzielnych pracowników nauki

* Ta część opracowania nawiązuje do poglądów autora zawartych w: (Gorynia, 2022).

(SPN) dyscyplinę tę uprawiających w skali kraju reprezentowana jest przez troje (wyjątkowo pięcioro) swoich przedstawicieli będących członkami RDN. Natomiast liczebności bazy SPN, z której pochodzą przedstawiciele poszczególnych dyscyplin, są bardzo zróżnicowane.

Jako przykład można podać dyscyplinę nauki medyczne, gdzie bazę tę stanowią prawie cztery tysiące samodzielnych pracowników nauki, którzy wybierają swoich trzech przedstawicieli do RDN. Co do zasady zbliżona sytuacja występuje w subdziedzinie nauki ekonomiczne, przy czym określenie to można stosować wyłącznie nieformalnie, gdyż – jak to zaznaczono wcześniej – w obecnie obowiązującej klasyfikacji dziedzin i dyscyplin nauki ekonomiczne jako takie formalnie nie występują. Dyscyplinę ekonomia i finanse uprawia tysiąc kilkuset SPN. W dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości mamy podobną sytuację, czyli tysiąc kilkuset przedstawicieli. Gdybyśmy połączyli te dwie dyscypliny, to łącznie mielibyśmy około trzech tysięcy SPN. Za rozważeniem słuszności takiego posunięcia silnie przemawia zbieżność obu dyscyplin, jeśli chodzi o kryterium przedmiotu poznania.

Wystarczy dodać, że na drugim biegunie znajdują się dyscypliny, w których liczba SPN to kilkadziesiąt osób. Ogólnie rozkład liczebności SPN w poszczególnych dyscyplinach każdorazowo reprezentowanych przez troje (pięcioro) przedstawicieli jest silnie zróżnicowany. Zasygnalizowana sytuacja implikuje dalece nierówne obciążenie pracą poszczególnych zespołów RDN i rodzi pewne trudności w procedowaniu spraw awansowych w ramach poszczególnych dyscyplin. W kontekście powyższego wydaje się, że reprezentacja dyscyplin w RDN powinna być proporcjonalna albo co najmniej w jakiś sposób uwzględniać zróżnicowanie liczb SPN dla poszczególnych dyscyplin. Spełnienie warunku proporcjonalności w wersji dosłownej albo choćby warunku zmodyfikowanej reprezentacji proporcjonalnej mogłoby stanowić podstawę wniosku o wyodrębnienie dyscypliny o nazwie nauki ekonomiczne (mogłyby ją tworzyć łącznie dzisiejsze dyscypliny: ekonomia i finanse, nauki o zarządzaniu i jakości, a także geografia społeczno-gospodarcza i gospodarka przestrzenna). Wypracowanie konsensu w tej sprawie dałoby szansę poprawy jakości procedowania spraw awansowych w ramach RDN w tym tego słowa znaczeniu, że można by poświęcić więcej uwagi na prowadzenie tych spraw w ramach szerszego grona osób reprezentujących daną dyscyplinę z dużą liczbą SPN. Dodatkowo ewidentną korzyścią płynącą z przyjęcia z takiego rozwiązania byłoby uniknięcie czasami trudnych, ale *de facto* jałowych sporów na temat przynależności dorobku danego kandydata do określonej dyscypliny (na przykład: ekonomia i finanse czy nauki o zarządzaniu?). Uniknęlibyśmy także w ten sposób zagrożenia, które występuje obecnie ze szczególnym nasileniem w naukach medycznych, gdzie trzech przedstawicieli tej dyscypliny zajmuje się procedowaniem spraw generowanych przez całą populację medyków w Polsce.

Drugą często zgłaszaną słabością systemu awansów naukowych w Polsce, jeśli chodzi o uzyskanie tytułu profesora, jest obowiązek wskazania przez kandydata do tytułu profesora zarówno dziedziny, jak i dyscypliny albo dyscyplin, w których ubiega się o tytuł. U niektórych kandydatów prowadzących działalność naukową w zakresie jakiejś dziedziny nierzadko występują trudności i dwuznaczności z przyporządkowaniem dorobku do poszczególnej dyscypliny albo poszczególnych dyscyplin. Nie przesądzając w tym miejscu o zasadności zgłaszanych uwag i implikacji z nich wynikających, wydaje się, że kwestia ta wymaga powtórnego gruntownego przedyskutowania.

4.3. Nauki ekonomiczne na poziomie akademickim – relacje pomiędzy dyscyplinami i interdyscyplinarność*

Rozważania zawarte w poprzednim fragmencie opracowania odnosiły się do formalnie najbardziej zaawansowanego szczebla uprawiania nauk ekonomicznych, jakim jest uzyskiwanie stopnia naukowego doktora habilitowanego i tytułu profesora. Świadomie skoncentrowano w nich uwagę na kwestiach organizacyjnych systemów awansów naukowych przez pryzmat działania RDN. W tym miejscu chodzi natomiast bardziej o zwrócenie uwagi na relacje pomiędzy dyscyplinami w sensie przedmiotu poznania, metod badawczych i używanego języka.

Autor wielokrotnie zwracał uwagę, że przedmiotem troski w opracowaniach teoretyczno-filozoficzno-metodologicznych powinno być nie tyle cyzelowanie granic dyscyplin zaliczanych do subdziedziny nauki ekonomiczne, ale raczej dostrzeganie pól wspólnych i ich eksploracja z myślą o wypracowaniu lepszych wyjaśnień i interpretacji rzeczywistości gospodarczej. W tym kontekście warto przytoczyć fragment z publikacji Goryni i Kowalskiego (2013):

Powyższy wywód prowadzi do wniosku, że zamiast poszukiwania, akcentowania, a czasami nawet wyolbrzymiania różnic między mikroekonomią, finansami i naukami o zarządzaniu, bardziej płodne poznawczo i praktycznie wydaje się dostrzeżenie ich komplementarności, z jednoczesnym zauważeniem odrębności i poszanowaniem specyfiki (na przykład wskazane różnice w obszarach zainteresowań tych dyscyplin czy odmienności w metodyce badań), tam gdzie ma ona charakter obiektywny i utrwalony przez tradycję. Za słusznością takiego podejścia przemawiają ponadto szeroko dyskutowane w literaturze racje na rzecz przenikania się rozważanych dyscyplin oraz łatwo dostrzegalne znamiona ich konwergencji. Tytułem przykładu można wspomnieć o co najmniej trzech obszarach zachodzenia na siebie ekonomii i nauk o zarządzaniu, którymi są: teoria zarządzania strategicznego, teoria strategii konkurencyjnej oraz zasobowa teoria firmy. Podobnie można podać przykłady przenikania się ekonomii, finansów i zarządzania. Najlepszym z nich jest obszar teorii

* W tej części zaktualizowano poglądy zawarte w publikacji: (Gorynia i Kowalski, 2013).

i praktyki struktury kapitałowej firmy, gdzie niezbędne jest łączenie optyki podejścia finansowego, mikroekonomicznego (na przykład teoria agencji i nadzoru właścicielskiego) oraz zarządzania strategicznego.

W komentarzu do powyższego cytatu należałoby stwierdzić, że podobne postulaty powinno się zgłosić pod adresem wszystkich dyscyplin tworzących obecnie w sensie umownym subdziedzinę nauki ekonomiczne. W rzeczywistym świecie gospodarczym, który powinien przecież być przedmiotem poznania nauk ekonomicznych, niejako zaszyta jest bowiem cecha interdyscyplinarności, a elementem spajającym i integrującym występujące tutaj dyscypliny powinno być szeroko rozumiane pojęcie efektywności.

Na tym tle można zgłosić kilka uwag na temat przyszłości. Po pierwsze wydaje się, że w przyszłości, nawet jeśli nie zmaterializuje się zgłaszany postulat formalnego połączenia dyscyplin tworzących umowną subdziedzinę nauki ekonomiczne w jedną dyscyplinę nauki ekonomiczne, to i tak będziemy mieli do czynienia z zachowaniem ograniczonej i słabnącej odrębności tych dyscyplin. Intradyscyplinarność będzie sukcesywnie ustępować miejsca interdyscyplinarności. Po drugie można przewidywać występowanie coraz liczniejszych przejawów pogłębiającej się konwergencji badań ekonomicznych, finansowych i badań w ramach nauk o zarządzaniu i jakości. Chodzi tutaj o konwergencję tych dyscyplin z punktu widzenia przedmiotu poznania. Popularnym przedmiotem badań jest w naukach ekonomicznych firma. Dzisiaj praktycznie każde działanie badawcze skupiające uwagę na przedsiębiorstwie musi zawierać wątki tradycyjnie obecne w rozpatrywanych tutaj dyscyplinach. Wykształcenie się i rozwój kolejnych pól wspólnych zainteresowań dyscyplin z punktu widzenia przedmiotu poznania wydaje się tylko kwestią czasu. Po trzecie mimo świadomości, że istnieje wśród przedstawicieli dyscyplin „ekonomicznych” całkiem spore grono zwolenników „czystości dyscyplinowej” prowadzonych badań, jednak bliższy rzeczywistości wydaje się pogląd, że dość iluzoryczne, z góry skazane na niepowodzenie i per saldo chyba niepotrzebne byłyby próby rysowania ścisłych linii demarkacyjnych pomiędzy poszczególnymi dyscyplinami. Bardziej wskazany i funkcjonalny wydaje się raczej kompromis uznający ich ograniczoną odrębność z jednoczesną rezygnacją z prób dalszego poszukiwania i doprecyzowywania ścisłych granic między nimi. Inaczej rzecz ujmując, zamiast ciągłej konfrontacji pomiędzy dyscyplinami w kwestii pól badawczych bardziej obiecujące wydaje się podejście kooperacyjne. Minione dziesięciolecia koegzystencji dyscyplin pokazują, że wzajemne poszanowanie i dostrzeganie dorobku uzyskanego przez przedstawicieli sąsiadujących dyscyplin jest owocnym podejściem do ułożenia wzajemnych stosunków. Prowadzi ono bowiem do współpracy, a jej efektem jest postęp w nauce. Po czwarte warto odwołać

się jeszcze raz do cytatu z przywołanego już wcześniej opracowania (Gorynia i Kowalski, 2013), gdyż jest on dobrym podsumowaniem prowadzonego tutaj rozumowania:

(...) wydaje się, że rozproszenie i fragmentaryzacja badań w poszczególnych dyscyplinach są nie do uniknięcia (przynajmniej do pewnego stopnia), chociażby ze względu na historyczną specjalizację, przywiązanie określonych naukowców i zespołów badawczych do pewnych paradygmatów itp. Dlatego można przypuszczać, że równoległe będzie istniało zapotrzebowanie na szczegółowe badania o charakterze analitycznym, wyspecjalizowanym i siłą rzeczy sfragmentaryzowanym, odnoszące się do wybranych, czasami oderwanych od siebie aspektów działalności gospodarczej. Z drugiej strony będzie występować potrzeba tworzenia prac syntetycznych, integrujących w teorii wyższego szczebla wyniki prac powstałych w pierwszym nurcie. W tej sytuacji oprócz uznania względnej odrębności i oryginalności poszczególnych dyscyplin oraz przydatności ich wkładów ponownie wraca postulat interdyscyplinarności badań ekonomicznych, rozumianych zarówno jako współpraca pomiędzy poszczególnymi dyscyplinami tworzącymi nauki ekonomiczne, jak i kooperacja z dyscyplinami z innych dziedzin nauki. Przewidywana koegzystencja wskazanych nurtów badań może być traktowana jak swego rodzaju niegospodarność w prowadzeniu dociekań naukowych, której przewyciężenie i wyeliminowanie nie bardzo wydaje się jednak możliwe. W obliczu takiej sytuacji niewskazane byłoby utrwalanie już istniejących podziałów między dyscyplinami nauk ekonomicznych i budowanie nowych granic. Niezależnie bowiem od wyzwań teoretycznych stawianych przed tymi dyscyplinami, trzeba mieć na uwadze wymogi praktyki gospodarczej, która jest złożona i wymaga jednoczesnego uwzględnienia osiągnięć uzyskanych w obrębie poszczególnych dyscyplin. Tylko wówczas będzie spełniony postulat funkcjonalności nauki wobec społeczeństwa.

4.4. Edukacja ekonomiczna na poziomie szkół podstawowych i średnich

Nauki ekonomiczne pełną ważne funkcje w systemie tworzenia i rozwijania wiedzy naukowej. Jednak ich społeczne funkcje wykraczają dalece poza kwestie stopni i tytułów naukowych oraz prowadzenia akademickich badań naukowych. Jak każdy składnik nauki również nauki ekonomiczne pełnią określone funkcje w stosunku do społeczeństwa. W tym miejscu ze względu na rozmiary opracowania pominięte zostaną kwestie edukacji ekonomicznej na poziomie studiów licencjackich, magisterskich i podyplomowych, gdyż są to zagadnienia często obecne w dyskursie społecznym. W dwóch ostatnich częściach tej publikacji uwaga zostanie zogniskowana na przykładowych aspektach edukacji na szczeblach niższych niż studia wyższe oraz na powszechnej edukacji ekonomicznej. Zamysł autora jest taki, by dokonać egzemplifikacji inicjatyw odnoszących się do diskutowanego w tym miejscu aspektu wykorzystania nauk ekonomicznych.

Dodatkowo abstrahuje się tutaj od regularnych programów nauczania, a uwaga jest skupiona na formach dodatkowych, uzupełniających.

Przykładem jednej z inicjatyw realizowanych w tym obszarze jest Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy (EUD). Jest on prowadzony przez kilka uczelni wyższych (uniwersytety ekonomiczne w Katowicach, Poznaniu, Wrocławiu, Szkołę Główną Handlową w Warszawie, Politechnikę Gdańską i Politechnikę Białostocką), we współpracy z Fundacją Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, która pozyskuje środki na część wykładów, materiały dydaktyczne, dyplomy, indeksy, nagrody dla najlepszych uczestników. Fundacja określa również ramy merytoryczne zajęć i schemat organizacyjny (dla kogo, liczba zajęć, struktura zajęć, sposób ewaluacji). W semestrze zimowym 2023 (XXVI edycja) zapisano blisko 170 dzieci z klas 4–6. Wykładowcy akademicy oraz praktycy biznesu prowadzą dla nich zajęcia z ekonomii, zarządzania, marketingu, finansów, biznesu i umiejętności miękkich itp. Równocześnie prowadzone są wykłady dla rodziców i opiekunów – z psychologami, coachami i ekonomistami (rodzice i opiekunowie zapisywani są z dziećmi automatycznie). Przez ostatnie trzy lata przyjęto około 840 uczestników, którzy zarządzali projektami, tworzyli strategie, kampanie marketingowe i społeczne, otrzymali wiedzę o podstawach ekonomii, finansów (w tym osobistych), podatkach, kompetencjach interpersonalnych.

Inny przykład stanowi realizowana przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Olimpiada Wiedzy Ekonomicznej (OWE). Jest ona adresowana do uczniów szkół średnich i ma za zadanie popularyzację i profesjonalizację szeroko rozumianej wiedzy na temat gospodarki, a także ewentualne zwiększenie zainteresowania młodzieży studiami ekonomicznymi. W tabeli 4.1 przedstawiono liczby charakteryzujące zasięg tej Olimpiady. W 2024 roku realizowana jest XXXVII edycja OWE.

Tabela 4.1. Liczba uczestników OWE w latach 2020–2023

Edycja OWE	Rok szkolny	Liczba zgłoszonych uczestników	Liczba zgłoszonych szkół	Liczba uczniów zakwalifikowanych do II etapu	Liczba finalistów III etapu
XXXIV	2020/2021	7834	624	399	100
XXXV	2021/2022	6767	582	488	100
XXXVI	2022/2023	6859	558	476	100
XXXVII	2023/2024	6331	526	489	100

Źródło: materiały Biura Zarządu Krajowego PTE.

Przytoczone dwa przykłady inicjatyw rozpowszechniania wiedzy ekonomicznej na poziomie szkół podstawowych i średnich wskazują, że istnieje znaczące zapotrzebowanie społeczne na tego rodzaju przedsięwzięcia. Co więcej – zapotrzebowanie to ma charakter permanentny. Co roku pojawiają się nowe roczniki dzieci

i młodzieży, dla których przeznaczona jest oferta UED i OWE. Warto jednocześnie zauważyć, że potencjalny popyt jest znacznie większy niż oferowana podaż, a organizatorzy przywołanych inicjatyw wykazują, że gdyby zwiększyć ich zdolności finansowania, to z pewnością można by także poszerzyć zakres oddziaływania obu przedsięwzięć. Zauważalna jest również potrzeba tworzenia innych podobnych form dyfuzji wiedzy ekonomicznej wśród dzieci i młodzieży w skali całego kraju, gdyż przytoczone inicjatywy z perspektywy całej Polski mają jednak niewielkie rozmiary.

4.5. Powszechna edukacja ekonomiczna – Rok Edukacji Ekonomicznej

Skala działań w zakresie edukacji ekonomicznej w Polsce jest znacząca, niemniej trudno byłoby uznać stan gospodarczego wyedukowania Polaków za zadowalający. Ta krótka diagnoza stanowiła podłoże wystąpienia z inicjatywą ogłoszenia roku 2024 Rokiem Edukacji Ekonomicznej (REE). Jako motto przyświecające przedsięwzięciu REE wzięto słowa wypowiedziane przez Władysława Grabskiego: „Edukacja ekonomiczna stanowi fundament dobrobytu narodowego i osobistego”. Senat Rzeczypospolitej Polskiej, przyjmując 7 września 2023 roku uchwałę o Roku Edukacji Ekonomicznej, podkreślił wagę tej edukacji, która przyświecała instytucjom publicznym, pedagogom, ekonomistom przez ostatnie sto lat i przyświeca również dziś. Warto zaznaczyć, że przesłankę uchwalenia REE stanowiły przypadające w 2024 roku ważne dla Polski rocznice:

- 100-lecie reform gospodarczych Władysława Grabskiego;
- 100-lecie powstania polskiego złotego;
- 100-lecie powstania Banku Polskiego;
- 100-lecie Banku Gospodarstwa Krajowego;
- 100-lecie wydania książki Janusza Korczaka *Bankructwo Małego Dżeka*.

Projekt REE to wspólny projekt Fundacji Warszawski Instytut Bankowości, Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Fundacji Giełdy Papierów Własnościowych, Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości oraz Związku Harcerstwa Polskiego. Projekt jest także ważnym wsparciem dla procesu wdrażania nowego przedmiotu ekonomicznego do szkół ponadpodstawowych oraz Krajowej Strategii Edukacji Finansowej. W dokumentach ustanawiających rok 2024 REE podkreślono, że celem tej inicjatywy jest wzmocnienie dążeń różnych środowisk do zwiększenia zakresu edukacji ekonomicznej w Polsce i jej zintegrowania. Jak się wydaje, zamierzona integracja czy też konsolidacja wysiłków na rzecz edukacji ekonomicznej nie powinna jednak prowadzić do utraty różnorodności ani od strony przedmiotowej, ani podmiotowej, ale winna skupiać się przede

wszystkim na zapewnieniu należytej koordynacji i monitorowaniu licznych oddolnych inicjatyw ze zwróceniem szczególnej uwagi na uzyskiwanie efektów synergicznych wszędzie tam, gdzie jest to możliwe.

Podsumowanie

Obraz gospodarki światowej, europejskiej i polskiej po kryzysie pandemicznym, zaciemniony dodatkowo przez wydarzenia takie jak wojna rosyjsko-ukraińska, problemy związane z globalnym ociepleniem oraz zmianami klimatycznymi, wojna handlowa między przodującymi gospodarkami świata, wysoki stan napięcia politycznego w skali świata, nie nastraja optymistycznie. Dodatkowo mamy do czynienia z procesem, który w całej swojej złożoności ma wszelkie oznaki przesilenia cywilizacyjnego. Wymienione turbulencje sprawiają, że praktycznie wszyscy uczestnicy życia gospodarczego, zarówno ci, którzy znajdują się zgodnie z klasycznym podziałem po stronie popytowej, jak i ci, którzy reprezentują stronę podażową gospodarki, napotykają w swoich działaniach rosnącą niepewność, którą przynajmniej częściowo można zredukować poprzez chłodne zdiagnozowanie występujących problemów oraz dobór zachowań, które w tych skomplikowanych warunkach bliskie są rozwiązań racjonalnych w wymiarze indywidualnym i społecznym. Wydaje się więc, że w tej sytuacji sama przydatność wiedzy ekonomicznej nie powinna być kwestionowana, a jej poziom z kolei ewidentnie koresponduje ze stanem rozwoju nauk ekonomicznych na wszystkich poziomach rozwoju badań naukowych oraz praktycznej działalności gospodarczej. Stąd wynika potrzeba traktowania nauk ekonomicznych w sposób całościowy, kompleksowy, zintegrowany, interdyscyplinarny i otwarty na spełnianie przynależnych im funkcji społecznych.

Bibliografia

- Fiedor, B. i Gorynia, M. (2020). O silnych i słabych stronach współczesnych nauk ekonomicznych. *Ekonomista*, 2, 151–166.
- Fiedor, B. i Gorynia, M. (2023). Społeczna sprawczość i użyteczność nauk ekonomicznych w kontekście klasyfikacji dziedzin i dyscyplin naukowych. [W:] B. Fiedor, M. Gorynia i A. Szablewski (red.), *Ewolucja nauk ekonomicznych II. Ekonomia a pandemia COVID-19 – potrzeba bieżących dostosowań czy zmiany paradygmatu?* (s. 19–36). Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Gorynia, M. (2018). Współczesne nauki ekonomiczne: tożsamość, ewolucja, klasyfikacje. *Ekonomista*, 5, 497–522.
- Gorynia, M. (2021a). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym. Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Gorynia, M. (2021b, 4 sierpnia). Dokąd zmierzają nauki ekonomiczne. *Rzeczpospolita*.
- Gorynia, M. (2022). Zapewnienie jakości kształcenia – publikacje naukowe – awanse naukowe. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 1(96), 65–68.
- Gorynia, M. i Kowalski, T. (2013). Nauki ekonomiczne i ich klasyfikacja a wyzwania współczesnej gospodarki. *Ekonomista*, 4, 457–474.
- Ratajczak, M. (2021, 31 sierpnia). Czy trzeba umoralnić człowieka ekonomicznego. *Rzeczpospolita*.

5. ZMIANA INSTYTUCJONALNA Z PERSPEKTYWY INSTYTUCJI FORMALNYCH I NIEFORMALNYCH

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/5>

Institutional change from the perspective of formal and informal institutions

Abstract: This study aims to present models of institutional change from the perspective of both formal and informal institutions. Based on a critical literature review, it addresses the question of which institutions – formal or informal – play a predominant role in models of institutional change. The conclusion drawn is that in the contemporary world, institutions, particularly the formal ones, are quite fragile and prone to change. The pervasive sense of uncertainty across various domains of life discourages decision-making with a long-term perspective. However, it is essential to highlight the significant role that informal institutions also play in this context. The interaction between formal and informal institutions is bidirectional, and sometimes informal institutions evolve gradually and evolutionarily under the influence of formal ones, and sometimes the reverse occurs.

Keywords: institutional change, institutions, evolution.

Wstęp

„Instytucje mają znaczenie” (*institutions matter*) – sformułowanie to może uchodzić za główne *dictum* nurtu instytucjonalnego. Rozwój myśli instytucjonalnej przyniósł wiele znaczeń i klasyfikacji instytucji i jak trafnie zauważa Hodgson, „nie ma jednomyślności w definicji tego pojęcia” (Hodgson, 2006, s. 1). W najbardziej klasycznym ujęciu instytucje to „ustalone reguły gry” bądź

Sugerowane cytowanie: Jastrząbek, J. (2024). Zmiana instytucjonalna z perspektywy instytucji formalnych i nieformalnych. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 73–84). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/5>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

„formy ograniczeń” (North, 1990, s. 3). Bez względu na ich pluralizm pojęciowy niewątpliwie stały się one jedną z najważniejszych kategorii poznawczych i analitycznych w naukach społecznych. Stąd też przypisuje się im na wskroś interdyscyplinarny charakter. Bez zrozumienia roli instytucji znacznie trudniej byłoby organizować mechanizmy społeczne, gospodarcze, polityczne, takie jak między innymi działania zbiorowe, procesy transformacji gospodarczej (zob. Ratajczak, 2009), transakcje rynkowe, czy też realizację kontraktów. Instytucje określają, w jaki sposób indywidualni i zbiorowi aktorzy, jak organizacje, przedsiębiorstwa czy politycy, działają w ramach systemów i środowisk instytucjonalnych. W konsekwencji instytucje znacząco redukują niepewność, co ułatwia przewidywanie efektów podejmowanych decyzji i przedsięwzięć.

Dynamika procesów i zjawisk z pogranicza ekonomii, socjologii, historii, czy też nauk politycznych jest możliwa dzięki właściwościom instytucji, które mogą podlegać zmianie. Proces ten nazywany jest zmianą instytucjonalną. Jej przebieg ma różny charakter w zależności od przyjętych kryteriów, między innymi tempa modyfikacji instytucji – czy jest on stopniowy albo radykalny, oraz sposobu, w jaki jest inicjowana – czy jest procesem odgórnym, a więc zaprojektowanym i koordynowanym przez pojedynczych aktorów lub/i organizacje bądź grupę podmiotów, czy też jest procesem oddolnym, w wyniku którego instytucje powszechnie akceptowalne rozprzestrzeniają się w społeczeństwach, podczas gdy inne zanikają, ponieważ okazały się bezużyteczne (Kingston i Caballero, 2009, s. 155–177).

Dlatego też, na podstawie powyższych uwag wprowadzających sformułowano cel opracowania, którym jest prezentacja modeli zmiany instytucjonalnej z perspektywy podziału instytucji na formalne i nieformalne. Dzięki krytycznemu przeglądowi literatury przedmiotu niniejszy tekst stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, które instytucje – formalne czy nieformalne – odgrywają główną rolę w poszczególnych modelach zmiany instytucjonalnej.

5.1. Instytucje formalne

Definicja instytucji formalnych przez Douglassa C. Northa jest jedną z najczęściej przywoływanych w badaniach wykorzystujących podejście instytucjonalne, który określił je jako „ustalone reguły gry (*the rules of the game*) funkcjonujące w społeczeństwie lub bardziej precyzyjnie – wszelkie określone przez człowieka formy ograniczeń, które kształtują jego zachowania i interakcje międzyludzkie” (North, 1990, s. 3). Przez formalne reguły rozumiemy proceduralne i regulacyjne rozwiązania instytucjonalne, które określają strukturę gospodarczą i polityczną kraju (North, 1990).

Z kolei Oliver E. Williamson (2000), który obok Northa uważany jest za pioniera nowej ekonomii instytucjonalnej, definiuje instytucje jako środowisko instytucjonalne (*institutional environment*), czyli reguły gry w rozumieniu Northa, i jako instytucje zarządzania (*institutions of governance*), a więc struktury, które zarządzają procesem ekonomicznym oraz obejmujące sferę kontraktów, transakcji w ramach firmy i organizacji gospodarczej. Porównując rozumienie instytucji przez obu ekonomistów, North postrzega instytucje bardziej jako „reguły zachowań” (*rules of behaviour*) oraz „ograniczenia instytucjonalne” (*institutional constraints*), podczas gdy Williamson preferuje termin „struktury zarządzania” (*governance structures*) (Richter, 2005, s. 177).

W obszarze nauk politycznych podkreślana jest rola proceduralna i funkcjonalna instytucji formalnych. Są one definiowane jako „reguły i procedury, które są tworzone, komunikowane i egzekwowane poprzez kanały powszechnie uznawane za oficjalne” (Helmke i Levitsky, 2004, s. 727). W jej ramach wyróżniono trzy grupy instytucji formalnych: instytucje państwowe (sądy, legislatury, biurokracje), reguły narzucone przez państwo (konstytucje, prawa, przepisy) oraz oficjalne reguły rządzące organizacjami jak korporacje, partie polityczne i grupy interesów (Helmke i Levitsky, 2004, s. 727). Z kolei podstawą definicji zaproponowanej przez Swedberga jest kategoria interesu, gdzie instytucja to „dominujący system powiązanych ze sobą elementów formalnych i nieformalnych – zwyczajów, wspólnych przekonań, norm i reguł – według których aktorzy ukierunkowują swoje działania, dążąc do realizacji swoich interesów” (Swedberg, 2004, s. 13). Zgodnie z tym podejściem instytucje są traktowane instrumentalnie przez aktorów mających na celu realizację własnych korzyści. Często organizują się oni w grupy interesu (*interest groups*), aby zwiększyć swoją zdolność do podejmowania działań zbiorowych, a więc wpływania na decyzje zgodnie z łączącymi ich wspólnymi interesami (Olson, 1965/2003).

Greif natomiast proponuje szeroką definicję instytucji jako „systemu zasad, przekonań, norm i organizacji, które wspólnie prowadzą do regularności zachowań” (Greif, 2006, s. 30). Są to systemy czynników społecznych (czyli ludzkich, niematerialnych), które są zewnętrzne wobec każdej jednostki, na której zachowanie wpływają (Gräbner i Ghorbani, 2019, s. 6). W tym podejściu instytucje czasami ujawniają się jako „organizacje dostarczające jednostkom poznawcze, koordynacyjne, normatywne i informacyjne mikro-fundamenty zachowań, umożliwiając, kierując i motywując je do określonych zachowań” (Greif, 2006, s. 14).

Instytucje są również jedną z kluczowych kategorii analitycznych w teorii gier, gdzie uważane są za punkty społecznej równowagi. Aoki (2001, 2007) traktuje instytucje jako stabilne i współdzielone systemy przekonań dotyczące oczekiwanego zachowania członków społeczeństwa w różnych sytuacjach. W tym rozumieniu

instytucja to „samopodtrzymujące się, istotne wzorce interakcji społecznych reprezentowane przez reguły, które każdy uczestnik zna, a które zawierają wspólne przekonania uczestników na temat tego, jak gra jest i powinna być rozgrywana” (Aoki, 2007, s. 6). Stąd też instytucje prowadzą do „wspólnego przekonania graczy dotyczącej konkretnej ścieżki równowagi w grze” (Aoki, 2007, s. 6).

Podsumowując, rola instytucji formalnych jest kluczowa w organizacji życia społeczno-gospodarczego, gdyż zapewniają one spójność społeczną, kształtują interakcje międzyludzkie w zakresie podejmowanych decyzji, a także przyczyniają się do redukcji niepewności i rozwiązywania sytuacji konfliktowych.

5.2. Instytucje nieformalne

Usankcjonowanie instytucji formalnych wyrasta ze wspólnych norm i wartości składających się na tożsamość kulturową danej wspólnoty. Podobnie jak w przypadku instytucji formalnych w literaturze napotykać możemy różne ujęcia definicji instytucji nieformalnych. Według Northa są to przytoczone wcześniej reguły gry życia społecznego, a więc określone przez człowieka zasady kształtujące interakcje (takie jak zwyczaje, obyczaje, narzucone przez siebie kodeksy postępowania, zasady etyczne, mentalność), które ułatwiają kontakty społeczne (North, 1991, s. 97, 1994, s. 360). Głównie wynikają one z kultury, zwyczajów, religii i tradycji, które tworzą tzw. społeczne zakorzenienie (*social embeddedness*) (Granovetter, 1985, 2005). W tym kontekście działania gospodarcze są osadzone w konkretnych, trwałych systemach relacji społecznych, a sieci społeczne odgrywają w tej koncepcji centralną rolę (Granovetter, 1985, s. 487, 491). Z tego punktu widzenia działalność pozaekonomiczna wpływa na koszty transakcji i wszelkie formy działalności gospodarczej (Granovetter, 2005, s. 35).

W komparatywnej analizie instytucjonalnej stosowanej w naukach politycznych instytucje nieformalne według Helmke i Levitsky'ego określane są jako „społecznie dzielone reguły, zazwyczaj niepisane, które są tworzone, komunikowane i egzekwowane poza oficjalnie usankcjonowanymi kanałami” (Helmke i Levitsky, 2004, s. 727). Ta definicja odzwierciedla znacznie bardziej uniwersalne podejście do instytucji nieformalnych, które nie muszą całkowicie wywodzić się z tradycji kulturowej, ale poprzez współdzielone i utrzymywane praktyki społeczne oraz zwyczaje. Z kolei Pejovich (1999, s. 166) uważa instytucje nieformalne jako tożsame z dziedzictwem kulturowym społeczności. W tym ujęciu kultura przenika wszystkie sfery życia społecznego i determinuje podejmowanie decyzji politycznych i ekonomicznych. Także Wilkin (2016, s. 79–97) pisze o kulturze jako „instytucjonalnym fundamencie gospodarki”. Instytucje nieformalne można również rozumieć jako „znaki i symbole kulturowe, skrypty poznawcze, mity,

ceremonie, które determinują przyjęcie odpowiednich postaw i mentalności” (Meyer i Jepperson, 2000; Swidler, 1986). Warto w tym miejscu przytoczyć koncepcję modeli mentalnych (*mental models*), która coraz częściej pojawia się w literaturze poświęconej ich znaczeniu w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego, podkreślając ich wpływ na podejmowanie decyzji przez jednostki, a więc również na projektowanie instytucji (World Bank, 2014).

Kultura, religia, zwyczaje, tradycje stanowią nieodłączny aspekt powstawania i funkcjonowania społeczeństw. Niemniej jednak należy podkreślić, że we współczesnym świecie rola instytucji nieformalnych jako podstawy, na której mogą powstawać instytucje formalne, jest znacznie osłabiona ze względu na coraz bardziej skomplikowane systemy norm prawnych i kodeksów organizujących życie społeczne i gospodarcze.

5.3. Proces zmiany instytucjonalnej przez pryzmat instytucji formalnych i nieformalnych

Większość badań empirycznych i teoretycznych łączy proces zmian instytucjonalnych ze strukturami państwowymi, układami instytucjonalnymi, rozwojem gospodarczym, czy też zmianą społeczną. W tych obszarach zmiana instytucjonalna może być określana jako „ewolucja instytucji, rozumianych jako reguły i/lub oczekiwania rządzące ludzkimi interakcjami dla rozwoju społeczno-gospodarczego narodów” (Coccia, 2019, s. 3). Stąd też w badaniach podejmuje się próbę odpowiedzi na pytanie, jak zmiany w instytucjach formalnych i nieformalnych prowadzą do wyłonienia się nowych standardów i struktur instytucjonalnych. Pojęcie zmiany instytucjonalnej może być rozszerzone daleko poza wyżej wymienione obszary badawcze. Przykładowo Tang proponuje szerszą definicję, w której sednem zmiany instytucjonalnej jest „proces wyboru kilku pomysłów spośród wielu i utrwalania ich jako instytucje. Konkurujące pomysły oraz walka o władzę nad tworzeniem reguł stanowią sedno zmiany instytucjonalnej” (Tang, 2012, s. 1). W tym sensie pomysły – istniejące lub dopiero powstające – są warunkiem wstępnym do wywołania zmian instytucjonalnych. Nowe reguły mogą się rozwijać w odpowiedzi na złe, nieefektywne instytucje wcześniej obowiązujące, a więc gdy środowisko i układy instytucjonalne są zdominowane przez wyłączające typy instytucji gospodarczych i politycznych, takie jak korupcja, nielegalne poszukiwanie rent, brak rządów prawa czy praw własności. Rosnąca nierównowaga w alokacji zasobów spowodowana ograniczeniami instytucjonalnymi powodowanymi przez wzrost gospodarczy tworzy zachęty dla przedsiębiorców lub liderów politycznych do organizowania działań zbiorowych w celu modyfikacji instytucji (Olson, 1982, s. 74, za: Ruttan, 2006).

Jedną z właściwości instytucji jest ich tendencja do zmian, skutkująca różną trajektorią i tempem tego procesu. Proces zmiany instytucji może przebiegać stopniowo, gdzie nagromadzenie małych zmian prowadzi do ogólnej zmiany instytucjonalnej, natomiast w niektórych przypadkach przebiega on gwałtownie, a więc zmiana instytucji – głównie formalnych – może nastąpić z dnia na dzień. Dlatego na najbardziej podstawowym poziomie istnieją dwa główne podejścia do modelu zmiany instytucjonalnej. Pierwsze odnosi się do zaprojektowanej odgórnie zmiany instytucjonalnej będącej wynikiem wyboru zbiorowego. Drugie podejście ma charakter oddolny (ewolucyjny), a więc zmiana instytucji następuje poprzez świadome przyjęcie przez określoną zbiorowość nowych reguł działania, które wyłoniły się jako efekt ludzkich interakcji i ich intencjonalności w stworzeniu nowego porządku instytucjonalnego (Kingston i Caballero, 2009).

Podejście odgórne w modelu zmiany instytucjonalnej jest scentralizowanym procesem wyboru zbiorowego, w którym reguły są wyraźnie określone przez państwo (bądź inną społeczną organizację). Aktorzy uczestniczący w tym procesie, jak jednostki i organizacje, angażują się w działania zbiorowe, konflikty i negocjacje, celowo dążąc do zmiany tych reguł dla własnych korzyści bądź wyeliminowania niechcianych instytucji (Kingston i Caballero, 2009, s. 155). Centralną rolę w przeprowadzaniu świadomej zmiany instytucjonalnej odgrywają aktorzy charakteryzujący się odpowiednim poziomem władzy i poparcia publicznego oraz politycznym impulsem napędzającym proces zmiany instytucji. Teorie zmiany instytucjonalnej oparte na świadomym, zbiorowym procesie mogą nie mieć dostatecznej mocy wyjaśniającej, dlaczego na przykład nowo wyłonione formalne reguły nie przyniosły zamierzonego skutku (Coccia, 2019, s. 2).

Pomimo swojego oddolnego, spontanicznego charakteru teorie ewolucyjne nie wykluczają racjonalnego działania uczestników procesu zmiany instytucji. Ta grupa teorii sugeruje, że ostatecznym impulsem do zmiany instytucjonalnej są świadome działania ludzkie (w tym uczenie się, naśladownictwo i eksperymentowanie). Zasadnicza różnica między teoriami ewolucyjnymi a wcześniej omówionymi teoriami opartymi na projektowaniu polega na roli procesów selekcji w określaniu, które reguły pojawiają się i adaptują w środowisku społeczno-gospodarczym (Coccia, 2019, s. 3). W teoriach ewolucyjnych nie istnieje centralny mechanizm (na przykład ustawodawstwo), który wyznaczałby ramy proceduralne zmian w regułach dotychczas uznawanych przez wszystkich graczy. Zamiast tego nowe reguły lub zachowania (mutacje), które mogą się wyłonić w drodze przypadku lub celowo, przechodzą przez rodzaj zdecentralizowanego procesu selekcji. W rezultacie niektóre (udane) instytucje się rozprzestrzeniają, podczas gdy inne (nieudane) instytucje zanikają w systemach społeczno-gospodarczych. Nowe reguły i związane z nimi wzorce zachowań wyłaniają się

z licznych nieskoordynowanych wyborów wielu osób, a nie z pojedynczego, zbiorowego lub politycznego procesu (Kingston i Caballero, 2009, s. 160).

Porównując oba podejścia zmiany instytucjonalnej, należy stwierdzić, że podejście oddolne ma tendencję do pomijania roli działań zbiorowych i procesu politycznego, podczas gdy w podejściu odgórnym, wyjaśniającym zmianę instytucjonalną jako wynik scentralizowanego procesu kolektywnego wyboru, dostrzegamy trudności z wyjaśnieniem zmian w instytucjach nieformalnych (takich jak na przykład normy społeczne), które ewoluują w sposób nieskoordynowany i zdecentralizowany (Kingston i Caballero, 2009, s. 167). Nawiązując do powyższego stwierdzenia, Tang (2012) proponuje podobną klasyfikację do oddolnej i odgórnej zmiany instytucjonalnej z podejściem harmonijnym i konfliktowym. Podejście harmonijne odnosi się do ewolucyjnej trajektorii zmiany instytucjonalnej, podczas gdy podejście konfliktowe do zmiany instytucjonalnej wywołanej przez wybór zbiorowy związany z teorią wyboru społecznego.

Połączenie elementów wynikających z podejścia odgórnego i oddolnego prezentują modele zmiany instytucjonalnej oparte na pracach Northa (1990) i Williamsona (2000). Według Northa (1990, s. 73), podobnie jak w podejściu opartym na wyborze zbiorowym, formalne zasady zmieniają się poprzez proces polityczny w wyniku świadomych, choć racjonalnie ograniczonych działań organizacji i indywidualnych przedsiębiorców, którzy kształtują kierunek zmiany instytucjonalnej. Źródła zmian w regułach formalnych należy doszukiwać się w parametrach egzogenicznych lub endogenicznych wobec procesu. Do pierwszej grupy North (1990, s. 74) zalicza zmiany w cenach względnych (w tym zmiany technologiczne) oraz zmianę preferencji. Endogeniczne źródło zmiany instytucjonalnej polega głównie na procesie uczenia się, w którym aktorzy rozwijają rutynowe działania poprzez powtarzane interakcje, umiejętność koordynacji, wiedzę. Podejście to jest łączone z teorią, w której nieformalne reguły ewoluują równolegle, stanowiąc rozszerzenie tych formalnych (North, 1990, s. 91). Proces stopniowego przekazywania norm, wartości, idei, kultury sprawia, że instytucje nieformalne, które odgrywają kluczową rolę w zmianie instytucjonalnej, są dalej powielane, gdyż ich zmiana dokonuje się powoli i w sposób niezamierzony. Dlatego też instytucje nieformalne, które stopniowo ewoluowały jako rozszerzenie poprzednich instytucji formalnych, przetrwają zmianę. Jej wynikiem jest przekształcenie istniejących ograniczeń formalnych i nieformalnych w celu ustalenia nowej równowagi, która będzie miała charakter znacznie mniej radykalny (Kingston i Caballero, 2009, s. 168).

Proces zmiany instytucjonalnej w podejściu zaproponowanym przez Northa (1990) wyróżnia się stopniowym (inkrementalnym) przebiegiem, na który składa się wiele małych zmian. Mówimy wtedy, że jest on „zależny od ścieżki” (*path-dependent*), ponieważ jednostki uczą się na podstawie wcześniej-

szych doświadczeń, organizacje rozwijają się, a ideologie formują się w obliczu określonego zestawu instytucji (reguł) formalnych i nieformalnych. Ten rodzaj stopniowej zmiany wynika z postawy przedsiębiorców, którzy dzięki zmianie istniejących wcześniej ram instytucjonalnych będą mogli funkcjonować znacznie efektywniej (North, 1990, s. 8). Aktorzy zmiany instytucjonalnej mogą próbować zmienić instytucje formalne na swoją korzyść, które z czasem mogą mieć wpływ na instytucje nieformalne. W modelu zmiany instytucjonalnej zależnej od ścieżki proces podejmowania decyzji jest ograniczony przez przeszłe i obecne instytucje; stąd też niemożliwe jest decydowanie o nowej rzeczywistości, jednocześnie ignorując przeszłość (Ebbinghaus, 2009). Zależność od ścieżki oznacza, że historia ma znaczenie (*history matters*), gdzie sekwencja przeszłych wydarzeń i nagromadzonych doświadczeń kształtują przyszłość, a więc w tym przypadku nowy system instytucjonalny. Ten proces zmiany instytucjonalnej jest bardziej trwały na poziomie makro, uzupełniając dotychczasowy układ organizacji i instytucji.

Podsumowując, model zmiany instytucjonalnej Northa (1990, s. 80–81, 136) pokazuje możliwość ewolucji wielu różnych równowag instytucjonalnych, ale bez gwarancji efektywnego wyniku. Ograniczona racjonalność przypisywana aktorom zmiany instytucjonalnej może prowadzić do niezamierzonych efektów lub inercji spowodowanej przez istniejące instytucje nieformalne, w rezultacie zapobiegając wdrożeniu optymalnej zmiany instytucjonalnej.

W podejściu przedstawionym przez Williamsona (2000) wyróżniono cztery poziomy systemu instytucjonalnego, gdzie instytucje są klasyfikowane według ich podatności na zmiany i częstotliwości występowania. Na najwyższym poziomie znajdują się instytucje społecznie zakorzenione, których zmiana zachodzi na przestrzeni wieków lub tysiącleci. Zaliczamy do nich kulturę, religię, tradycje, normy – a więc instytucje nieformalne. Na drugim poziomie znajdują się instytucje formalne tworzące środowisko instytucjonalne: konstytucje, prawo i prawa własności. Zmiana instytucji na tym poziomie zajmuje dekady lub wieki. Na trzecim poziomie wyróżniono instytucje regulujące zawieranie transakcji, a więc zarządzania procesem ekonomicznym w ramach firmy i organizacji gospodarczej. O ile poziom drugi zawiera „reguły gry”, o tyle na poziomie trzecim toczy się gra ekonomiczna (Williamson, 2000, s. 599). Kluczowe są tu reguły dotyczące zawierania transakcji, które mają na celu minimalizować jej koszty. Na tym poziomie instytucje dostosowują się co kilka lat. Wreszcie na czwartym, najniższym poziomie najważniejsza staje się jednostka gospodarcza, która podejmuje decyzje dotyczące bieżącej alokacji zasobów. Sam proces zmiany instytucjonalnej zwykle zachodzi na drugim i trzecim poziomie. Nieformalne zasady są traktowane jako dane, a więc są one wyłączone z zakresu analizy (Kingston i Caballero, 2009, s. 168). W tym procesie długoterminowe sprzężenia zwrotne

według hierarchii instytucji ostatecznie prowadzą do sytuacji, w której system instytucjonalny jest „w pełni połączony”.

Zmiana instytucjonalna często się zdarza, gdy występują problemy z interpretacją i egzekwowaniem obowiązujących reguł, otwierając przestrzeń do wdrażania ich na nowe sposoby (Mahoney i Thelen, 2010, s. 4). Konflikt interesów między grupami, koalicjami, czy też pojedynczymi aktorami prowadzi do zainicjowania procesów społeczno-politycznych dążących do zmiany instytucji dla własnych korzyści. Podejście dystrybutywne, które w tym modelu przyjęto, sugeruje, że naciski i presja na zmianę są wbudowane w instytucje. W takim przypadku zmiana instytucjonalna jest kształtowana przez: (a) kulturę polityczną, (b) kontekst towarzyszący całemu procesowi, (c) podstawowe właściwości instytucji podlegających zmianie, (d) aktorów i koalicje napędzające proces zmiany oraz (e) kontrolowany dostęp do władzy.

Przyjmując powyższe założenia oraz nawiązując do wcześniejszej pracy autorstwa Streeka i Thelen (2005), Mahoney i Thelen (2010, s. 15–32) wyznaczyli cztery tryby zmiany instytucjonalnej. Pierwszy z nich to wypieranie (*displacement*), a więc usunięcie istniejących reguł i wprowadzenie nowych, zatem zmiana instytucjonalna może być nagła i radykalna. Nowe instytucje bezpośrednio konkurują z poprzednimi, w rezultacie ustanawiając powszechnie przyjęty zestaw instytucji. Jeśli grupy popierające stary system instytucjonalny okażą się niezdolne do wyparcia nowych reguł, to mamy do czynienia z procesem stopniowego wypierania. Drugi tryb to warstwowanie (*layering*), w którym nowe reguły zostają „dołączone” do istniejących, zmieniając tym samym sposób kształtowania zachowań aktorów przez poprzednie reguły. Proces warstwowania nie wprowadza nowych instytucji ani zasad, lecz raczej poprawia, rewiduje czy dodaje nowe elementy do już istniejących. Trzeci tryb to dryf (*drift*), w którym reguły formalnie pozostają bez zmian, natomiast zmienia się charakter ich oddziaływania / wpływu, wynikającego ze zmian w warunkach zewnętrznych (Hacker, 2005, za: Mahoney i Thelen, 2010). Dryf instytucjonalny polega na zaniedbaniu starych reguł na rzecz nowych, które stanowią przeciwieństwo poprzednich regulacji. Ostatni tryb to konwersja (*conversion*), gdzie instytucje pozostają formalnie w stanie pierwotnym, natomiast są interpretowane i wcielane w życie na nowe sposoby. Poprzez ponowne wykorzystanie nieodłącznej cechy instytucji, jaką jest ich wieloznaczność, aktorzy dokonują konwersji instytucji zgodnie z nowymi celami, funkcjami, zamiarami. Istnieje również piąty tryb wyczerpania instytucji (*exhaustion*), który zasadniczo obejmuje proces wygaszania instytucji, w momencie gdy przestały istnieć pierwotne przesłanki ich powstania.

Wyróżnienie trybów zmiany instytucjonalnej pozwala podkreślić stopniowy charakter tego procesu, uwzględniając jego społeczno-polityczny i historyczny

kontekst (Mahoney i Thelen, 2010, s. 4). Instytucje nieformalne wpływające na zachowanie jednostek i osadzone w danej kulturze organizacji zasadniczo nie powinny poddawać się zmianie, dowodząc, że jest to proces ewolucyjny aniżeli rewolucyjny.

Podsumowanie

W tekście przedstawiono wybrane modele zmiany instytucjonalnej i choć występują między nimi zasadnicze różnice dotyczące jej przebiegu, tempa i kierunku zmian oraz roli aktorów według stopnia ich siły przetargowej, to wspólny dla nich jest cel stojący za zmianą instytucji. Jak wyjaśnia Czech, jest nim „wyłanianie się nowych wzorców instytucjonalnych, które będą rządzić decyzjami i zachowaniami ludzi w określonym otoczeniu społecznym” (Czech, 2019, s. 101).

Reasumując, zmiana instytucji może być inspirowana poprzez działania indywidualne lub zbiorowe i istnieją różne źródła zmiany instytucjonalnej. Proces ten, z jednej strony, może być wywołany przez interesy ekonomiczne, polityczne, czy też związane z aspektem społecznym bądź kulturowym. Z drugiej strony jego *spiritus movens* mogą stanowić aspiracje aktorów do poprawy efektywności podejmowanych przez nich działań w sferze politycznej bądź ekonomicznej (Czech, 2019, s. 103). Nie można również zapomnieć, że zmiana instytucjonalna może być po prostu rezultatem wydarzeń o charakterze przypadkowym. Nowe instytucje rozwijają się, gdy poprzednio obowiązujące utraciły zdolność do zapewnienia najlepszego możliwego alokowania zasobów. Oczywiście najlepszym rozwiązaniem byłoby, gdyby wszyscy aktorzy zaangażowani w proces zmiany instytucji dążyli do stanu równowagi instytucjonalnej, która według Wilkina i in. (2019) jest jednocześnie fundamentem równowagi gospodarczej. Natomiast jak dobrze wiemy, stan idealny istnieje tylko w modelach teoretycznych, a otaczająca nas rzeczywistość wydaje się znajdować w stanie permanentnej nierównowagi. W tej sytuacji architektura instytucjonalna podlega ciągłym i czasem gwałtownym zmianom, w zależności od politycznego koniunkturalizmu oraz doraźnych interesów, często o charakterze partykularnym. Wniosek jest taki, że we współczesnym świecie instytucje – szczególnie te formalne – są dość „kruche” i podatne na zmianę, a nieustające poczucie niepewności w różnych dziedzinach życia nie sprzyja podejmowaniu decyzji w perspektywie długookresowej. Natomiast w tym miejscu należy podkreślić istotną rolę, jaką odgrywają w powyższym kontekście instytucje nieformalne. Choć wydawałoby się, że mając na względzie rozumienie instytucji nieformalnych jako kultury, religii, tradycji, zwyczajów itp. a więc elementów społecznego zakorzenienia, zmiana tych instytucji jest praktycznie niemożliwa. Nic bardziej mylnego. Interakcja

między instytucjami formalnymi i nieformalnymi jest dwukierunkowa i czasami instytucje nieformalne zmieniają się w sposób stopniowy, ewolucyjny pod wpływem tych formalnych, a niekiedy na odwrót. Dlatego też w obliczu epokowych wyzwań stojących przed całą ludzkością zapewnienie porządku instytucjonalnego opierającego się na dobrych, włączających instytucjach formalnych oraz zakorzenionych społecznie instytucjach nieformalnych powinno być fundamentem położonym pod działania indywidualne i zbiorowe, które stanowią odpowiedź zarówno na problemy bieżące, jak i te, które zaistnieją w przyszłości.

Bibliografia

- Aoki, M. (2001). *Toward a comparative institutional analysis*. MIT Press.
- Aoki, M. (2007). Endogenizing institutions and institutional changes. *Journal of Institutional Economics*, 3(1), 1–31. <https://doi.org/10.1017/S1744137406000531>
- Coccia, M. (2019). Comparative institutional changes. W: A. Farazmand (red.), *Global encyclopedia of public administration, public policy, and governance* (s. 1–6). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-31816-5_1277-1
- Czech, S. (2019). *Od konfliktu do kooperacji. Instytucjonalizacja konfliktu interesów zbiorowych w szwedzkim modelu gospodarczym*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Ebbinghaus, B. (2009). Can path dependence explain institutional change? Two approaches applied to welfare state reform. W: L. Magnusson i J. Ottosson (red.), *The evolution of path dependence* (s. 191–218). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781848449268.00015>
- Gräbner, C. i Ghorbani, A. (2019). *Defining institutions—A review and a synthesis*. ICAE Working Paper Series, 89. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/193628/1/wp89.pdf>
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Granovetter, M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 33–50. <https://doi.org/10.1257/0895330053147958>
- Greif, A. (2006). *Institutions and the path to the modern economy: Lessons from medieval trade*. Cambridge University Press.
- Helmke, G. i Levitsky, S. (2004). Informal institutions and comparative politics: A research agenda. *Perspectives on Politics*, 2(4), 725–740.
- Hodgson, G. M. (2006). What are institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1–25. <https://doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879>
- Kingston, C. i Caballero, G. (2009). Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 5(2), 151–180. <https://doi.org/10.1017/S1744137409001283>
- Mahoney, J. i Thelen, K. (2010). A theory of gradual institutional change. W: J. Mahoney i K. Thelen (red.), *Explaining institutional change: Ambiguity, agency & power* (s. 1–37). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511806414.003>
- Meyer, J. W. i Jepperson, R. L. (2000). The “actors” of modern society: The cultural construction of social agency. *Sociological Theory*, 18(1), 100–120. <https://doi.org/10.1111/0735-2751.00090>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.

- North, D. C. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review*, 84(3), 359–368.
- Olson, M. (1965/2003). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Harvard University Press.
- Pejovich, S. (1999). The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development. *Journal of Markets & Morality*, 2(2), 164–181. <https://doi.org/10.4337/9781847200167.00012>
- Ratajczak, M. (2009). Transformacja ustrojowa w świetle ustaleń i założeń ekonomii instytucjonalnej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 233–251.
- Richter, R. (2005). The new institutional economics: its start, its meaning, its prospects. *European Business Organization Law Review*, 6(2), 161–200. <https://doi.org/10.1017/S1566752905001618>
- Ruttan, V. W. (2006). Social science knowledge and induced institutional innovation: An institutional design perspective. *Journal of Institutional Economics*, 2(3), 249–272. <https://doi.org/10.1017/S1744137406000403>
- Streeck, W. i Thelen, K. (2005). Introduction: Institutional change in advanced political economies. W: W. Streeck i K. Thelen (red.), *Beyond continuity: Institutional change in advanced political economies* (s. 1–39). Oxford University Press. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssolar-194981>
- Swedberg, R. (2004). *The tool kit of economic sociology*. CSES Working Paper Series, 22. https://www.economyandsociety.org/wp-content/uploads/2013/08/wp22_swedberg_toolkit04.pdf
- Swidler, A. (1986). Culture in action: Symbols and strategies. *American Sociological Review*, 51(2), 273–286. <https://doi.org/10.2307/2095521>
- Tang, S. (2012). *A general theory of institutional change*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2199709>
- Wilkin, J. (2016). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wilkin, J., Kargol-Wasiluk, A. i Zalesko, M. (2019). Równowaga instytucjonalna – fundament równowagi gospodarczej. *Ekonomista*, (6), 659–679.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>
- World Bank. (2014). Thinking with mental models. W: *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*, 62–77. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0342-0>

6. FINANSE PUBLICZNE W ŚWIETLE EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/6>

Public finances in the light of institutional economics

Abstract: The aim of the chapter is to examine the extent to which the institutional economics method can be useful for analysing phenomena and processes in the area of public finances. Based on a critical analysis of the literature, the work takes into account the achievements of institutional economics. Key concepts of institutional economics were selected for consideration, such as: contract, social contract, transaction costs, trust, allocative efficiency. It was examined to what extent these tools can be helpful in explaining phenomena and processes in public finances. The mission of the chapter is also to encourage economists dealing with institutional economics to take broader account of the theory and public finances in their research. Based on the analysis of selected categories of institutional economics, in the final part of the work, an attempt was made to assess public finances in Poland.

Keywords: institutional economics, public finances, social contract, trust, transaction costs, allocative efficiency.

Wstęp

Finanse publiczne są przedmiotem zainteresowania różnych dyscyplin, czego dowodem jest potężna literatura światowa i krajowa. Rozwój teorii finansów publicznych jest elementem rozwoju teorii ekonomii, wśród której znajduje się też ekonomia instytucjonalna. W niniejszej pracy przyjmuje się założenie, że trwale występujące w ekonomii instytucjonalnej pojęcia, takie jak instytucja, reguły działania, transakcja, zaufanie, koszty transakcyjne, efektywność alo-

Sugerowane cytowanie: Owskiak, S. (2024). Finanse publiczne w świetle ekonomii instytucjonalnej. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 85–100). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/6>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

kacyjna, są charakterystyczne dla tego nurtu myśli ekonomicznej. Narzędzia ekonomii instytucjonalnej wykorzystane zostaną do analizy zjawisk i procesów w finansach publicznych. Praca ma więc na celu zachęcenie specjalistów ekonomii instytucjonalnej, aby w większym stopniu zainteresowali się finansami publicznymi. Zwieńczeniem rozważań jest próba spojrzenia na finanse publiczne w Polsce z perspektywy ekonomii instytucjonalnej.

6.1. Finanse publiczne jako element teorii ekonomii

Elementy teorii finansów publicznych można znaleźć w ekonomii klasycznej, czego przykładem są zasady podatkowe Adama Smitha (2007), rozwinięte przez innych klasyków (Ricardo, 1957) – sformułowana przez niego reguła edynburska o neutralności podatkowej – czy poglądy Saya (1960) zalecającego nakładanie umiarkowanego podatku. Od wielu lat toczy się debata nad tzw. prawem Wagnera (1877), zgodnie z którym rozwojowi cywilizacyjnemu musi towarzyszyć stały wzrost wydatków publicznych. W debacie tej wybitny teoretyk finansów publicznych Musgrave (1969, s. 76–77), zwrócił uwagę na strukturalne zmiany w wydatkach publicznych. Dyskusja nad prawem Wagnera nie słabnie (Kańduła, 2010; Kargol-Wasiluk, 2011). Wagner był jednym z pierwszych ekonomistów zalecających interwencję państwa w gospodarkę rynkową. Intensywne były i są nadal spory o równowagę budżetową. Ścierały się tutaj poglądy ortodoksyjnych fiskalistów zalecające bezwzględnie i stale zrównoważony budżet państwa (Dalton, 1948), z poglądami bardziej pragmatycznymi uwzględniającymi prosty fakt, że gospodarka kapitalistyczna (rynkowa) funkcjonuje według cykli koniunkturalnych, co musi przekładać się na stan budżet państwa. Przełom w podejściu do równowagi budżetowej nastąpił wraz z rewolucją keynesowską (Keynes, 2012). Obserwuje się także intensywną debatę teoretyczną nad istotą, skutkami i granicami zadłużania się państwa (Barro, 1979). Co interesujące, niektóre podejścia (teorie) zaczęto traktować jako epizodyczne, minione bezpowrotnie, tymczasem dynamicznie zmieniająca się rzeczywistość zaskakiwała krytyków. Zmieniennym tego przykładem jest tryumfalny powrót doktryny keynesowskiej podczas kryzysu finansowego z początku obecnego tysiąclecia (Eatwell i Milgate, 2011). Fakt ten dał impuls do rewizji paradygmatu nauki finansów (Flejterski, 2019; Frąckowiak i Szambelańczyk, 2010), i ostrzeżeniami przed kolejnymi kryzysami (Minsky, 2016).

Nie trzeba specjalnej argumentacji, że wymienione przykładowo zagadnienia z teorii finansów publicznych, czy szerzej finansów, silnie implikują teorię ekonomii.

6.2. Od ekonomii klasycznej do ekonomii instytucjonalnej

W teorii ekonomii od wielu dekad ścierają się dwa podejścia do gospodarki. Pierwsze oparte na wolnym rynku (ekonomia klasyczna), jako optymalna metoda wykorzystania zasobów. Drugie podejście nie kwestionuje mechanizmu rynkowego, jednak zdaniem wielu ekonomistów sprawne funkcjonowanie rynku nie jest możliwe bez regulacyjnej aktywności państwa (North, 1994). Ramy niniejszej pracy zwalniają z przedstawiania argumentów za jednym czy drugim podejściem. Bezskrytyczne podejście do mechanizmu rynkowego jest niebezpieczne (Minsky, 2008). W ostatnich dekadach eksponuje się negatywne skutki bezwzględnej dążenia do zysku w postaci powiększających się nierówności dochodowych (Piketty, 2015; Wołoszyn, 2020). Te negatywne zjawiska zmusiły w przeszłości państwo do działalności interwencyjnej, a teoretyczne podwaliny pod tę działalność państwa stworzył Keynes i nurt ekonomii pokeynesowskiej (Bochenek, 2016). Dodatkowych argumentów za powrotem do Keynesa oraz koniecznością interwencji państwa, zwłaszcza w sektorze finansowym, dostarczyły kryzysy finansowe. Zaskakujące jednak jest, że niemal tuż przed kryzysem finansowym znaczenie teorii Keynesa było podważane (Hultberg i in., 2004).

Mechanizm rynkowy jest, przy pewnych jego słabych stronach, najlepszym sposobem organizacji gospodarczej człowieka, ale efektywne jego funkcjonowanie wymaga budowy instytucjonalnych ram (Wilkin, 2011). Obserwacja ta nie wymaga szczególnych dowodów. Potrzebne są agendy publiczne, takie jak sądy, policja, armia, nadzór bankowy, nadzór budowlany, instytucje chroniące konkurencję, bezpieczeństwo obrotu itd. Trzeba zaznaczyć, że zwolennicy gospodarki rynkowej na ogół nie negują takich rozwiązań, chociaż krytycznie odnoszą się do nadmiernej regulacji państwa, ograniczającej wolność gospodarczą (McCrudden, 1998).

Komplikacje stosunków gospodarczych nie tylko na skutek postępu technicznego (technologicznego), ale przede wszystkim z powodu towarzyszącego tym procesom rozwoju i złożoności stosunków pieniężnych (finansowych) dały asumpt do rozwoju subdyscyplin z pogranicza ekonomii i psychologii (Tyszka, 2004), ekonomii behawioralnej (Orlik, 2023; Orrell, 2021), a w jej ramach finansów behawioralnych (Borowski, 2014; Czerwonka, 2008). Postępujące odrywanie się sfery finansów od sfery realnej gospodarki, czyli finansjalizacja, było inspiracją do wyłonienia się nowego nurtu, który można określić jako ekonomia finansowa (Mele, 2022). Ten kierunek rozwoju ekonomii wymaga szczególnego podkreślenia, ponieważ w praktyce pojawiło się wysoce niebezpieczne zjawisko odrywania się na niespotykaną skalę sfery realnej gospodarki od sfery finansowej. Zjawisku

temu sprzyjały różne toksyczne „wynałazki” finansowe (instrumenty pochodne). Nadmiernie rozbudowana sfera (sektor finansowy) stanowiła i nadal stanowi zagrożenie dla realnej gospodarki. Sektor ten zatrudnia potężną armię pracowników, która niczego pożytecznego nie wytwarza. Przeciwnie, wywołane działalnością sektora finansowego zdarzenia, w tym spekulacja na wielką skalę, doprowadziły do zubożenia społeczeństw, załamania się gospodarki, wzrostu bezrobocia. Ich „dochód” pochodzi nazbyt często z amoralnych zachowań. Znaczną część pracowników sektora finansowego można porównać do klasy próżniaczkiej Veblena (1899; 2008). W podobnym duchu wyraża się Ratajczak (2012, s. 296), który pisze:

W dyskusji o finansyzacji trudno także pominąć mieszczące się w optyce instytucjonalnej zjawiska ze sfery kulturowej. Współczesna kultura masowa upowszechnia wyraźnie hedonistyczną wizję życia, w której rentierstwo, tradycyjnie bardzo wstrzemięźliwie, a nawet źle oceniane przez ekonomistów, jest oznaką sukcesu i wzorem godnym naśladowania. Finansyzacji sprzyjają także zmiany w sferze etyki i życia religijnego. Następuje erozja tradycyjnych wartości, a zwłaszcza ich interpretacji w odniesieniu do sfery biznesu.

Na konieczność uwzględnienia dorobku filozofii (etyki) przez ekonomistów trafnie zwraca uwagę Wilkin (2010).

Dlatego za pozytywny wniosek z ostatniego kryzysu finansowego trzeba uznać dążenia do ściślejszego związku ekonomii i finansów, czego wyrazem jest nurt ekonomii finansowej. Nurt ten niewątpliwie wpisuje się w ekonomię instytucjonalną, której przedmiot badań uwzględnia właśnie wartości kulturowe, humanistyczne, etyczne, odpowiedzialne zachowania podmiotów w procesach gospodarowania (Wilkin, 2016).

6.3. Główne założenia ekonomii instytucjonalnej

Zainteresowanie polskich ekonomistów ekonomią instytucjonalną wzrosło wraz z przemianami ustrojowymi. Warto jednak zauważyć, że koncepcja ta była znana znacznie wcześniej pod nazwą instytucjonalizmu (Ratajczak, 1994, s. 27–39). W jednej z definicji podkreśla się, że „każdy system ekonomiczny działa w obrębie takich między innymi instytucji jak własność, podział dochodu i jego metody, podział pracy. Instytucje te wpływają na sytuację grup ekonomicznych, cele produkcji itd.” (Mała Encyklopedia Ekonomiczna PWE, 1974, s. 295–296). Podkreśla się, że ekonomia jest nauką humanistyczną, a nie sformalizowaną, jako taka musi uwzględniać metodę i dorobek innych nauk. Takie podejście prezentowane jest przez wielu dzisiejszych polskich ekonomistów (Gorynia, 2019).

Ekonomia instytucjonalna w początkowym okresie koncentrowała się na wpływie instytucji na działanie mechanizmu rynkowego. Chodziło o uchwycenie

nie zależności (relacji) między podmiotami gospodarki rynkowej a instytucjami, ale w ujęciu podmiotowym. W nowszym ujęciu, dla którego przyjął się termin Nowa Ekonomia Instytucjonalna (NEI), użyty po raz pierwszy przez Williamsona (1975), wychodzi poza stosunki rynkowe. Przedmiotem analizy są takie instytucje, jak własność, zaufanie, koszty transakcyjne (formalne i nieformalne), państwo. Z punktu widzenia przedmiotu rozważań w niniejszej pracy to właśnie rozszerzenie zakresu zainteresowań na sferę pozarynkową i działające w niej podmioty (Coase, 1999), zwłaszcza państwo, są szczególnie interesujące. Instytucje to także reguły zachowań podmiotów w procesie gospodarczym, to relacje między podmiotami w kontekście społecznym, politycznym, etycznym, historycznym, kulturowym (Wilkin, 2016). Wiele analiz empirycznych i ujęć modelowych wykazuje ich wpływ na kształtowanie procesów rynkowych (gospodarczych) i społecznych. Pewnego problemu nastęrcza interpretacja samego pojęcia „instytucja”.

Jedną z najczęściej przytaczanych definicji jest opracowana przez Northa (2009, s. 3), według której instytucje to reguły gry w społeczeństwie, bardziej formalne – wymyślone przez ludzi ograniczenia, których celem jest kształtowanie ich wzajemnych interakcji. Składają się one z (North, 1984, s. 204):

- zestawu ograniczeń w formie reguł i regulacji nakładanych na zachowania jednostek;
- zbioru procedur wykorzystywanych do wykrywania odchyłeń od reguł i regulacji;
- zestawu norm moralnych, etycznych i behawioralnych wyznaczających granice tworzenia oraz egzekwowania reguł i regulacji.

Można zatem przyjąć, że instytucje zarówno w ujęciu podmiotowym, jak i w ujęciu ekonomii instytucjonalnej występują na szeroką skalę w finansach publicznych. Są to nie tylko takie instytucje jak aparat skarbowy, lecz także instytucje w szerszym znaczeniu tego słowa, czyli ustawa o finansach publicznych, ustawy podatkowe, ordynacja podatkowa, metody alokacji wydatków, fundusze publiczne i inne. W przypadku relacji między państwem a obywatelem w obszarze finansów publicznych (na przykład podatków) ważną rolę odgrywają sądy. W literaturze można spotkać szeroką listę pojęć i terminów wchodzących w zakres ekonomii instytucjonalnej (Wilkin, 2016, s. 104).

Przystępując do analizy możliwości wykorzystania metod* i narzędzi charakterystycznych dla ekonomii instytucjonalnej w odniesieniu do finansów publicznych wybrane zostaną takie kluczowe kategorie jak: kontrakt, zaufanie, koszty transakcyjne, efektywność alokacyjna. Kontrakt, to jedno z kluczowych pojęć ekonomii instytucjonalnej (Aoki, 2001, s. 1, za: Wilkin, 2016, s. 101).

* Wyczerpującą charakterystykę metody ekonomii instytucjonalnej przedstawiono w: (Borkowska i in., 2019).

6.4. Kontrakt, czyli umowa społeczna w finansach publicznych

Koncepcja umowy społecznej sięga starożytności, a w nie tak odległych czasach do przełomu XVI i XVII wieku i wiąże się między innymi z nazwiskami dwóch filozofów: Tomasza Hobbesa (2023) oraz Jana Jakuba Rousseau (2002). Łuszczczyńska zauważa: „Do idei umowy społecznej odwoływali się zarówno zwolennicy monarchii, jak też demokracji, a także zwolennicy konstrukcji ustrojowych o charakterze totalitarnym” (2014, s. 43). Koncepcja Hobbesa, uważanego za twórcę kontraktualizmu, czyli umowy społecznej, opiera się na konieczności podporządkowania jednostki państwu, które jako hegemon (suweren) może zapanować nad egoistycznym zachowaniem ludzi, uchronić ich od wyniszczającej rywalizacji, wojen itd. Z rozważanego punktu widzenia (ekonomicznego) poglądy Hobbesa legitymizują nakładanie podatków. Odmienne utopijne podejście do umowy społecznej zaprezentował Rousseau. Według tego filozofa umowa społeczna powinna być zawarta między państwem a jednostkami, z każdą z nich.

Pomijając tak krańcowe podejście do umowy społecznej, ekonomia instytucjonalna nie powinna rezygnować z dyskusji nad umową społeczną możliwą do zawarcia w systemie demokratycznym w odniesieniu do finansów publicznych. Chodziłoby o zawarcie tzw. umowy dorozumianej. W analizie istoty kontraktów między państwem a obywatelami pomocne może być rozróżnienie kontraktu klasycznego charakterystycznego dla transakcji rynkowych i kontraktu relacyjnego (Wilkin, 2010, s. 99–106), w którym chodzi o utrzymanie relacji między podmiotami. Na konieczność uwzględnienia dorobku filozofii przez ekonomistów trafnie zwraca uwagę Wilkin (2010).

W ekonomii instytucjonalnej kontrakty zawierane między podmiotami gospodarczymi sytuowane są w kontekście społecznym, etycznym, przy uwzględnianiu zaufania. Wiele z tych czynników ma wpływ na kształtowanie kluczowej kategorii ekonomii instytucjonalnej – kosztów transakcyjnych.

Pozornie wydaje się, że kontrakty zawierane w sektorze gospodarczym (rynkowym) i w sektorze finansów publicznych to różne zdarzenia. Tymczasem dokładniejsze spojrzenie na ekonomiczną treść relacji między podmiotami funkcjonującymi w obszarze finansów publicznych i w obszarze gospodarki ma wiele cech wspólnych. Na pierwsze miejsce wysuwa się efektywność alokowanych zasobów. Mimo że w obszarze finansów publicznych inny jest mechanizm pozyskiwania pieniądza (dochód) niż w przypadku podmiotów rynkowych, to wspólne jest jednak kryterium jak najlepszego wykorzystania zasobów pracy i zasobów materialnych.

Podmioty działające w sferze finansów publicznych są zasilane w pieniądź na skutek podatkowego przymusu stosowanego przez państwo. Te specyficzne

relacje skłaniają wręcz do przyjrzenia się im (relacjom) z perspektywy Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, w ramach której dostrzeżono pozycję państwa jako ważną instytucję mającą potężny wpływ na transakcje (relacje) między podmiotami systemu ekonomicznego. Nie ma powodu, aby udowadniać, jak silny jest wpływ podatków na sytuację podmiotów systemu ekonomicznego i jak niebezpieczne mogą być działania państwa w tym obszarze. Z kolei klasyczna ekonomia instytucjonalna nadawała wysoką rangę kategorii własności, która na skutek działania państwa jest naruszana przez redystrybucję dochodów – z jednej strony przekazywane transfery, z drugiej strony zaś dobra publiczne.

Stosunki między państwem a podmiotami systemu ekonomicznego kształtowane są na różnych płaszczyznach. W ramach finansów publicznych ich konkretyzację można zaobserwować w dwóch wymiarach: a) podatkowym; b) wydatkowym. Istnieją wszelkie merytoryczne (ekonomiczne) podstawy, aby stosunki te traktować jako transakcje między dwoma szczególnymi podmiotami. Specyficzny charakter tych transakcji polega na nierównych pozycjach uczestników, zarówno gdy chodzi o podatki, jak i wydatki. Wynika to z następujących względów: państwo wobec podatnika zajmuje pozycję dominującą. Racjonalnie zachowujące się państwo powinno dążyć do sprowadzenia działalności polegającej na stanowieniu (nakładaniu) podatków do statusu transakcji. Płacony podatek powinien być traktowany jako zapłata za dostarczane dobra publiczne i społeczne. Zrozumieniu i akceptacji sensu takiej transakcji przez podatnika sprzyja posługiwanie się przez państwo podatkami dochodowymi, które ułatwiają dostrzeżenie przez podatnika związku między tym, co płaci, a tym, co otrzymuje „bezpłatnie” od państwa. Słabszą stroną tak rozumianej transakcji jest jednak to, że wymierna jest wielkość płaconego podatku, kwantyfikacja korzyści podatnika napotyka trudności. Ustalenie, czy podatnik (obywatel) uzyskuje wynik dodatni, czy ujemny przy transakcji „zawieranej” z państwem, nie jest łatwe. Dlatego właśnie czynnik zaufania do państwa w transakcjach podatkowych jest tak ważny, gdyż państwo powinno dążyć do przekonania podatnika, że nakładane podatki są bezwzględnie konieczne, aby sfinansować dostarczane obywatelom dobra publiczne i społeczne. Relacje te znajdują odzwierciedlenie w toczącej się w ekonomii instytucjonalnej debacie o dialektyce między interesem publicznym a interesem prywatnym (Staniek, 2017, s. 105–100). Rozważania te wpisują się znakomicie w koncepcję równowagi instytucjonalnej, jeżeli państwo i podatnika (system podatkowych) traktujemy jako instytucje. Na różnice między podejściem do równowagi w ekonomii głównego nurtu, sprowadzającej się do punktu przecięcia krzywej podaży i popytu, zwraca uwagę Wilkin, który zauważa, że w ujęciu instytucjonalnym równowaga jest „utożsamiana z takim systemem powiązanych instytucji, który spełnia następujące warunki: a) godzi różnorodne interesy członków danej społeczności, b) skłania ich do przestrzegania reguł postępowania

uznawanych za społecznie pożądane, dając jednocześnie możliwości wyboru różnych strategii działania, c) zapewnia ciągłość reguł działania i mechanizmów i d) zapewnia znaczną dozę przewidywalności zachowań innych członków społeczności, w tym społeczności gospodarującej” (Wilkin, 2016, s.121). Dalej cytowany autor jeszcze bardziej wyostrza swoje poglądy, pisząc, że obserwowana jest obecnie: „silna presja na właściwe ugruntowanie instytucjonalnej równowagi między mechanizmami rynku, państwa, społeczeństwa obywatelskiego” (Wilkin, 2016, s. 233). Trudno byłoby znaleźć w literaturze lepsze uzasadnienie na rzecz włączenia finansów publicznych do ekonomii instytucjonalnej i intensywnych badań nad relacjami między państwem a otoczeniem.

Zawarcie transakcji (umowy) między państwem a całym społeczeństwem jest trudne ze względu na zróżnicowane preferencje obywateli odnośnie do oczekiwanych dóbr publicznych i społecznych – z jednej strony, a zróżnicowane skłonności do ponoszenia ciężarów podatkowych (Buchanan, 1977) – z drugiej. Bez zaufania obywateli do państwa, ze wzajemnością (uczciwość podatnika), zawarcie takiej transakcji jest niemożliwe. Jednak pierwszym warunkiem zawarcia takiej umowy społecznej jest funkcjonowanie państwa i obywateli w systemie demokratycznym. Takie aksjologiczne podejście do relacji (kontraktu) państwo–podatnicy wymaga wskazania preferencji obywateli i jest wykluczone w jakimś jednorazowym akcie. Należy raczej dążyć do kontraktu metodą kolejnych przybliżeń i nieuniknionego błędzenia lub inaczej dochodzenia do konsensusu. Na takie podejście do kształtowania umowy społecznej zwraca uwagę Łuszczynska (2014, s. 44). W systemie demokratycznym sposobność do zawarcia kontraktu między państwem a podatnikami pojawia się w trakcie wyborów parlamentarnych i samorządowych, w ramach których oferowany jest przez państwo (ugrupowania polityczne) koszyk dóbr publicznych w zamian za nakładane podatki. Oferta ze strony państwa powinna zawierać nie tylko wysokość przyszłych danin, lecz także strukturę podatków, skale podatkowe, ulgi i inne preferencje. Weryfikacja kontraktu następuje przy kolejnych wyborach parlamentarnych i samorządowych, chyba że naruszone zostaną warunki kontraktu skutkujące przedterminowymi wyborami. Jakkolwiek zawarcie takiej umowy społecznej może wydawać się utopią, to rzeczywistość nie wyklucza takiej możliwości. Najprostszym kryterium weryfikacji takiej domniemanej, ale skutecznej umowy, jest utrzymanie równowagi w finansach publicznych. Stan taki oznacza, że podatnicy akceptują wysokość i rodzaje podatków – z jednej strony, a poziom i rodzaje dóbr publicznych dostarczanych społeczeństwu – z drugiej strony. Takim modelowym krajem może być Szwecja* (Owsiak i Abodakpi, 2021).

* Szwecja dokonała rewizji koncepcji państwa opiekuńczego, po której poziom fiskalizmu znacznie się zmniejszył, a utrzymującą się w ostatnich kilku dekadach równowagę budżetową można uznać

6.5. Zaufanie w finansach publicznych

W koncepcji ekonomii instytucjonalnej ważne miejsce zajmuje zaufanie między podmiotami zawierającymi transakcje w wymiarze mikroekonomicznym i dotyczy to przedsiębiorstw, banków i innych instytucji ściśle związanych z gospodarką. Sprowadzanie zaufania w ekonomii instytucjonalnej do takiego wąskiego ujęcia nie wydaje się celowe. W gruncie rzeczy na satysfakcjonujący poziom zaufania między podmiotami dokonującymi transakcji istotny wpływ ma państwo i jego instytucje w sensie podmiotowym i przedmiotowym, czyli tworzone przez państwo prawo oraz jego realizacja przez sądownictwo. Zaufanie nie dotyczy tylko relacji między państwem a jednostkami z otoczenia, ale także relacji wewnątrz państwa, a ściślej systemu władz publicznych. Na pierwszy plan wysuwają się relacje między władzami samorządowymi (lokalnymi) a władzami centralnymi. W systemie demokratycznym ważnym ogniwem jest samorząd terytorialny. Dlatego umowa między państwem a społeczeństwem musi w sposób klarowny określać pozycję władz samorządowych w realizacji takiej umowy. Jej respektowanie przez władze centralne odnosi się także do władz samorządowych, a relacje między nimi muszą się opierać na zaufaniu. Praktyka dowodzi, że w różnych okresach zaufanie to może być nadwyrężone przez obarczanie władz samorządowych nowymi obowiązkami bez przekazania adekwatnych środków finansowych (Poniatowicz, 2017). Na naruszanie równowagi instytucjonalnej między władzami centralnymi a władzami samorządowymi w Polsce zwraca uwagę Owsiak (2021, s. 267–270).

6.6. Kwestia kosztów transakcyjnych

Pojęcie kosztów transakcyjnych wprowadził Coase (1960). Ekonomista ten zakwestionował założenie neoklasycznej ekonomii, według której koszty transakcyjne są zerowe. Zdaniem Coase'a zawieranie transakcji wymaga pozyskania wielu informacji, dotyczących na przykład cen, rozpoznania różnych warunków poprzedzających zawarcie transakcji. Koszty te są też skutkiem asymetrii informacji uczestników transakcji, braku zaufania do kontrahentów. Koncepcję kosztów transakcyjnych rozwinął Williamson (1998). Pożyteczną analizę czynników kształtujących koszty transakcyjne przedstawiła Bentkowska (2020, s. 99–124). W literaturze przedmiotu podkreśla się, że warunkiem obniżania kosztów transakcyjnych jest budowa i sprawne funkcjonowanie instytucji (Godłów-Legiędź,

za wyraz aprobaty przez obywateli, tak podatków, jak też poziomu dostarczanych dóbr publicznych (Owsiak i Abodakpi, 2021).

2010). Fiedor zauważa, że „Kryterium minimalizacji kosztów transakcyjnych zostało zastosowane nie tylko do analizy życia gospodarczego, ale także do wszystkich instytucji życia społecznego. TKT i teoria praw własności stworzyły w ten sposób podstawy ekonomicznej interpretacji prawa, historii, demokracji, czy przede wszystkim państwa” (Fiedor, 1991, s. 181).

Kategoria kosztów transakcyjnych ma pełne zastosowanie w administracji (Williamson, 1997), a więc i w finansach publicznych. Koszty transakcyjne pojawiają się przede wszystkim przy nakładaniu i ściąganiu danin publicznych (podatków). Wysokość kosztów transakcyjnych jest ważna zarówno z punktu widzenia państwa, jak i podatnika. Wielkość nakładanych danin może być mierzona w ujęciu brutto i netto. Różnicę stanowią koszty ich poboru. Ich wysokość jest uzależniona od wielu czynników, co jest podnoszone w literaturze przedmiotu (Zbroińska, 2009). Rozbudowany i skomplikowany system podatkowy wymaga, z reguły, większej liczby pracowników aparatu skarbowego, a koszty jego utrzymania zmniejszają dochody publiczne (budżetowe) netto. Niska jakość prawa podatkowego może być przyczyną niższej ściągальności podatków, prowadzić do sporów między podatnikami a aparatem skarbowym, a to z kolei może skutkować obciążeniami Skarbu Państwa w związku z błędnymi decyzjami na podstawie orzeczeń sądowych. Problemy związane z konstrukcją i funkcjonowaniem systemu podatkowego powinny stanowić interesujący przedmiot badań ekonomii instytucjonalnej.

Koszty transakcyjne w klasycznej postaci pojawiają się u podatników (przedsiębiorców, gospodarstw domowych) w przypadku niestabilności podatkowej, która ogranicza swobodę decyzyjną w wielu sferach ich działalności. Koszty takie są trudne do policzenia.

Kolejny obszar implikujący koszty transakcyjne związany jest z pozyskiwaniem pieniądza pożyczkowego. Chodzi tutaj o koszty związane nie tylko z wyborem najlepszej oferty pod względem oprocentowania pożyczek, lecz także o koszty transakcyjne przy decyzjach o emitowaniu dłużnych papierów wartościowych. W tym ostatnim przypadku rzecz dotyczy zarówno kosztów związanych z emisją prospektu, jak i rozpoznaniem możliwych nabywców emitowanych papierów, czy wreszcie kosztów *underwritingu*.

Koszty transakcyjne mogą mieć duże znaczenie przy zaciąganiu pożyczek przez jednostki samorządu terytorialnego. Warto zauważyć, że w tym zakresie można dostrzec wiele analogii między podmiotami sektora gospodarki a podmiotami sektora finansów publicznych. Trzeba też zauważyć, że w sferze (sektorze) finansów publicznych w Polsce istnieje wiele podmiotów zdolnych do zawierania transakcji rynkowych, takich jak państwowe osoby prawne, instytucje gospodarki budżetowej, agencje wykonawcze. Wszystkie one powinny efektywnie wykorzystywać środki publiczne, a ich decyzje (zawierane kontrakty) z reguły poprzedzone są działaniami skutkującymi powstawaniem kosztów

transakcyjnych. Nadmienić warto, że zgodnie z polskim prawodawstwem (Ustawa, 2009) wszystkie podmioty systemu ekonomicznego (bez względu na formę i rodzaj własności) mają dostęp do środków publicznych przy realizacji zadań i projektów. Skutkuje to nieuchronnie powstawaniem kosztów transakcyjnych ponoszonych zarówno przez dysponentów środków publicznych, jak i wykonawców. Klasycznym tego przykładem są koszty transakcyjne powstające przy realizacji zamówień publicznych (Puciato, 2018).

W systemie demokratycznym ważnym jego elementem jest samorząd terytorialny. Jednostki tego samorządu także ponoszą koszty transakcyjne z różnego tytułu. Poza kosztami zawierzanymi w związku z dostarczaniem społeczności lokalnej dóbr publicznych niemniej ważne są koszty związane z umową zawieraną między lokalnymi podatnikami a władzami samorządowymi. Koszty takie powstają przy badaniu preferencji mieszkańców co do alokacji pozyskanych dochodów. Wykorzystanie metod i narzędzi ekonomii instytucjonalnej byłoby wielce pożyteczne dla poprawy relacji jednostek samorządu terytorialnego z otoczeniem, zwiększenia efektywności zawieranych transakcji (Poniatowicz, 2017). Szansę na zmniejszenie kosztów transakcyjnych w polskiej edukacji dostrzegła Cisowska-Mleczek (2020) poprzez lepszą koordynację szkolnictwa publicznego i prywatnego, i zawarcie kontraktu edukacyjnego.

6.7. Efektywność alokacyjna w sferze finansów publicznych

Finanse publiczne sięgają, jak już wspomniano, do dorobku innych dziedzin i dyscyplin. Najnowszym tego dowodem jest podjęta próba wprowadzenia do działalności podmiotów sektora finansów publicznych metod charakterystycznych dla gospodarki rynkowej, czyli badanie efektywności wydatków publicznych (Prest i Turvey, 1965, s. 683–735). Nie jest to łatwe, gdyż o ile wydatki są w pełni mierzalne, o tyle pomiar efektów tych wydatków napotyka trudności (Deprins i in., 1984). Niemniej jednak w ramach tzw. programowania budżetowego, określonego w Polsce nazwą budżetu zadaniowego (Owsiak, 2002) dąży się do ustalenia, w jakim stopniu, przy danych wydatkach (nakładach), realizowany jest społecznie użyteczny cel (Nazarko i in., 2008). W finansach publicznych cel ten jest najczęściej wyrażony w jednostkach fizycznych. Ten kierunek rozwoju finansów publicznych doprowadził do stworzenia bazy mierników efektów wydatków.

Innym podejściem do badania efektywności wydatków publicznych jest zastosowanie nieparametrycznej metody FDH (*Free Disposable Hull*), która służy do wyznaczenia efektywności producentów przez porównanie indywidualnych wyników z granicą możliwości produkcyjnych. Metoda ta jest wykorzystywana

nie tylko w działalności przedsiębiorstw, lecz także do analizy efektywności wydatków publicznych (Clements, 2002).

Odmianą nieparametrycznej metody badania efektów i korzyści jest metoda analizy obwiednich danych zwana też metodą analizy danych granicznych DEA (*Data Envelopment Analysis*). Z metodą DEA prowadzone są badania eksperymentalne w naszym kraju (Karliński, 2022; Pachura i Nitkiewicz, 2008). Orientacja metod analizy nakładów i efektów w sferze finansów publicznych na metodach stosowanych w sferze rynkowej (gospodarczej) należy odnotować jako wielce pożądaną, gdyż pojawia się potrzeba analizy kosztów transakcyjnych, badania zaufania kontrahentów, uwzględnienie znaczenia asymetrii informacji. Na duże możliwości wykorzystania metody ekonomii instytucjonalnej w tym obszarze wskazuje Rudolf (2015).

Podsumowanie i wnioski dla polskich finansów publicznych – perspektywa ekonomii instytucjonalnej

Formułując wnioski dla finansów publicznych w Polsce płynące z dorobku ekonomii instytucjonalnej, trzeba zauważyć fundamentalną prawdę, a mianowicie, że naszemu krajowi daleko jest do kontraktu społecznego między państwem a podatnikami (obywatelami). Tylko pewnym usprawiedliwieniem może być fakt transformacji ustrojowej, w ramach której trzeba było zdefiniować rolę państwa w zakresie nakładanych podatków – z jednej strony – i wielkości i rodzajów dóbr publicznych dostarczanych społeczeństwu – z drugiej. Okolicznością utrudniającą zawarcie umowy społecznej jest niska świadomość podatkowa. Zaskakuje jednak brak determinacji państwa, a ściślej elit rządzących, na rzecz podniesienia tej świadomości. Zachowanie państwa zbliżone jest bardziej do pozycji władcy sprzed wieków niż partnera kontraktu w systemie demokratycznym w kwestiach podatkowych i wydatkowych.

Polityczny charakter podatku sprzyja nadużywaniu tego narzędzia, a to wyklucza jakąkolwiek umowę społeczną, której zawarcie wymaga zaufania stron kontraktu. Można wskazać na następujące negatywne zjawiska obserwowane w Polsce w odniesieniu do podatków: a) niestabilność systemu podatkowego; b) wprowadzanie zmian w podatkach w trakcie roku podatkowego; c) ignorowanie zasady *vacatio legis*; d) naruszanie praw nabytych.

Niezauważalne jest dążenie państwa do wykształcenia zachowań obywateli, którzy byliby skłonni świadomie płacić podatki, dostrzegając korzyści z tego tytułu. Ułatwia to nadmierna eksploatacja podatków pośrednich (VAT, akcyza), które stanowią bardziej zakamuflowaną formę obciążenia. Zauważalne jest

tworzenie iluzji, że wydatki państwa nie mają związku z podatkami. Jest to niebezpieczne zarówno dla samego państwa, jak i podatników, sprzyja postawom roszczeniowym obywateli wobec państwa, skoro rządzący sprawiają wrażenie, że państwo dysponuje nieograniczonymi możliwościami wydatkowymi.

Można zaobserwować pewien postęp w zakresie mierzenia efektów w ramach budżetu zadaniowego, w stosowaniu metody kosztów i korzyści, w analizie alternatywnych rozwiązań przy realizacji projektów z zaangażowaniem środków unijnych. Trzeba jednak zaznaczyć, że budżet zadaniowy (mierniki) jest nadal traktowany bardziej jako wymóg formalny niż merytoryczny.

Brakuje postępu w budowaniu zaufania do państwa, gdy chodzi o koszyk dostarczanych dóbr publicznych, czego jaskrawym przykładem są usługi zdrowotne. W Polsce, pomimo upływu ponad trzech dekad od rozpoczęcia transformacji, na temat poziomu i rodzaju dostarczanych przez władze dóbr publicznych nie odbyła się poważna debata, a jest to warunek zawarcia umowy społecznej.

W ostatnich latach podważane było nie tylko zaufanie do państwa w kwestiach podatkowych*, ale zauważalne też było nazbyt swobodne podejście rządu do wydatków publicznych. Mnożone były różne instytucje, fundusze, programy itp., które jaskrawo naruszały zalecaną w teorii zasadę konsolidacji wydatków publicznych, jako warunku racjonalnej alokacji zasobów finansowych państwa (Lubińska, 2007).

Kwestia wątpliwego zaufania do państwa nie dotyczyła tylko relacji państwo–obywatel, lecz także była widoczna wewnątrz systemu władz publicznych. Intencjonalne było pomniejszanie roli samorządu terytorialnego w systemie władz publicznych, towarzyszące temu osłabianie finansowych podstaw działania samorządu terytorialnego. Tymczasem na poziomie samorządu pojawiają się duże możliwości stosowania narzędzi instytucjonalnych, takich jak efektywne kontrakty, lepsza alokacja środków publicznych względem potrzeb (preferencji) mieszkańców, ograniczanie kosztów transakcyjnych, podnoszenie zaufania do państwa (instytucji) na poziomie samorządowym.

Wskazane w początkowych fragmentach pracy możliwości stosowania metod ekonomii instytucjonalnej w finansach publicznych, jak też krytyczne odniesienia do tej sfery w naszym kraju stanowią interesującą zachętę do podjęcia badań przez ekonomię instytucjonalną.

* W roku 2022 w związku z wprowadzaniem tzw. Polskiego Ładu istniały trzy systemy opodatkowania dochodów indywidualnych.

Bibliografia

- Barro, R. J. (1979). On the determination of the public debt. *Journal of Political Economy*, 5, 940–971.
- Bentkowska, K. (2020). *Ekonomia instytucjonalna. Zarys teorii i jej wymiar praktyczny*. Oficyna Wydawnicza SGH.
- Bochenek, M. (2016). *Historia rozwoju ekonomii*, t. 5: *Od keynesizmu do syntezy neoklasycznej*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.
- Borkowska, B., Klimczak M. i Klimczak, B. (2019). *Ekonomia instytucjonalna*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Borowski, K. (2014). *Finanse behawioralne. Modele*. Difin.
- Buchanan, J. (1977). *Freedom in constitutional contract: Perspectives of a constitutional economist*. College Station. Texas A&M University Press.
- Cisowska-Mleczek K. (2020). *Kontrakt edukacyjny. Koszty transakcyjne w systemie oświaty*. CeDeWu.
- Clements, B. (2002). How efficient is education spending in Europe? *European Review of Economics and Finance*, 1, 3–26.
- Coase, R. (1960). The problem of social costs. *The Journal of Law and Economics*, 3, 1–44.
- Coase, R.H. (1999). The task of the society. Opening address to the Annual Conference International Society of New Institutional Economics. Washington. Dostęp: <https://www.coase.org/coasespeech.htm> (2024.04.20).
- Dalton, H. (1948). *Zasady skarbowości*. Wydawnictwo K. Rutskiego. Czerwonka, M. (2008). *Finanse behawioralne*. Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Deprins, D., Simar, L. i Tulkens, H. (1984). Measuring labor-efficiency in post offices. W: M. Marchand, P. Pestieau i H. Tulkens (red.), *The performance of public enterprises: Concept and measurement* (s. 243–267). North Holland.
- Eatwell, J. i Milgate, M. (red.). (2011). *The fall and rise of Keynesian economics*. Oxford Academic.
- Fiedor, B. (1991). *Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Flejterski, S. (2019). Współczesne nauki o finansach – status metodologiczny, struktura, otoczenie, paradygmaty. W: M. Gorynia (red.), *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność, relacje do innych nauk, problemy klasyfikacyjne* (s. 78–95). Polska Akademia Nauk. <https://publikacje.pan.pl/chapter/114983/wspolczesne-nauki-o-finansach-status-metodologiczny-struktura-otoczenie-paradygmaty>
- Frąckowiak, W. i Szambelańczyk, J. (red.). (2010). *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*. Zeszyty Naukowe, 144. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Gorynia, M. (red.). (2019). *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność, relacje do innych nauk, problemy klasyfikacyjne*. Polska Akademia Nauk, <https://publikacje.pan.pl/book/131636/ewolucja-nauk-ekonomicznych-jednosc-a-roznorodnosc-relacje-do-innych-nauk-problemy-klasyfikacyjne>
- Godłów-Legiędź, J. (2010). *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?* Wydawnictwo C.H. Beck.
- Hobbes, T. (2023). *Lewiatan*. Aletheia.
- Hultberg, N., Hoppe, H. H., Rothbard, M. N. i Salerno, J. T. (2004). *Jak zrujnować gospodarkę, czyli Keynes wiecznie żywy*. Fijorr Publishing.
- Kańduła, S. (2010). Prawo Wagnera w gospodarce jednostek samorządu terytorialnego. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 61, 141–160.
- Kargol-Wasiluk, A. (2011). Współczesny sektor publiczny w świetle prawa Wagnera. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 173, 68–70.

- Karliński, W. (2022). Metoda obwiedni danych (DEA) w kontroli wykonania zadań. *Kontrola i Audyt*, 4. <https://doi.org/10.53122/ISSN.0452-5027/2022.1.28>
- Keynes, J. M. (2012). *Ogólna teoria zatrudnienia procentu i pieniądza*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Klimczak, B. (2019). Metoda ekonomii instytucjonalnej. W: B. Borkowska, M. Klimczak i B. Klimczak (red.), *Ekonomia instytucjonalna* (s. 56–66). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Lubińska, T. (red.). (2007). *Budżet zadaniowy w Polsce. Reorientacja z wydatkowania na zarządzanie pieniędzmi publicznymi*. Difin.
- Łuszczynska, M. (2014). Umowa społeczna jako fundament życia zbiorowego. *Studia Iuridica Lublinensia*, 21, 43–54.
- Mała encyklopedia ekonomiczna PWE* (1974). Instytucjonalizm (s. 295–296). Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- McCrudden, C. (1998). *Regulation and deregulation: Policy and practice in the utilities and financial services industries*. Oxford University Press.
- Mele, A. (2022). *Financial economics*. MIT Press.
- Minsky, H. (2008). *Stabilizing an unstable economy*. McGraw-Hill.
- Minsky, H. (2016). *Can it happen again? Essays on instability and finance*. Routledge.
- Musgrave, R. A. (1969). *Fiscal systems*. Yale University Press.
- Nazarko, J., Komuda, M., Kuźmich, K., Szubzda, E. i Urban, J. (2008). Metoda DEA w badaniu efektywności instytucji sektora publicznego na przykładzie szkół wyższych. *Badania Operacyjne i Decyzje*, 4, 89–105.
- North, D. C. (1984). Transaction costs, institutions, and economic history. W: E. G. Furubotn i R. Richter (red.), *The new institutional economics: A collection of articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics* (s. 203–213). J.C.B. Mohr.
- North, D. C. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review*, 84(3), 359–368.
- North, D. C. (2009). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Orlik, K. (2023). *Makroekonomia behawioralna*. CeDeWu.
- Orrell, D. (2021). *Behavioural economics. Psychology, neuroscience, and the human side of economics*. Icon Books.
- Owsiak, K. (2021). Relacje pomiędzy władzami centralnymi a władzami samorządowymi w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej. *Ekonomista*, 2, 251–278.
- Owsiak, S. (red.) (2002). *Budżet władz lokalnych. Narzędzie zarządzania*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Owsiak, S. i Abodakpi, J. (2017). *Public finance discipline: A comparative analysis of Poland, United Kingdom and Sweden*. MIRDEC-6th, International Academic Conference on Social Sciences, Multidisciplinary, Economics, Business and Finance Studies, 27–29. <https://www.mirdec.com/lisbonhome>
- Pachura, P. i Nitkiewicz, T. (2008). Ocena efektywności wybranych komponentów kapitału intelektualnego regionów przy zastosowaniu metody Data Envelopment Analysis. *Organizacja i Zarządzanie*, 1, 21–38.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*. Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Poniatowicz, M. (2017). Relacje państwo–samorząd terytorialny–przedsiębiorca na tle postulatów Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 485, 389–405.

- Prest, A. i Turvey, R. (1965). Cost-benefit analysis: A survey. *The Economic Journal*, 75(300), 683–735.
- Puciato, D. (2018). Koszty transakcyjne zamówień publicznych. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 91–101.
- Ratajczak, M. (1994). Nurt instytucjonalny we współczesnej myśli ekonomicznej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 56(1), 27–39.
- Ratajczak, M. (2012). Finansyzacja gospodarki. *Ekonomista*, 3, 281–302.
- Ricardo, D. (1957). *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Rousseau, J. J. (2002). *Umowa społeczna*. Wydawnictwo Antyk.
- Rudolf, W. (2015). Możliwości wykorzystania nowej ekonomii instytucjonalnej w rozwoju sektora publicznego. *Zarządzanie Publiczne*, 2(30), 109–118.
- Say, J. B. (1960). *Traktat o ekonomii politycznej*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (wyd. 2). Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Staniek, Z. (2017). *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne*. Difin.
- Tyszka, T. (2004). *Psychologia ekonomiczna*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Ustawa. (2009). Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 r. nr 157, poz. 1240 ze zm.).
- Veblen, T. (1899). *The theory of the leisure class: An economic study of institutions*. Macmillan.
- Veblen, T. (2008). *Teoria klasy próżniaczej*. Wydawnictwo Muza.
- Wagner, A. (1877, t. 1, 1880, t. 2, 1886, t. 3, 1889, t. 4). *Finanzwissenschaft*. C. F. Winter'sche Verlagsbuchhandlung.
- Wilkin, J. (2010). Czy ekonomistom potrzebna jest filozofia? W: E. Mączyńska i J. Wilkin (red.), *Ekonomia i ekonomiści w czasach przełomu* (s. 99–106). Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Wilkin, J. (2011). Institutional equilibrium. What is it about and what is its role in the economy? *Economics*, 3(15), 26–37.
- Wilkin, J. (2016). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Williamson, O. E. (1997). Transaction cost economics and public administration. W: P. B. Boor-sma, K. Aarts i A. E. Stenge (red.), *Public priority setting: Rules and costs* (s. 19–37). Springer. https://doi.org/10.1007/978-94-009-1487-2_2.
- Williamson, O. E. (1998). Transaction cost economics. How It works. Where it is headed. *The Economist*, 14(1), 23–58.
- Wołoszyn, A. (2020). *Nierówności dochodowe gospodarstw domowych w Polsce i ich uwarunkowania społeczno-ekonomiczne*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zbroińska, B. (2009). Publiczne koszty transakcyjne instytucji systemu podatkowego. *Gospodarka Narodowa*, 11–12, 97–115.

 **Andrzej Wojtyna**

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

wojtynaa51@gmail.com

7. O NIEKTÓRYCH NOWSZYCH INTERPRETACJACH ZASADY NIEZALEŻNOŚCI BANKU CENTRALNEGO

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/7>

On some recent interpretations of the central bank independence principle

Abstract: Between the mid-1990s and the Global Financial Crisis (GFC) central bank independence was a generally accepted principle guiding monetary strategies and policies in both advanced and emerging market economies. During the GFC it became clear that the responsibility of central banks goes beyond macroeconomic stability and has to encompass financial stability as well. This largely unexpected broadening of central banks' mandate posed new theoretical and practical challenges and dilemmas. The COVID-19 pandemic and the Russian invasion of Ukraine have further complicated the already difficult trade-offs and have increased the role of interactions between economic and political factors. The aim of the chapter is to present and assess some new directions in research that emphasize these interactions. The recent arguments of some leading economists are cited, confronted, and discussed. The chapter also draws attention to the development of research on the central bank independence principle in the area of political economy and politics. The chapter concludes that there is a necessity to complement the research with the case studies of specific countries in specific periods, which makes it possible to capture specific aspects and institutional details that, at certain moments in history, may determine far-reaching changes in the functioning of central banks, and consequently in the entire economy. Hence the economic history return is observed.

Keywords: central bank independence, accountability, macroeconomic and financial stability, populism, Global Financial Crisis.

Zasada niezależności banku centralnego (NBC), która mocno zyskała na znaczeniu w wyniku „wielkiej inflacji” lat 70., wyznacza nadal ogólne ramy prowadzenia polityki pieniężnej. Niemniej jednak jest oczywiste, że w wyniku tak bardzo poważnych zaburzeń gospodarczych, jak globalny kryzys finansowy (GKF),

Sugerowane cytowanie: Wojtyna, A. (2024). O niektórych nowszych interpretacjach zasady niezależności banku centralnego. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 101–113). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/7>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

pandemia COVID-19 czy inwazja Rosji na Ukrainę oraz ich wtórnych krajowych i międzynarodowych efektów, zasada ta stała się przedmiotem nowych interpretacji i ocen, nawet jeśli leżące u jej podstaw modele teoretyczne zachowują swą ważność*. Co istotne, te nowe interpretacje i oceny nie podważają dominującego w literaturze przedmiotu poglądu, że zasada ta również w nadchodzących latach będzie ważnym punktem odniesienia w dyskusjach nie tylko nad optymalnym sposobem prowadzenia polityki monetarnej (czy szerzej polityk publicznych), ale także w poszukiwaniu lepszych instytucjonalnych ram gospodarki rynkowej. Pogląd ten podziela wielu wybitnych ekonomistów zajmujących się tematyką bankowości centralnej zarówno w wymiarze teoretycznym, jak i praktycznym. Szczególnie optymistyczna, nawet jeśli nie do końca reprezentatywna jest tu opinia Blindera (2022). Jak zauważa ten autor, „wartość NBC była dla ekonomistów przez dziesięciolecia aksjomatem” (Blinder 2022, s. 387), a „od czasów Paula Volckera jej zalety były rzadko kwestionowane” (Blinder 2022, s. 388). Blinder przypomina też jednak opinię Allana Meltzera, że „Prezes Ben Bernanke wydawał się skłonny poświęcić znaczną część niezależności przywróconej przez Paula Volckera w latach 80.” (Blinder, 2022, s. 389).

Większość ekonomistów jest bardziej ostrożna niż Alan Blinder w ocenie dotychczasowego, a także przyszłego znaczenia NBC. Z oczywistych względów warta przytoczenia jest tu opinia prezesa Bernankego (2022). W końcowej części swojej monografii wyraża on wątpliwość, czy często formułowaną opinię o niezależności Systemu Rezerwy Federalnej (SRF) można uznawać za trafną. Jego zdaniem „SRF jest produktem systemu politycznego” a „jego władza i struktura – a więc istota jego istnienia – są określone przez ustawę o Rezerwie Federalnej, która w każdej chwili może zostać zmieniona” (Bernanke, 2022, s. 404). Ta wydawałoby się radykalna opinia w ustach szefa najpotężniejszego banku centralnego świata traci oczywiście na ostrości po bliższym wyjaśnieniu przez autora, jak w praktyce działają określone mechanizmy formalnych i nieformalnych zabezpieczeń, które powodują, że „SRF dysponował od dawna znacznym zakresem faktycznej niezależności” (Bernanke, 2022, s. 405). Co interesujące, Bernanke (2022, s. 165) wydaje się akceptować interpretację zależności między Kongresem a SRF, jaką kilka lat wcześniej zaproponowali w swojej książce Binder i Spindel (2017)**. W interpretacji tej kluczowe miejsce zajmuje koncepcja

* Za pionierskie uznawane są powszechnie modele Kydlanda i Prescottta (1977), Barro i Gordona (1983) oraz Rogoffa (1985). Do głównych wczesnych, alternatywnych ujęć zalicza się zazwyczaj Lohmann (1992) i Walsh (1995).

** Autorzy rozumieją tytułowy „mit niezależności” i zarazem główną myśl książki w następujący sposób: „Koncentrując uwagę na relacjach Kongresu z SRF podajemy w wątpliwość szeroko rozpowszechnione przekonanie, że współcześnie bank ten niezależnie kształtuje politykę pieniężną w oderwaniu od bieżącej ingerencji polityków. My natomiast przyjmujemy, że Kongres i SRF są ze sobą wzajemnie powiązane” (Binder i Spindel, 2017, s. 2).

określana obrazowo przez Bernankego jako koncepcja kozła ofiarnego, a przez samych autorów jako „cykl obwiniania i reformowania” (*a cycle of blame and reform*) (2022, s. 12). Istota tej „politycznej teorii działań monetarnych” (*a theory of monetary politics*), jak bardziej naukowo autorzy określają ją w swojej pracy, sprowadza się do tego, że poparcie Kongresu dla niezależności SRF jest silnie uzależnione od stanu koniunktury. W warunkach pomyślnej koniunktury Kongres poświęca działaniom banku centralnego relatywnie niewiele uwagi, w wyniku czego wzmacnia się w społeczeństwie przekonanie o jego niezależności. Oznacza to też jednak, że w okresie wyraźnego pogorszenia się sytuacji gospodarczej i nastrojów społeczeństwa „bardziej prawdopodobna będzie krytyka SRF ze strony kongresmenów oraz propozycje ograniczenia jego operacyjnej niezależności” (Bernanke, 2022, s. 11). Kluczowe znaczenie ma jednak to, czy i w jakim zakresie Fed będzie skłonny przyjąć rolę kozła ofiarnego, zdając sobie sprawę z tego, że podjęcie niepopularnych decyzji może się przełożyć na zmniejszenie przez Kongres stopnia jego niezależności.

Równie istotna jest opinia Bernankego dotycząca niezależności SRF w przyszłości. W tym kontekście uznaje on za ważne co najmniej dwa następujące pytania: 1) Czy w dzisiejszych warunkach ekonomicznych i politycznych niezależność SRF w prowadzeniu polityki jest nadal uzasadniona? 2) Przyjmując, że jest, czy SRF będzie w stanie obronić swą niezależność przed polityczną opozycją? Pytania te są dosyć naturalne dla szefów banków centralnych w okresie po GKF, gdyż wydają się wyrażać ich z troską o przyszłość zasady NBC. Natomiast sposób, w jaki sam Bernanke formułuje na nie odpowiedzi, odbiega dosyć wyraźnie od dominującego w tej grupie zawodowej ogólnego poglądu i raczej trudno byłoby go uznać za przykład konserwatywnego szefa banku centralnego*. Píše on mianowicie: „Myśl, że niezależne banki centralne są lepiej przygotowane niż politycy, aby uwzględniać długookresowe interesy gospodarki, nadal brzmi prawdziwie. Natomiast bardziej szczegółowy argument, że niezależność jest konieczna, by uniknąć nadmiernej inflacji, nie wydaje się dzisiaj równie mocny” (Bernanke, 2022, s. 406). Gdy jednak w dalszej części wywodu Bernanke uwzględnia już najnowsze czynniki, takie jak „obecny poziom polaryzacji między partiami politycznymi oraz braku zaufania”, to dochodzi do bardziej konwencjonalnego wniosku, że „argument za odizolowaniem polityki monetarnej od sfery politycznej jest obecnie silniejszy niż w przeszłości” (2022, s. 408).

Te, wydawałoby się, nie do końca spójne i konsekwentne poglądy na temat znaczenia NBC mają oczywiście swe podstawowe źródło w doświadczeniach związanych z przebiegiem i skutkami GKF. To właśnie przy tak bardzo poważnych

* W tym kontekście warto może zauważyć, że Ben Bernanke nie jest członkiem prestiżowej, nieformalnej Group of Thirty, w której skład obok wybitnych teoretyków ekonomii wchodzi też znani byli prezesi banków centralnych (między innymi Janet Yellen, Mervyn King, Stanley Fischer i Mario Draghi).

zaburzeniach dochodzi do silnej interakcji czynników gospodarczych, politycznych i instytucjonalnych, w wyniku których przyspiesza ewolucja funkcjonowania banków centralnych (ich struktury oraz celów i narzędzi), czemu towarzyszą dyskusje ukierunkowane na reinterpretację samej zasady NBC. Od wyników tej dyskusji zależą z kolei propozycje konkretnych reform systemu bankowości centralnej i tym samym jego przyszły instytucjonalny kształt. Pozostając w kręgu dyskusji prowadzonej na ten temat w Stanach Zjednoczonych, warto przytoczyć te niektóre jej wątki, które zostały uwypuklone w trakcie konferencji zorganizowanej przez The Hoover Institution (Cochrane i Taylor, 2016). Ponieważ w konferencji uczestniczyło wielu najwybitniejszych specjalistów zajmujących się problematyką bankowości centralnej, to ich opinie można traktować jako dobre uzupełnienie zarysowanego wcześniej stanowiska Bernankego w kwestii NBC.

Do kwestii znaczenia zasady NBC najbardziej bezpośrednio odnosi się referat Walsh (2016) i dotyczące go głosy w dyskusji. Autor wychodzi od przedstawienia wniosków płynących z 25-letniej historii zmian instytucjonalnych mających zwiększyć efektywność polityki monetarnej. Wskazuje przy tym na duże znaczenie rozróżnienia reform, których celem jest ograniczenie działań banku centralnego bądź rządu (Walsh, 2016, s. 112). Na podstawie doświadczeń ze strategią celu inflacyjnego Walsh zwraca między innymi uwagę na to, że w okresie po GKF nadal ważne jest rozróżnienie NBC w zakresie celów (*goal independence*) i w zakresie narzędzi (*instrument independence*), przy czym zyskuje na znaczeniu jasne określenie celów, których upublicznienie sprzyja wzmocnieniu demokratycznej kontroli nad polityką banku centralnego. Walsh słusznie też jednak przypomina, dlaczego DeBelle i Fischer (1994) opowiadali się za *instrument independence*. Uważali oni mianowicie, że „w parze z większą niezależnością może iść osłabienie demokratycznej kontroli (Walsh, 2016, s. 116).

Co istotne, silne odzwierciedlenie w analizie Walsh (2016) znajduje mocno zyskujące na praktycznym znaczeniu w ostatnich latach zagadnienie stopnia zgodności celów banku centralnego z celami społeczeństwa. Wystąpienia rozbieżność między tymi celami jest czymś prawdopodobnym czy wręcz naturalnym w sytuacji, gdy prowadzenie polityki pieniężnej zostaje przekazane określonej instytucji. W swoim modelu Walsh proponuje alternatywne ujęcie tej kwestii w stosunku do zatrudnienia konserwatywnego szefa banku centralnego w rozumieniu Rogoffa, ponieważ przyczyna rozbieżności celów może być w każdym z przypadków inna. Model Rogoffa odnosi się do sytuacji, w której rozbieżność celów występuje, ponieważ „ocena skutków polityki jest w przypadku banku centralnego z istoty swej odmienna niż ocena społeczeństwa”, natomiast samego Walsh (2016) interesuje przypadek „w którym prowadzący politykę pieniężną podzielają preferencje społeczne, ale został na nich nałożony obowiązek realizacji celu odmiennego od tych preferencji (Walsh, 2016, s. 139).

Problem zagrożeń dla NBC odgrywał ważną rolę również w innych sejsjach omawianej konferencji. Można uznać, że kluczowe zagrożenie większości uczestników upatrywała w wykraczaniu banku centralnego poza przyznany mu mandat. Znaczenie tego czynnika szczególnie mocno eksponował w trakcie dyskusji panelowej Charles Plosser, rozpatrując je w kontekście poszukiwania – jak to określa – „prawidłowego (*healthy*) stopnia niezależności banku centralnego” (Plosser, 2016, s. 256). Jego zdaniem doświadczenia historyczne wskazują, że brak politycznej niezależności banków centralnych oznacza ogólnie gorsze wyniki gospodarcze, a często zdecydowanie gorsze. Charakterystycznym rysem poglądu tego ekonomisty jest obawa przed nadmiernym zakresem demokratycznej kontroli. Nie kwestionuje on całkowicie samej potrzeby jej istnienia, ale opowiada się za maksymalnie ograniczonym zakresem jej stosowania. Za najważniejszy sposób zachowania bądź przywrócenia potrzebnej równowagi między stopniem niezależności a zakresem demokratycznej odpowiedzialności banku centralnego uznaje zawężenie jego mandatu. Jak twierdzi, „im szerszy mandat, tym większy zakres działań uznaniowych, co z kolei oznacza większe ryzyko niewłaściwych zachowań. Uznaniowość pozwala podejmować dobre decyzje, ale także naprawdę złe” (Plosser, 2016, s. 257)*. Plosser wskazuje dwa dodatkowe sposoby ograniczenia ingerencji rządu w NBC. Pierwszy z nich polega na określeniu rodzaju aktywów, jakie mogą być nabywane bądź sprzedawane przez bank centralny na rynku, natomiast drugi – na oparciu demokratycznej kontroli na bardziej przejrzystym komunikowaniu przyjętej strategii polityki pieniężnej, co przemawia za większą rolą reguł polityki.

Plosser wyjaśnia następnie bardziej szczegółowo, dlaczego uważa rozszerzanie mandatu banku centralnego za niebezpieczną praktykę. Sądzi, że prowadzi to do podkopania zaufania społeczeństwa do tej instytucji oraz do obniżenia jej demokratycznej legitymacji i niezależności. Szczególnie istotna jest następująca uwaga: „Rozszerzony i niejasny mandat utrudnia też społeczeństwu poddawanie banku centralnego demokratycznej kontroli, ponieważ ma on, by tak to ująć, możliwość selektywnego operowania celami, aby uzasadnić podejmowane decyzje. Utrudnia to demokratyczny nadzór, gdyż miara sukcesu staje się niejasna” (Plosser, 2016, s. 261). Autor ostrzega, że rozszerzanie mandatu prowadzi do tego, że społeczeństwo oczekuje od banku centralnego zbyt wiele, a jednocześnie kwestionuje przyznany mu szeroki zakres uprawnień, co jest niebezpieczne dla samego banku, jak i dla całej gospodarki (Plosser, 2016, s. 264).

* Może to też oznaczać, że bank centralny w swoich działaniach komunikacyjnych będzie poszerzał sztucznie swój mandat w stosunku do istniejących przepisów prawnych, aby utrudnić jednoznacznie ocenę jego działalności. Plosser zresztą przypomina stare powiedzenie: „responsible for everything and accountable for nothing” („odpowiada właściwie za wszystko, a więc w praktyce za nic”) (Plosser, 2016, s. 257).

Na inny ważny, a rzadziej podnoszony aspekt dotyczący zakresu przyznanego bankowi centralnemu mandatu zwrócił uwagę w dyskusji panelowej George S. Schultz (2016). Jego zdaniem pokazanie, że działa on w sposób kompetentny jest szczególnie ważne w sytuacji, gdy nasuwają się w tym względzie wątpliwości co do działań rządu. Z kolei trzeci z panelistów, John C. Williams (2016), traktuje zasadę NBC w kategoriach dylematu, którego znaczenie wynika z „olbrzymiej władzy banku centralnego polegającej na tworzeniu pieniądza właściwie z niczego”. Władza ta nie zawsze musi być jednak wykorzystywana w sposób właściwy, przyczyniający się w długim okresie do wzrostu dobrobytu. Jak ostrzega autor, „może ona być również wykorzystywana w niewłaściwy sposób jako doraźny zabieg umożliwiający rządowi sfinansowanie potrzeb poprzez dodruk pieniądza lub ożywienie gospodarki przed wyborami” (Williams, 2016, s. 268). Jego zdaniem przekazanie w tej sytuacji prowadzenia polityki monetarnej niezależnemu bankowi centralnemu nie rozwiązuje sprawy, ponieważ pojawia się nowy problem: „Kto, jeśli nie rząd, mówi bankowi centralnemu, co ma robić?”. Tak więc istotę dylematu formułuje on w następujący sposób: „skuteczna polityka monetarna wymusza zarówno uwzględnienie związków z procesem politycznym, jak i nadzór ze strony parlamentarzystów” (Williams, 2016, s. 268). Z punktu widzenia dalszych prób lepszego ustrukturyzowania dyskusji nad poszukiwaniem właściwego sposobu rozumienia zasady NBC bardzo przydatne są trzy precyzujące ten problem pytania postawione przez Williamsa w dalszej części dyskusji panelowej (Williams, 2016, s. 286): „Czy problemem jest przyjęcie przez bank centralny niewłaściwej funkcji celu?”; „Czy problemem jest to, że bank centralny nie realizuje własnych celów?”; „Czy problemem jest nadmierne przekonanie banku centralnego o własnych możliwościach przewidywania przyszłości?”. Cenna jest uniwersalność tych pytań, pozwalająca odnieść je do określonych krajów i do określonych epizodów.

Do tych i dodatkowych pytań składających się na „dylemat niezależności” banków centralnych po GKF odnosi się inna ważna praca. Balls i in. (2018) nie tylko przeprowadzają wnikliwą analizę wielowymiarowego wpływu, jaki kryzys ten wywarł na sposób myślenia o roli bankowości centralnej w gospodarkach wysoko rozwiniętych, ale ponadto proponują kilka konkretnych, niezbędnych rozwiązań instytucjonalnych. Ich zdaniem bez tych nowych rozwiązań bardzo trudno będzie pozbyć się uzasadnionych obaw o przyszłość NBC, co do której przedkryzysowy konsensus się załamał. Podobnie jak większość innych badaczy za główny powód tej nowej sytuacji Balls i in. (2018) uznają wyposażenie banków centralnych w nowe uprawnienia. Rozszerzenie tradycyjnego mandatu o nowe funkcje znacznie skomplikowało wymiennosc między niezależnością a demokratycznym nadzorem i pod nieobecność struktury instytucjonalnej mogącej sprostać nowym wyzwaniom wywołało w konsekwencji wzrost społecznej niechęci do banków centralnych. Ponieważ w ciągu dekady, jaka upłynęła

od wybuchu GKF, żadnemu z krajów nie udało się odpowiedzieć na pytanie „jak powinna wyglądać struktura banku centralnego”, autorzy zdecydowali się „opracować ramy pozwalające zbadać, w jaki sposób zmaksymalizować korzyści z przyznania bankowi centralnemu nowych uprawnień przy jednoczesnym zminimalizowaniu potencjalnej sprzeczności z prowadzoną polityką pieniężną i ograniczeniu politycznych zagrożeń dla zasadności operacyjnej niezależności banków centralnych”. Co bardzo istotne i cenne, dzięki stworzonym ramom analitycznym znacznie bardziej przekonujący stał się rekomendowany przez autorów „zbiór zasad, na których powinna opierać się reforma strukturalna banku centralnego”. W zasadach tych znalazły się też propozycje całkiem konkretnych rozwiązań pozwalających na bardziej trafne przypisanie określonych celów i narzędzi do określonych instytucji oraz na lepszą koordynację polityk publicznych. Chociaż część propozycji rodzi siłą rzeczy istotne wątpliwości, to trudno nie zgodzić się z autorami, kiedy w podsumowaniu mocno opowiadają się za „bardziej zniuansowanym podejściem do niezależności banku centralnego”, ale jednocześnie „podkreślają, że argument za operacyjną niezależnością w zakresie polityki pieniężnej i makroostrożnościowej jest mocny: odejście teraz od tej zasady byłoby poważnym błędem”. Można przyjąć, że główne elementy diagnozy autorów, a także zaproponowane przez nich kierunki reform zachowują ważność również obecnie. Znacznie trudniej jest się natomiast zgodzić z ich opinią*, że wyniki analizy nie odnoszą się w podobnym zakresie do gospodarek wschodzących. Ich zdaniem kraje te „stały w obliczu dodatkowej złożoności wynikającej z potrzeby większej koordynacji polityki z rządem w warunkach obniżonej politycznej niezależności banku centralnego”. Okres pandemii i zaburzeń po inwazji Rosji na Ukrainę pokazał, że odporność ekonomiczna i instytucjonalna tej grupy krajów na silne szoki okazała się zaskakująco duża i w rezultacie pogląd o *added complexity* nie znalazł ogólnego potwierdzenia.

Dosyć wyraźne różnice w poglądach na temat zakresu odpowiedzialności banku centralnego, czy też przyznanego mu mandatu występują też między wybitnymi ekonomistami brytyjskimi. Willem Buiters (2014, s. 298) proponuje dosyć jednoznacznie powrót do wąsko rozumianej bankowości centralnej (*narrow central banking*), na którą składa się „władza monetarna (...) oraz funkcja pożyczkodawcy i kreatora rynku ostatniej instancji dla państwa i dla systemowo ważnych instytucji finansowych”. Autor twierdzi, że bank centralny „nie powinien sprawować funkcji regulacyjnych i nadzorczych. Nieodzwonne funkcje fiskalne powinny być transparentne, a funkcje quasi-fiskalne ograniczone do minimum (...)”. Jak wyjaśnia, po GKF „banki centralne przejęły uprawnienia i odpowiedzialność w wielu silnie upolitycznionych kwestiach. Nie dysponują

* W końcu ubiegłej dekady była to dosyć powszechna opinia.

jednak uprawnieniami, możliwościami i kwalifikacjami, aby efektywnie z nich się wywiązywać”. Goodhart i Lastra (2023) podzielają ogólny pogląd, że „szerszy zakres działań banków centralnych powoduje, że są one bardziej podatne na upolitycznienie” i dlatego „na znaczeniu zyskuje to, w jaki sposób powinny być one poddawane demokratycznemu nadzorowi”. Autorzy ci uważają jednak, że w wyniku pewnych nowych zjawisk (pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie, zmiany klimatyczne), „rozdzielenie między polityką monetarną i fiskalną wymaga ponownego przemyślenia, a być może także praktycznego przeformułowania”. Ich zdaniem, nowe rozwiązania instytucjonalne, które proponują, pozwolą skutecznie koordynować obydwie polityki bez naruszania zalet NBC. Czas dopiero pokaże, czy i w jakim stopniu dobry mechanizm koordynacji polityki z rządem jest w stanie, przy nowym zakresie odpowiedzialności, zapewnić właściwą równowagę między NBC a demokratycznym nadzorem*.

Powyżej przedstawiony został tylko pewien wycinek dyskusji toczącej się wokół NBC po GKF i to właściwie odnoszący się, nawet jeśli nie tylko do USA, to w każdym razie tylko do krajów wysoko rozwiniętych. Wybrane zostały przy tym poglądy tych czołowych ekonomistów głównego nurtu, których wybitne osiągnięcia badawcze w zakresie teoretycznych aspektów polityki monetarnej poparte zostały praktycznym zaangażowaniem w jej prowadzenie. Celem była próba pokazania, czy i w jakim zakresie w poglądach tych są uwzględniane wątki polityczne, które mogą okazać się pomocne, przynajmniej w sposób pośredni, w zrozumieniu obecnej specyficznej interpretacji zasady NBC przez NBP, a przede wszystkim przez jego prezesa. Chociaż niektóre takie punkty styczne udało się zidentyfikować, jednak przyjęta perspektywa okazała się nadmiernie zawężająca i tym samym niewystarczająca. Konieczne jest więc pójście o krok dalej w selektywnym przeglądzie literatury i położenie większego nacisku na prace wykraczające poza główny nurt ekonomii, a także poza samą ekonomię.

Bardzo znaczący rozwój badań nad NBC nastąpił w obszarze ekonomii politycznej oraz w obszarze nauk politycznych. W rozwoju tym można wyróżnić dwie powiązane ze sobą fazy. W pierwszej nacisk był położony na polityczne skutki GKF, w tym przede wszystkim na wzrost społecznej niechęci do banków centralnych ze względu na ich rolę w ratowaniu przed upadkiem instytucji finansowych i związane z tym skutki redystrybucyjne. W drugiej fazie, obejmującej okres pandemii i nawrotu tendencji inflacyjnych, uwaga badaczy przesunęła się ponownie bardziej w stronę „wąskiego mandatu”, ale z pewnością nie nastąpiło to w warunkach odwrócenia się nastrojów populistycznych będących głównym wspólnym wyznacznikiem obydwu faz. W trakcie obydwu faz doszło do nie-

* W tym kontekście trafna jest uwaga Borio (2020, s. 107): „napięcia między rządem a bankiem centralnym nie powinny być traktowane jako oznaka, że zasada niezależności zawiodła. Wręcz odwrotnie, jest to znak, że spełnia ona zamierzoną rolę (...)”.

kwestionowanego silnego przyrostu wiedzy, szczególnie empirycznej, na temat politycznych uwarunkowań działania banków centralnych, w warunkach silnych szoków. Wiele wyników wcześniejszych badań nad różnymi aspektami NBC znalazło potwierdzenie w pracach uwzględniających dłuższe szeregi czasowe, obejmujących większą liczbę krajów i wykorzystujących nowe ujęcia teoretyczne, bardziej wyrafinowane metody statystyczne i ekonometryczne oraz mierniki pozwalające bardziej precyzyjnie uchwycić relatywne znaczenie różnych, częściowo nowych elementów i cech rozwiązań instytucjonalnych w przebiegu procesów gospodarczych (Masciandaro i Romelli, 2019; Oriola, 2023; Romelli, 2022). Wiele interesujących wątków i ustaleń wniosły badania nad presją polityczną wywieraną na banki centralne w okresie po GKF (Binder, 2021), a także nad zasadnością wyłączenia niektórych instytucji spod demokratycznego nadzoru i nad celowością odejścia od przekazanych im wcześniej uprawnień i przywrócenie ich z powrotem wybieralnym organom państwa (*de-delegation*) (Bodea i Garriga, 2022; Thatcher i in., 2022; Tucker, 2018), nad wpływem kluczowych cech systemu politycznego (między innymi demokracje *versus* dyktatury) na możliwości wywiązywania się banków centralnych z odpowiedzialności za stabilność cen (Bodea i in., 2020; Bodea i Hicks, 2015). Za bardzo ważny, ale stosunkowo rzadko podejmowany w ostatnich kilku latach temat należy uznać kwestię politycznych uwarunkowań powoływania osób do organów banku centralnego (Adolph, 2013; Ainsley, 2017) oraz ich odwoływania ze stanowisk (Vuletin i Zhu, 2013).

Bardzo szybko rozwijały się badania nad związkami między NBC a tendencjami populistycznymi. Należy zaznaczyć, że część podobnych badań została już omówiona, tyle że w ich przypadku pewne bardziej ogólne zjawiska społeczne nie były *expressis verbis* określane jako populistyczne. Na przykład omawiany już wzrost negatywnego nastawienia do banków centralnych zawierał istotny komponent populistyczny, chociaż niekoniecznie znajdowało to konkretne odzwierciedlenie w uwzględnianych w analizie czynnikach czy zmiennych. W tym miejscu chodzi natomiast o te prace, które *explicite* odnoszą się do zjawiska populizmu*. Różnicę można zilustrować na przykładzie artykułu Masciandaro i Passarellego (2020), w którym autorzy analizują zależności między nierównością, presją polityczną, populizmem i NBC. Oznacza to, że w przeciwieństwie do niektórych innych prac traktują oni populizm jako odrębną zmienną, która musi zostać w jakiś sposób powiązana z szerszą kategorią presji politycznej. To z kolei rodzi między innymi konieczność dokonania wyboru aspektu definiującego populizm**.

* Najprostszym, choć czasem mylącym wyznacznikiem różnicy jest oczywiście to, czy określenie 'populizm' znajduje się w tytule tekstu.

** Autorzy ci koncentrują uwagę na redystrybucyjnych efektach polityki monetarnej jako głównym źródle narastania tendencji populistycznych, uwzględniając przy tym nacjonalizm jako inny ważny czynnik mogący oddziaływać na NBC.

Do istotnych należy też zaliczyć prace Goodharta i Lastry (2018); Gavina i Magera (2023); Agura (2020) i Thiesa (2022). Również niektóre wnioski płynące z nowych badań nad ekonomicznymi skutkami populizmu przeprowadzonych na dużej próbie Funkego i in. (2023) mogą się okazać przydatne w lepszym zrozumieniu sytuacji, w jakiej znalazły się banki centralne poszczególnych krajów.

Implikacje nowej fali populizmu są też analizowane w większości najnowszych znanych monografiach interpretujących i syntetyzujących szeroki zakres zmian zachodzących we współczesnej gospodarce światowej (Roubini, 2022; Wolf, 2023), chociaż nie we wszystkich (Brown i in., 2023; Brunnermeier, 2021). Wolf, a także Roubini poświęcają też wiele miejsca zmianom zachodzącym w bankach centralnych*. Co jednak zaskakujące, a nawet rozczarowujące, te dwa wątki w zasadzie nie zostały przez tych autorów ze sobą powiązane**. Szkoda, że tak się nie stało, ponieważ wiele aspektów obydwu kwestii zostało skomentowanych z dużą wnikliwością i jest ważną inspiracją do dalszych badań. Na szczególną uwagę zasługują opinie Wolfa na temat zagrożeń ze strony autorytaryzmu i populizmu w zależności od tego, z którymi ich rodzajami czy formami mamy w dany przypadku do czynienia.

Podsumowując, nowe istotne zjawiska zachodzące w sferze gospodarczej i politycznej były silnym impulsem dla rozwoju badań nad koniecznością i sposobami dostosowania się do nich przez banki centralne. Te nowe badania, głównie empiryczne, przyczyniły się bez wątpienia do lepszego zrozumienia dominujących tendencji i ogólnych kierunków zmian w bankowości centralnej. Przydatność tych badań jest jednak ograniczona, jeśli naszym nadrzędnym celem jest zrozumienie, dlaczego jeden konkretny, rzeczywisty bank centralny funkcjonuje w danym okresie w sposób tak odmienny od tego, co wyniki tych badań nadal podpowiadają. Dlaczego tak się dzieje? Z jednej strony literatura ta pomija albo w każdym razie mocno nie doszacowuje znaczenie pewnych całkowicie nowych i dosyć powszechnych zjawisk społecznych i kulturowych. Z drugiej strony literatura ta nie uwzględnia w wystarczającym stopniu roli, jaką w funkcjonowaniu banków centralnych, a w ślad za tym w całej gospodarce odgrywają pozornie mało znaczące „detale instytucjonalne”. Ten sam zestaw szczegółowych rozwiązań instytucjonalno-prawnych, który wcześniej skłaniał skutecznie bank centralny do działań zgodnych z przyznanym mu mandatem,

* Kwestia ta jest również omawiana przez autorów pozostałych dwu wskazanych książek.

** W trakcie lektury niektórych fragmentów książki Wolfa ma się nawet wrażenie, jakby autor celowo unikał omówienia pewnych punktów stykających się między populizmem a NBC. Jak bowiem pisze: „Jeśli połączymy te dwa przekonania (antyglęb i antypluralizm), to mamy do czynienia z systemem, który pozbawia prawowitości (*legitimacy*) oponentów politycznych, partii politycznych (poza własną), niezależne sądy, szczególnie sądy konstytucyjne, niezależną służbę cywilną i niezależną prasę” (Wolff, 2023, s. 180).

może w dosyć krótkim czasie, przy określonym splocie okoliczności i w obliczu nowego, przełomowego zjawiska okazać się dysfunkcyjny. Inaczej mówiąc, jeśli w danym kraju brakuje odpowiednich zabezpieczeń instytucjonalnych, to takie zjawisko lub zjawiska mogą okazać się typowym *game changerem*, nawet jeśli w innych krajach nie wywołały większych zmian. Można to zilustrować na przykładzie omówionych badań nad związkami między populizmem a bankami centralnymi. Otóż ogólnie rzecz biorąc, badania te cechuje kilka kluczowych „brakujących składników”, które w rzeczywistości mogą okazać się takim *game changerem*. Po pierwsze badania abstrahują w zasadzie od tego, że populizm jest tylko jedną z trzech części składowych strategii autokratycznych, które Naim (2023) określa jako „3P”: populizm, polaryzacja i postprawda”. Jeśli chcemy zrozumieć działanie banku centralnego w warunkach populizmu, to jednocześnie musimy zapytać, jak to działanie jest modyfikowane przez pozostałe 2P*. Następnym krokiem musi być określenie, jak w danym kraju wyglądają proporcje między 3P. Po drugie badania empiryczne prowadzone na dużych zbiorach danych słabo sobie radzą z okresami przejściowymi, co jest istotnym mankamentem, jeśli okresy te mogą prowadzić do pewnego punktu zwrotnego. Pozycja i sposób zachowania się prezesa banku centralnego będą oczywiście wyraźnie inne w ustabilizowanej demokracji niż w ustabilizowanej autokracji, ale z tego niewiele wynika dla zrozumienia jego działań w warunkach zaawansowanego i – wydawałoby się – nieodwracalnego procesu „odwrótu od demokracji” lub w okresie zatrzymania tego procesu i przejścia do przywracania demokracji. Po trzecie w badaniach zdecydowanie za mało miejsca poświęca się „roli jednostki w historii”, czyli cechom osobowości składającym się na różne typy prezesów banków centralnych, od których to cech zależy, czy w burzliwych okresach przejściowych konkretny prezes straci, czy zachowa stanowisko lub nawet wzmocni swoją pozycję.

Te pewne istotne „brakujące składniki” wskazują na potrzebę uzupełnienia prowadzonych badań o analizę przypadków konkretnych krajów w konkretnych okresach, dzięki czemu możliwe staje się uchwycenie specyficznych aspektów i szczegółów instytucjonalnych, które w pewnych momentach historii mogą przesądzić o daleko idących zmianach. Wyrazem reakcji na tę potrzebę jest obserwowany od jakiegoś czasu powrót znaczenia historii gospodarczej w strukturze badań ekonomicznych**.

* Polaryzacja skłania upolitycznionego *central banker* do komunikowania się głównie z własnym elektoratem. To z kolei oznacza odejście od tradycyjnych dobrych standardów komunikacyjnych. Komunikacja z otoczeniem zostaje zastąpiona przez propagandę i działania marketingowe skierowane na autopromocję. W efekcie w tej nowej „komunikacji” coraz większą rolę odgrywa postprawda.

** Przykładem mogą tu być prace wybitnych przedstawicieli głównego nurtu ekonomii dotyczące zarówno całego świata (na przykład D. Acemoglu, K. Rogoff, J.B. DeLong), poszczególnych krajów (na przykład R. Gordon), jak i – najbardziej nas tu interesujące – poświęcone bankom centralnym i prowadzonej przez nie polityce (na przykład B. Bernanke, R. Hetzel, A. Blinder).

Bibliografia

- Adolph, C. (2013). *Bankers, bureaucrats and central bank policies. The myth of neutrality*. Cambridge University Press.
- Agur, I. (2020). Populism, institutional quality, and central bank independence. W: E. Gnan i D. Masciandaro (red.), *Populism, economic policies and central banking* (s. 121–128). Bocconi University and Baffi Carefin.
- Ainsley, C. (2017). The politics of central bank appointments. *Journal of Politics*, 79(4), 1205–1219. <https://doi.org/10.1086/693097>
- Balls, E., Howat, J. i Stansbury, A. (2018). *Central bank independence revisited: After the financial crisis, what should a model central bank look like?* MR-CBG Working Paper, 87. Harvard Kennedy School. <https://www.hks.harvard.edu/centers/mrcbg/publications/awp/awp87>
- Barro, R. J. i Gordon, D. B. (1983). Rules, discretion and reputation in a model of monetary policy. *Journal of Monetary Policy*, 12, 101–121.
- Bernanke, B. (2022). *21st century monetary policy. The federal reserve from the great inflation to COVID-19*. Norton.
- Binder, C. (2021). Political pressure on central banks. *Journal of Money, Credit and Banking*, 53(4), 715–744.
- Binder, S. i Spindel, M. (2017). *The myth of independence. How Congress governs the federal reserve*. Princeton University Press.
- Blinder, A. S. (2022). *A monetary and fiscal history of the United States, 1961–2021*. Princeton University Press.
- Bodea, C., Garriga, A. C. i Hihashijima, M. (2020). Central bank independence and the fate of authoritarian regimes. W: E. Gnan i D. Masciandaro (red.), *Populism, economic policies and central banking* (s. 161–179). Bocconi University and Baffi Carefin.
- Bodea, C. i Garriga, A. G. (2022). Central bank independence in Latin America: Politicization and de-delegation. *Governance*, 36(1), 59–80.
- Bodea, C. i Hicks, R. (2015). Price stability and central bank independence: Discipline, credibility, and democratic institutions. *International Organization*, 69, 35–61.
- Borio, C. (2020). Central banking in challenging times. W: E. Gnan i D. Masciandaro (red.). *Populism, economic policies and central banking* (s. 96–120). Bocconi University and Baffi Carefin.
- Brown, G., El-Erian, M. A. i Spence, M. (2023). *Permacrisis. A plan to fix a fractured world*. Simon & Schuster.
- Brunnermeier, M. K. (2021). *The resilient society*. Endeavor Literary Press.
- Buiter, W. (2014). Central banks: Powerful, political and unaccountable? *Journal of the British Academy*, 2, 269–303.
- Cochrane, J. H. i Taylor, J. B. (red.). (2016). *Central bank governance & oversight reform*. Hoover Institution Press.
- Debelle, G. i Fischer, S. (1994). How independent a central bank should be? *Conference Series, Federal Reserve Bank of Boston*, 38, 195–225.
- Funke, M., Schularick, M. i Trebesch, C. (2023). Populist leaders and the economy. *American Economic Review*, 113(12), 3249–3288.
- Gavin, M. i Manger, M. (2023). Populism and de facto central bank independence. *Comparative Political Studies*, 56(8), 1189–1223.

- Goodhart, C. i Lastra, R. (2018). Populism and central bank independence. *Open Economies Review*, 29, 49–68.
- Goodhart, C. i Lastra, R. (2023, February 27). The changing and growing roles of independent central banks now do require a reconsideration of their mandate. *Accounting, Economics, and Law: A Convivium*.
- Kydland, F. i Prescott, E. (1977). Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans. *Journal of Political Economy*, 85(3), 473–492.
- Lohmann, S. (1992). Optimal commitment in monetary policy: Credibility versus flexibility. *American Economic Review*, 82, 273–286.
- Masciandaro, D. i Pasarelli, F. (2020). Populism, political pressure and central bank (in)dependence. *Open Economies Review*, 31, 691–705.
- Masciandaro, D. i Romelli, D. (2019). Peaks and troughs: Economics and political economy of central bank independence cycles. W: D. G. Mayes, P. L. Siklos i J. E. Sturm (red.), *The Oxford handbook of the economics of central banking* (s. 59–98). Oxford University Press.
- Naim, M. (2022). *Zemsta władzy. Jak autokraci na nowo tworzą politykę XXI wieku*. Wydawnictwo Sonia Draga.
- Oriola, H. (2023). Political monetary cycles. *European Journal of Political Economy*, 79, 102437.
- Plosser, C. I. (2016). Balancing central bank independence and accountability. W: J. H. Cochrane i J. B. Taylor (red.), *Central bank governance & oversight reform* (s. 253–264). Hoover Institution Press.
- Rogoff, K. (1985). The optimal degree of commitment to an intermediate monetary target. *Quarterly Journal of Economics*, 100(4), 1169–1189.
- Romelli, D. (2022). The political economy of reforms in Central Bank design: Evidence from a new dataset. *Economic Policy*, 37, 641–688.
- Roubini, N. (2022). *Megathreats. Ten dangerous trends that imperil our future, and how to survive them*. Little Brown.
- Schultz, G. P. (2016). Central bank transparency: Less is more. W: J. H. Cochrane i J. B. Taylor (red.), *Central bank governance & oversight reform* (s. 264–267). Hoover Institution Press.
- Thatcher, M., Stone Sweet, A. i Rangoni, B. (2022). Reversing delegation? Politicization, de-regulation, and non-majoritarian institutions. *Governance*, 36(1), 5–22.
- Thies, C. G. (2022). Populism and central bank independence: A conceptual and empirical reassessment. *Journal of Political Institutions and Political Economy*, 3(1), 87–105.
- Tucker, P. (2018). *Unelected power. The quest for legitimacy in central banking and the regulatory state*. Princeton University Press.
- Vuletin, G. i Zhu, L. (2012). Replacing a “disobedient” central banker with a “docile” one: A novel measure of central bank independence and its effect on inflation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 43(6), 1185–1215.
- Walsh, C. E. (1995). Optimal contracts for central bankers. *American Economic Review*, 85, 150–167.
- Walsh, C. E. (2016). Goals versus rules as central bank performance measure. W: J. H. Cochrane i J. B. Taylor (red.), *Central bank governance & oversight reform* (s. 109–154). Hoover Institution Press.
- Williams, J. C. (2016). Monetary policy and the independence dilemma. W: J. H. Cochrane i J. B. Taylor (red.), *Central bank governance & oversight reform* (s. 267–278). Hoover Institution Press.
- Wolf, M. (2023). *The crisis of democratic capitalism*. Penguin.

 **Małgorzata Zaleska**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
malgorzata.zaleska@sgh.waw.pl

 **Magdalena Kozińska**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
magdalena.kozinska@sgh.waw.pl

8. INSTYTUCJONALNE I HISTORYCZNE WYMIARY EWOLUCJI FORM PIENIĄDZA

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/8>

Institutional and historical dimensions of the money evolution

Abstract: The aim of the chapter is to show the evolution of forms of money, indicating the institutional determinants of changes. The analysis presented in the chapter shows that over the centuries – with the development of the economy and the increasing importance of trade – the nature and role of money have changed. At the same time, forms of money have also evolved – from primitive payers to modern electronic or digital money. The evolution of money was however supported by institutional changes in the economies and financial systems. Currently, fiat money coexists in the form of physical cash and electronic money, what results and is backed by evolved role of the central bank. The presented evolution of the forms of money confirms also a paradox of banknotes – on the one hand, there is a reduction in the role of cash in payment systems, and on the other hand, there is an increase in demand for high-denomination banknotes due to the value storage motive. The role of cash increases in times of crisis. At the same time, central banks are working on a new form of money – central bank digital currency (CBDC). The dual role of central banks in the provision of money (physical and electronic) to the economy is a proof of the strong institutional background in the evolution of the forms of money. The current phase of money evolution is also connected with strengthening of the role of central banks in economic life thanks to the increase in their importance in areas that have not been their domain so far. To sum up, the presented analysis shows that the evolution of money is strongly dependent on the changing role of institutions in the economy. Currently, the decisive one is the central bank, which is the main entity shaping the evolution of money. However, this broad and expanding role (from purely physical to digital as well) strengthens the central banks themselves.

Keywords: money, banknotes, coins, electronic money, central banks, central bank digital currency.

Sugerowane cytowanie: Zaleska, M. i Kozińska, M. (2024). Instytucjonalne i historyczne wymiary ewolucji form pieniądza. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 115–127). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/8>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

Wstęp

Przez tysiąclecia pieniądź pełnił istotną funkcję w wymiarze ekonomicznym i społecznym. Ta rola nie maleje, a wręcz przeciwnie – rośnie. Trudno sobie dziś wyobrazić świat bez pieniądza. Z pewnością w wielu przypadkach jest on kluczową determinantą podejmowania decyzji, co przejawia się w potocznym stwierdzeniu: „pieniądz rządzi światem”.

Na przestrzeni wieków – wraz z rozwojem gospodarki i wzrostem znaczenia wymiany handlowej – charakter i rola pieniądza się zmieniały. Równoległe ewoluowały również formy pieniądza – od prymitywnych środków płatności aż do współczesnego pieniądza elektronicznego czy cyfrowego. Pojawianie się kolejnych form pieniądza nie pozostawało jednak bez wpływu na system finansowy i gospodarkę, a sam pieniądź zawsze znajdował się w centrum wszelkich kluczowych momentów jej historii.

Celem rozdziału jest ukazanie ewolucji form pieniądza ze wskazaniem instytucjonalnych uwarunkowań zmian. W rozważaniach uwzględniono także kontekst kryzysów i ich wpływ na pożądaną formę przechowywania wartości. Szczególną uwagę, tam gdzie to zasadne, zwrócono na polskie uwarunkowania.

Treści rozdziału służą upowszechnieniu autorskich obserwacji o formach i roli pieniądza. W rozdziale wykorzystano metody: krytycznej analizy literatury oraz dostępnych źródeł, badania opisowe oraz porównawcze, badania ankietowe, a także studium przypadków.

8.1. Historyczne formy pieniądza

Pierwotnym sposobem rozliczania transakcji w gospodarce był barter, w którym pieniądź nie występuje. Jego wykorzystanie w praktyce okazało się jednak problematyczne w obliczu trudności w podziale niektórych towarów oraz rosnącej ich liczby w gospodarce, w której nie każdy kupiec akceptuje każdy towar jako sposób rozliczenia transakcji. Poszukiwanie drugiej strony transakcji zwiększało zatem koszty transakcyjne i ograniczało produkcję. Problem ten rozpoczął w światowej gospodarce okres poszukiwania takiego środka wymiany, który będzie odznaczał się następującymi cechami:

- dostępność i powszechna akceptowalność, przy jednoczesnej rzadkości,
- trwałość fizyczna, jednolitość oraz stabilna wartość,
- podzielność i poręczność,
- łatwość w transporcie.

Przez wieki wskazane wyżej atrybuty stanowiły punkt wyjścia w poszukiwaniach optymalnego środka płatniczego. Wydają się one jednak odchodzić w zapomnienie w kontekście tworzenia współczesnych form pieniądza, o których mowa w dalszej części rozdziału.

Kolejne formy pieniądza nie zawsze spełniały wszystkie wskazane wyżej cechy. Z tego powodu towary, którym przypisywana była funkcja pieniądza, podlegały zastąpieniu przez następne. Nie bez znaczenia była również ich wartość religijna, magiczna i społeczna. Dlatego też funkcje pierwszych pieniędzy pełniły muszle, bursztyny czy sól. Płacideł, bo tak nazywano pierwsze pieniądze, dostarczał także świat roślin: Koreańczycy płacili ryżem, Tybetańczycy – sprasowaną herbatą, a meksykańscy Aztekowie – ziarnami kakao (Sedillot, 2002, s. 31–33). Choć wskazane formy pieniądza kojarzą się z odległymi czasami słabo rozwiniętych gospodarek, to jednak różne formy płacideł towarzyszyły społeczeństwu wysoko rozwiniętych państw Europy nawet w XVII wieku. Wspomnieć tu można o popularnym w tamtym czasie w Holandii środku zarówno płatniczym, jak i tezauryzacji – tulipanie. W latach 1636–1637 stał się on pożądanym towarem, akceptowanym w rozliczeniach wszelkich transakcji, a za cebulkę tulipana można było kupić nawet kamienicę w Amsterdamie. Wykorzystanie tulipanów w finansach wiąże się nie tylko z historią ewolucji pieniądza, ale także z pierwszą w dziejach bańką spekulacyjną, tzw. tulipomanią (Sedillot, 2002, s. 33–35). Na jej przykładzie społeczeństwo mogło się przekonać, jak ważną cechą towaru wykorzystywanego jako środek płatniczy jest jego stabilna wartość, odporna nie tylko na upływ czasu (nie tylko w świetle teorii wartości pieniądza w czasie), ale także na mody i upodobania społeczeństw (tj. wartość dająca podstawę stabilności finansowej gospodarek). Ułomności płacideł dały początek kolejnemu etapowi rozwoju pieniądza, w którym funkcję tę pełniły zazwyczaj kruszce metali.

Wykorzystanie kruszców metali jako pieniądza również wiąże się z konsekwentną ewolucją zarówno w zakresie wykorzystywanego metalu, jak również jego formy. Początkowo funkcję pieniądza przyjmowały metale nieszlachetne, jak żelazo, cyna, ołów, miedź. Z czasem zostały one zastąpione przez metale szlachetne, takie jak złoto, srebro czy platyna. Kluczową cechą tych form pieniądza była ich ograniczona ilość (ograniczona podaż pieniądza), którą stanowiły złoża danego metalu na świecie. Ograniczeniu nie podlegały jednak początkowo kształty – pieniądzem mogły być także przedmioty wykonane z danego kruszcu. Przykładowo w Azji i Afryce jako środek płatniczy powszechnie wykorzystywano żelazne motyki (Rothbard, 2009, s. 41). Za bicie monet odpowiadały zazwyczaj instytucje podległe monarchom. Deficyt kruszców, z których wytwarzano pieniądz, zachęcał jednak do nadużyć – jako pieniądź wykorzystywano stopy, które zawierały coraz mniej czystego kruszcu, wypierając z obiegu te o wyższej jakości, co określa się prawem Kopernika-Greshama (Boruszewski i Nowak-Posadzy, 2018, s. 556–558).

Kształt pieniądza również podlegał ciągłej ewolucji. Początkowo jako pieniądz wykorzystywano nieregularne bryłki metali. To jednak wymagało ważenia przed każdą transakcją i doprowadziło do przetapiania i przerabiania bryłek na określone kształty (na przykład sztabki), opatrzone pieczęcią poświadczającą wagę i wartość. Niewygodne w codziennym użytkowaniu sztabki z czasem zostały zastąpione przez monety.

Monety pojawiały się w różnych częściach świata w różnym czasie. Uznaje się, że pierwsze monety wybił król Lidii (teren dzisiejszej Turcji) i były nimi lwy lidyjskie. Według innych źródeł pierwsze monety bili Fenicjanie. Z kolei w Polsce pierwszą monetą był denar (Morawski, 2002, s. 13). Choć monety te współcześnie nie stanowią prawnego środka płatniczego, jednak ich wartość (z uwagi na znaczenie historyczne) jest zazwyczaj bardzo wysoka. Aktualnie najdroższą na świecie monetą jest amerykański Double Eagle, który w 2021 roku został sprzedany na jednej z aukcji za ponad 18 mln USD. Najdroższą polską monetą jest, sprzedane w 2018 roku na aukcji w USA, 100 dukatów Zygmunta III Wazy za kwotę ponad 2 mln USD. Aktualny pozostaje jednak problem czystości i autentyczności kruszcu, z którego wykonana jest moneta, choć wpływa głównie na jej wartość inwestycyjną (Kozińska, 2023a, s. 11–34).

Z czasem pojawiła się kolejna forma pieniądza – pieniądz papierowy. Pieniądz kruszcowy (w tym monety) był bowiem coraz częściej deponowany na przykład u złotnika, aby uniknąć konieczności ciągłego transportu metalu oraz przechować go w bezpiecznym miejscu. W zamian za zdeponowane kruszce złotnik wystawiał tzw. kwity depozytowe, które reprezentowały powierzony kruszec. Stały się one samodzielnym środkiem wymiany – zamiast pobierać zdeponowany kruszec i nim płacić, regulowano zobowiązania bezpośrednio kwitami, reprezentującymi określoną ilość kruszcu, a posiadacz kwitu mógł zawsze zgłosić się do złotnika po odbiór metalu, którym z zasady było złoto. Dało to początek systemowi waluty złotej (tzw. parytet złota), w którym każda waluta narodowa miała ściśle określoną wartość reprezentowaną przez określoną wagę złota. Emisja pieniądza musiała jednak w pełni odpowiadać posiadanym przez dany kraj zasobom tego kruszcu, a obowiązujący w nim pieniądz był wymierny w każdej chwili na określoną ilość złota.

Prekursorem w tak określonym systemie walutowym była Wielka Brytania, do której na przełomie lat 40. i 50. XIX wieku dołączyły inne kraje (na przykład Australia, Brazylia, Kanada, Portugalia). Kluczowe zasady systemu waluty złotej były następujące (Luszniewicz, 2018, s. 22–23):

- stały parytet waluty krajowej do złota (ilość złota za jednostkę waluty krajowej),
- gwarancja wymierności złota na walutę krajową i odwrotnie,

- zabezpieczenie emisji banknotów rezerwami złota banku centralnego (według przyjętych proporcji, określonych procentowo lub wartościowo),
- upoważnienie banku centralnego do kontroli operacji kredytowych banków komercyjnych,
- pełna kontrola państwa nad emisją monet srebrnych i ograniczony obowiązek ich akceptowania w transakcjach.

Wybuch wojen światowych w XX wieku i konieczność wzrostu wydatków na cele wojenne doprowadziły do zawieszenia wymienialności walut krajowych na złoto i upadku systemu waluty złotej. Docelowo został on zastąpiony przez system z Bretton Woods zapoczątkowany w 1944 roku. Zwycięstwo USA w II wojnie światowej przełożyło się na umocnienie gospodarczej roli tego państwa także w obszarze systemów walutowych. Utworzono wówczas Międzynarodowy Fundusz Walutowy z siedzibą w Waszyngtonie, a w ramach systemu z Bretton Woods dolar amerykański stał się główną walutą rozliczeniową (międzynarodową). Przyjęto, że będzie on jedyną walutą wymienialną na złoto (35 USD za uncję trojańską), a wszyscy pozostali sygnatariusze systemu określą stałe kursy wymiany swoich walut na dolara amerykańskiego. Dopuszczalne odchylenie kursów walut od ustanowionego parytetu miało się mieścić w przedziale $\pm 1\%$. Dalsze odchylenie skutkowało powinno interwencją banku centralnego mającą na celu przywrócenie parytetu (Leszczyńska, 2022, s. 33). Ostatecznie system z Bretton Woods rozpadł się w 1971 roku, kiedy to zawieszono wymienialność USD na złoto, przy czym USD pozostał walutą międzynarodową / rezerwową (Adamczyk, 2022, s. 292). W ten sposób zakończył się okres uzależnienia podaży pieniądza i jego ceny od zasobów określonego kruszcu. Rozpoczęła się przy tym era pieniądza fiducyjnego, o którym mowa dalej. Historia pieniądza stanowi zatem przykład poszukiwania kolejnych rozwiązań, dzięki którym możliwe stawało się osiągnięcie coraz większej swobody władz w posługiwaniu się walutą. Niektóre elementy dziejów pieniądza pozostały jednak elementami życia gospodarczego, choć w innej odsłonie.

Niektóre metale, w tym w szczególności złoto, nadal odgrywają istotną rolę, przy czym nie jako instrument powszechnej płatności, ale jako forma inwestycji. Złoto traktowane jest jako inwestycja pozwalająca ochronić jej wartość w przypadku wysokiej stopy inflacji. Rola złota jako formy inwestycji wzrasta szczególnie podczas kryzysów (tzw. bezpieczna przystań). Tak też było podczas na przykład pandemii COVID-19. Złoto jest również cenione przez banki centralne. Z ankiety opublikowanej przez Światową Radę Złota (World Gold Council) – zrzeszającą producentów tego metalu działających w 47 krajach – wynika, że aż 20% banków centralnych na świecie planowało zwiększenie zapasów złota w 2020 roku (Światowa Rada Złota, 2020).

Banki centralne nie mogą co prawda „drukować / emitować złota”, ale mogą je nabywać i włączać do portfela rezerw walutowych (Zaleska, 2020, s. 268–279). W ostatnich latach wyraźnie wzrósł udział złota w rezerwach walutowych banków centralnych, w tym zarządzanych przez Narodowy Bank Polski (NBP) – wartość złota w zasobach polskiego banku centralnego została zwiększona ponad trzykrotnie w czasie kadencji prezesa Adama Glapińskiego.

Wzrost zainteresowania złotem przekłada się między innymi na jego cenę. Tak też stało się w odpowiedzi na zawirowania wywołane pandemią COVID-19 (analogiczna reakcja nastąpiła w odpowiedzi na kryzys 2007+ oraz atak Rosji na Ukrainę). 27 lipca 2020 roku cena złota wzrosła do prawie 1945 USD za uncję – najwyższego poziomu w ówczesnej historii. Na początku sierpnia 2020 roku notowania złota – pierwszy raz w historii – przełamały zaś psychologiczny pułap 2000 USD za uncję. Tym samym od marcowego załamania związanego z wybuchem pandemii COVID-19 do wspomnianego szczytu złoto w kategoriach *intraday* umocniło się o 43% (w przypadku cen srebra skala analogicznego umocnienia osiągnęła 158%) (Zaleska, 2021, s. 57–58). Kolejny „rekord” w notowaniach złota odnotowano w 2023 roku w obliczu konfliktu w Izraelu i sygnałów możliwego luzowania polityki monetarnej przez FED (Kozieł, 2023).

8.2. Era i formy pieniądza fiducyjnego

Monopol na emisję tradycyjnego pieniądza w postaci banknotów i monet posiadają współcześnie banki centralne. Współczesny pieniądz nie musi znajdować pokrycia w żadnym kruszcu, a gwarantem jego wartości jest bank centralny. W Polsce emisja pieniądza – jako jedna z niewielu kompetencji – pozostaje w jednoosobowej decyzji Prezesa NBP (Jaroszek i in., 2020, s. 30). Ustala on w drodze rozporządzenia wzory i wartość nominalną banknotów oraz wzory, wartość nominalną, stop, próbę i masę monet oraz wielkość emisji znaków pieniężnych, jak również terminy wprowadzenia ich do obiegu.

Monopol banku centralnego w zakresie emisji pieniądza sprawia, że jest on dobrem publicznym, a nie prywatnym. Z tego względu, dokonując emisji pieniądza, bank centralny bierze pod uwagę zapewnienie:

- określonej podaży pieniądza,
- prawidłowego funkcjonowania systemu płatniczego,
- właściwego zapasu strategicznego gotówki, w tym odpowiedniej struktury banknotów.

W ostatnich latach monopol ten, jak również status pieniądza jako dobra publicznego, jest poddawany próbie w obliczu realizacji różnych projektów mających na celu wprowadzenie do obiegu różnych walut prywatnych, w szczególności kryptowalut. Nie stanowią one jednak prawnych środków płatniczych, w przeciwieństwie do współczesnych banknotów, które:

- są prawnym i powszechnie akceptowanym (w danej jurysdykcji) środkiem płatniczym,
- są gotówkową formą pieniądza,
- mogą być powszechnego użytku (obiegowe) oraz kolekcjonerskie (tych drugich też można używać do dokonywania płatności, ale nie jest to rekomendowane – ich wartość kolekcjonerska jest z reguły wyższa niż nominalna),
- posiadają określone rodzaje zabezpieczeń (przy czym nie wszystkie sposoby zabezpieczenia banknotów podawane są do publicznej wiadomości),
- charakteryzują się zróżnicowaną wielkością (co do zasady im wyższy nominal tym większy banknot),
- posiadają zróżnicowaną kolorystykę (im jaśniejszy banknot, tym łatwiej określić stopień jego zabrudzenia),
- cechują się zróżnicowaną długością życia, zależną od materiału, z którego są wykonane (na przykład banknoty polimerowe odporne na uszkodzenia), oraz od nominału – im niższy nominał, tym szybciej trzeba go wymieniać na nowy,
- charakteryzują się zróżnicowanymi (między innymi w zależności od materiału, z którego są wykonane), choć co do zasady wysokimi kosztami produkcji,
- stanowią bazę dla pieniądza elektronicznego, który jest pochodną pieniądza tradycyjnego.

Banknoty są jednak coraz częściej zastępowane przez pieniądz elektroniczny, który jest zbiorem danych, zasobem wartości na urządzeniu elektronicznym. Nie jest on nowym pieniądzem, tylko – jak już wspomniano – pochodną pieniądza tradycyjnego. Transakcje dokonywane przy użyciu pieniądza elektronicznego pozostawiają „śląd”, podczas gdy płatności pieniądzem tradycyjnym / gotówkowym mogą pozostać anonimowe. Ponadto pieniądz elektroniczny nie jest odporny na materializację ryzyka IT. Przykładem pieniądza elektronicznego jest zaś karta przedpłacona.

Pieniądza elektronicznego nie można utożsamiać z kryptowalutami, które:

- nie są prawnym środkiem płatniczym ani walutą,
- nie mogą być wykorzystane do spłaty zobowiązań podatkowych,
- nie spełniają kryterium powszechnej akceptowalności w punktach handlowo-usługowych,
- nie są pieniądzem elektronicznym.

Kryptowaluty pozostają dotychczas w znacznym zakresie poza sferą regulowaną, co między innymi sprawia, że są – jako potencjalna inwestycja – obarczone wysokim ryzykiem i podatne na działania przestępcze (na przykład wykorzystywanie do prania pieniędzy). Spektakularną piramidą finansową okazał się OneCoin – realne straty, inwestorów ze 175 krajów, szacowane są w przedziale 2,6–9,0 mld EUR (Bartlett, 2023, s. 214).

Wracając do powszechnych form płatności, warto wspomnieć o towarzyszących im trendach. Z jednej strony obserwuje się bowiem zmniejszenie roli gotówki w systemach płatności (na przykład Szwecja), a z drugiej strony jednocześnie obserwuje się tzw. fenomen gotówki, czy inaczej paradoks banknotów (*paradox of banknotes*). Andrew Bailey – bankier centralny (w tym prezes Banku Anglii) – wprowadził to pojęcie do obiegu po raz pierwszy w 2009 roku (Bailey, 2009). Zjawisko to charakteryzuje się zmniejszeniem wykorzystania banknotów w transakcjach płatności i jednoczesnym wzrostem popytu na banknoty o wysokich nominałach z uwagi na motyw tezauryzacyjny (w celu przechowywania wartości).

Zapotrzebowanie na gotówkę wzrasta zwłaszcza w czasach niepokoju (Bielewicz, 2022). Zjawisko to zaobserwowano także w Polsce w związku z wybuchem koronakryzysu 2020+ (Kaźmierczak i in., 2021, s. 59; Pielach, 2020) i geokryzysu 2022+. W latach 2016–2019 relacja wartości obiegu gotówkowego do wartości PKB Polski utrzymywała się na poziomie około 10%, natomiast w 2020 roku relacja ta odnotowała istotny wzrost do blisko 14% (NSBOG, NBP, 2021).

Ponadto, w kontekście roli gotówki w czasie kryzysu, warto podkreślić, że:

- 13 marca 2020 roku – NBP wydał znaki pieniężne o wartości 6 mld zł, co stanowiło 9-krotność wartości średniego dziennego zapotrzebowania na gotówkę,
- 28 lutego 2022 roku – NBP wydał banknoty i monety o wartości niemal 12,5 mld zł, co stanowiło 17-krotność średnich dziennych pobrań pieniądza gotówkowego z NBP w 2021 roku, a także ponaddwukrotność wcześniejszego rekordu pobrań odnotowanego 13 marca 2020 roku w związku z wybuchem koronakryzysu.

8.3. Cyfrowy pieniądz banku centralnego

Cyfrowy pieniądz banku centralnego (*Central Bank Digital Currency* – CBDC) jest najnowszą formą pieniądza (Zaleska, 2022, s. 279–294). Nie jest on pieniądzem tradycyjnym, nie jest dotychczas znanym pieniądzem elektronicznym, nie jest też kryptowalutą. CBDC stanowi elektroniczny odpowiednik emitowanych

przez bank centralny banknotów i monet i jest bezpośrednim (podobnie jak gotówka) zobowiązaniem banku centralnego (Koziońska, 2023b, s. 96).

CBDC może być oparty na:

- rachunku prowadzonym w banku centralnym (gwarantowanym w pełni przez bank centralny, a nie system gwarantowania depozytów) i dostępnym dla podmiotów spoza sektora bankowego,
- cyfrowych tokenach dostępnych dla wszystkich podmiotów,
- cyfrowych tokenach dedykowanych rozliczeniom hurtowym, przede wszystkim na rynkach finansowych.

Wyzwania związane z wdrożeniem CBDC są wielowątkowe i oznaczają między innymi:

- nowy kanał transmisji polityki pieniężnej i wpływu na politykę gospodarczą, na przykład poprzez datowanie możliwości wykorzystania cyfrowego pieniądza do konkretnego dnia, co przekłada się na poziom konsumpcji i oszczędności, a także na rynek pracy (konieczność ciągłej pracy),
- zmianę strategii działalności banków komercyjnych (potencjalne ograniczenie ich roli między innymi jako depozytariuszy i konieczność zwiększenia finansowania poprzez rynek kapitałowy), przy jednoczesnym wzroście znaczenia banków centralnych i zmniejszenia roli systemów gwarantowania depozytów,
- stworzenie możliwości przeciwdziałania konkurencji płynącej ze strony firm technologicznych wkraczających ze swoją ofertą (na przykład stablecoinów) na rynek finansowy, co zagraża niezależności / suwerenności monetarnej państw (zainteresowanie CBDC wyraźnie wzrosło pod koniec drugiej dekady XXI wieku, kiedy to Facebook ogłosił zamiar wprowadzenia cyfrowej Libry (LibraCoin), która 1 stycznia 2021 roku została przemianowana na Diem, a jej elektroniczna portmonetka na Novi),
- zmniejszenie anonimowości transakcji, co ułatwia między innymi walkę z szarą strefą oraz przestępczością, a także umożliwienie pozyskania szerszej niż dotychczas wiedzy o indywidualnych osobach przez banki centralne.

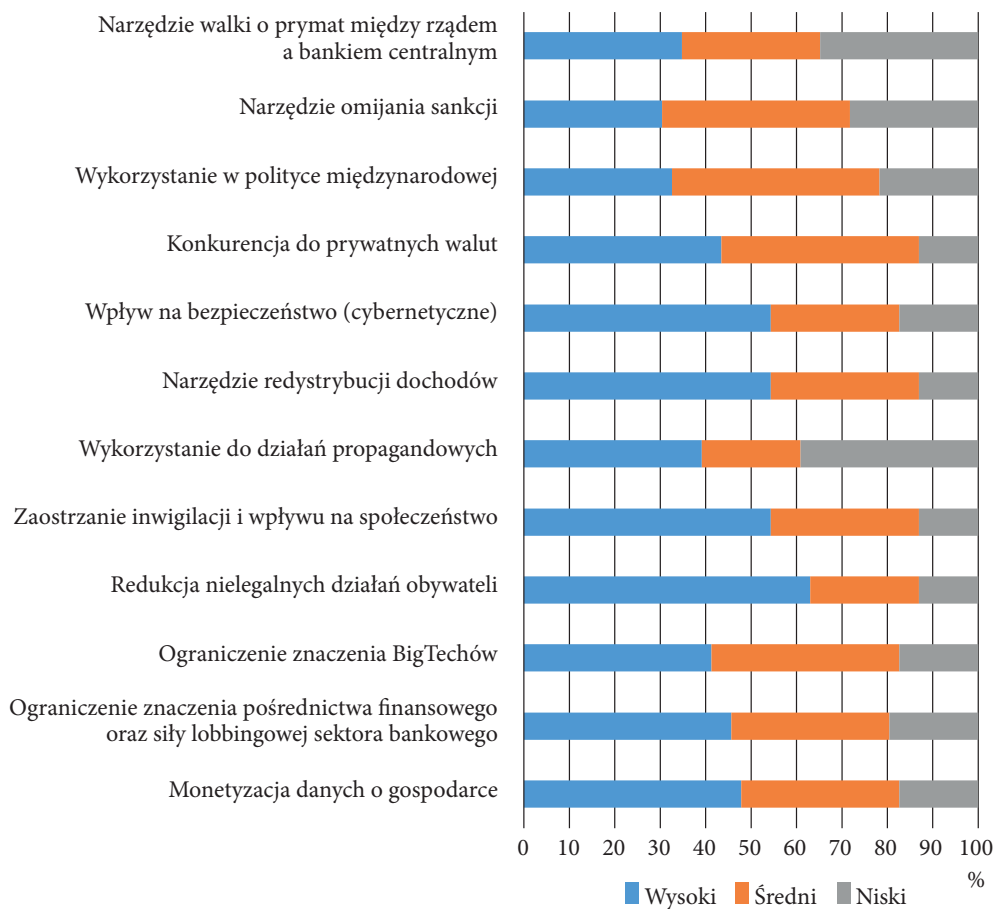
Powszechne wdrożenie CBDC oznaczałoby rewolucję nie tylko w obszarze form płatności / pieniądza, ale także wpływu na system bankowy. Dokładny wpływ zależałby jednak od konstrukcji CBDC. Jeśli CBDC przyjmie formę identyczną z pieniądzem gotówkowym (zachowanie anonimowości, brak oprocentowania, w tym ujemnego, środków posiadanych w formie CBDC oraz brak „daty ważności” cyfrowego pieniądza), to jego wpływ na system finansowy będzie z pewnością ograniczony w porównaniu z pełnym wykorzystaniem możliwości, które daje waluta cyfrowa banku centralnego. Brak dodatkowych bodźców do

posiadania CBDC, w porównaniu z gotówką, prawdopodobnie doprowadzi do umiarkowanej jego popularności, a zatem również do braku ryzyka trwałego i istotnego odpływu środków z banków w sytuacji stabilności finansowej. Przykładowo na Bahamach, gdzie funkcjonuje CBDC (o nazwie Sand Dollar), według stanu na koniec września 2023 roku (tj. po niemal trzech latach jego dostępności – wprowadzono go 20 października 2020 r.) stanowił on 0,04% całej bazy monetarnej (obliczenia własne na podstawie Central Bank of Bahamas, 2023, s. 2). Popularność CBDC zależy między innymi od skłonności danego społeczeństwa do zaadaptowania kolejnej innowacji finansowej, a także działań podejmowanych przez organy publiczne w celu promowania CBDC. Przykładowo bank centralny w Nigerii po niskim zainteresowaniu społeczeństwa CBDC tuż po jego wdrożeniu rozpoczął ograniczanie dostępu do fizycznej gotówki, zmuszając obywateli do posiadania swojej waluty cyfrowej (Cato, 2022).

W sytuacji kryzysowej dostępność CBDC będzie sprzyjała jednak szybszemu wycofywaniu środków z banku komercyjnego („na klik” będzie można je zastąpić CBDC, nieobarczonym ryzykiem upadłości emitenta), zaostrzając potencjalnie paniki bankowe. Efekty rosnącej digitalizacji w zakresie dostępu do depozytów uwidoczniły się na przykład w kryzysie amerykańskich banków Silicon Valley Bank oraz Signature Bank w marcu 2023 roku, kiedy klienci wskazanych banków za pośrednictwem bankowości elektronicznej, składając jedynie polecenia przelewu (a nie stojąc w kolejkach przed oddziałami banku), wycofali środki sięgające 80% sumy bilansowej. Bez wątplenia w sytuacji kryzysowej, kiedy deponenci mieliby możliwość wycofania środków z niestabilnego banku, zamieniając je na CBDC stanowiące zobowiązanie banku centralnego, który upaść nie może, skłonność i szybkość wycofywania środków byłyby co najmniej nie mniejsza, a być może nawet zwiększyłyby się.

Daleko bardziej idące będą jednak skutki wprowadzenia CBDC o cechach innych niż gotówka, takich jak brak anonimowości, wprowadzenie oprocentowania salda środków utrzymywanych w CBDC oraz wprowadzenie terminu wygaśnięcia środków przetrzymywanych w formie CBDC. Cechy te będą miały z pewnością istotny wpływ na możliwość oddziaływania banków centralnych na gospodarkę zwiększając ich kontrolę, a także rozszerzając kanały oddziaływania na konsumpcję i inwestycje (na przykład poprzez „mobilizowanie” do szybszego wydawania środków, które mają ujemne oprocentowanie, a ponadto niedługo „tracą ważność”). CBDC o cechach innych niż gotówka będą miały również silny wpływ na funkcjonowanie systemu bankowego. Należałoby się wówczas spodziewać na przykład zmiany w strukturze finansowania banków oraz ich rentowności wynikających z możliwego odpływu depozytów z banków (szczególnie gdyby CBDC miało dodatnie oprocentowanie) (Kozińska, 2023b, s. 97–102).

Współczesne eksperymenty banków centralnych z pieniądzem narażają je jednak na utratę jednej z najcenniejszych cech – niezależności. Możliwości sterowania gospodarką, oddziaływania na system finansowy oraz kontroli społeczeństwa, które oferuje CBDC, sprawiają, że waluta ta stanowi częsty przedmiot zainteresowania polityków. Można wskazać cały szereg politycznych możliwości wykorzystania CBDC, a ich znaczenie podsumowano na rysunku 8.1.



Rysunek 8.1. Poziom istotności zidentyfikowanych możliwości politycznego wykorzystania CBDC

Źródło: na podstawie badań ankietowych.

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że CBDC wprowadza banki centralne w dalsze obszary kompetencji, niejednokrotnie dotychczas niezwyfikowane przez nie.

Podsumowanie

Zmiana form pieniądza nastąpiła ze względu na różne okoliczności, chociażby postęp technologiczny lub reakcją na zdarzenia kryzysowe. Współczesna historia pieniądza wskazuje także, że kolejne jego formy i systemy walutowe stanowią próbę poszukiwania możliwości finansowania rosnących potrzeb w zakresie konsumpcji i inwestycji.

Z biegiem lat zwracano też coraz większą uwagę na bezpieczeństwo pieniądza, zarówno w sensie bezpieczeństwa depozytów, jak i inwestycji, a ostatnio także cyberbezpieczeństwa. Władze poszczególnych państw do tego stopnia obawiają się utraty zaufania społeczeństw do pieniądza i rynków finansowych, że są skłonne obiecywać bezpieczeństwo / gwarantowanie wszystkich środków finansowych. Na przykład pełne bezpieczeństwo depozytów podczas kryzysu finansowego 2007+ ogłosiła ówczesna kanclerz Niemiec, a podczas zawirowań w amerykańskim systemie bankowym wiosną 2023 roku – prezydent USA. Kreuje to niestety zjawisko *moral hazard* nie tylko wśród właścicieli i zarządzających instytucjami finansowymi, ale także wśród ich klientów.

Kolejne formy pieniądza umacniają ponadto rolę banków centralnych w życiu gospodarczym dzięki wzrostowi ich znaczenia w obszarach, które dotychczas nie stanowiły ich domeny. To z kolei wiąże się z dalszym wzrostem odpowiedzialności za gospodarkę krajową, umacniając banki centralne w roli tzw. *superrządów* (Zaleska, 2015, s. 10).

Bibliografia

- Adamczyk, S. (2022). Upadek systemu z Bretton Woods, carry trade i kredyty frankowe. W: R. Bartkowiak, J. Ostaszewski i Z. Polański (red.), *System z Bretton Woods i jego dziedzictwo* (s. 291–316). Oficyna Wydawnicza SGH.
- Bailey, A. (2009). *Banknotes in circulation: Still rising: What does this mean for the future of cash?* <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/speech/2009/banknotes-in-circulation-still-rising.pdf>
- Bartlett, J. (2023). *Królowa kryptowaluty. Historia miliardowego cyberprzekrętu*. Wydawnictwo Czarne.
- Bielewicz, J. (2022). *Gdy mocno rośnie zapotrzebowanie na gotówkę*. ObserwatorFinansowy.pl
- Boruszewski, J. i Nowak-Posadzy, K. (2018). Prawo Kopernika-Greshama: Rekonstrukcja metodologiczna. *Ekonomista*, 5, 554–577.
- Cato (2022). *Nigeria restricts cash to push central bank digital currency*. <https://www.cato.org/blog/central-bank-digital-currency-war-cash>
- Central Bank of Bahamas. (2023). *Central Bank of Bahamas statement of assets and liabilities 30 September 2023*. <https://www.centralbankbahamas.com/viewPDF/documents/2023-11-15-14-35-15-Statement-of-Assets--Liabilities-as-at-September-30-2023-website.pdf>

- Jaroszek, B., Kołodziej, J. i zespół redaktorski. (2021). *Raport o obrocie gotówkowym w Polsce w 2020 r.* Narodowy Bank Polski.
- Każmierczak, A., Kotkowski, R. i Maciejewski, K. (2021). Pandemia COVID-19 a popyt na pieniądź gotówkowy i zmiany w zachowaniach płatniczych w Polsce w 2020 r. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH*, 182, 59–76.
- Kozieł, H. (2023). *Nowy rekord cen złota. Powód: spodziewane złagodzenie polityki Fed.* <https://pieniadze.rp.pl/kruszce/art39512261-nowy-rekord-cen-zlota-powod-spodziewane-zlagodzenie-polityki-fed>
- Kozińska, M. (2023a). Bezpieczeństwo inwestycji alternatywnych – perspektywa zamożnego klienta. W: K. Królik-Kołtunik (red.), *Inwestycje alternatywne w niespokojnych czasach. Inwestycje emocjonalne i kryptoaktywa* (s. 11–34). Wydawnictwo UMCS.
- Kozińska, M. (2023b). Issue of central bank digital currencies – potential consequences for the shape of the financial system. W: R. Aneja i R. Dygas (red.), *Digital currencies and the new global financial system* (s. 94–104). Routledge.
- Leszczyńska, C. (2022). Zasady funkcjonowania systemu z Bretton Woods a polityki walutowe państw Europy Zachodniej w latach 1946–1958. W: R. Bartkowiak, J. Ostaszewski i Z. Polański (red.), *System z Bretton Woods i jego dziedzictwo* (s. 21–54). Oficyna Wydawnicza SGH.
- Luszniewicz, J. (2018). Geneza systemu waluty złotej w Europie: aspekt krajowy i międzynarodowy. W: J. Łazor i W. Morawski (red.), *Systemy walutowe współczesnego świata* (s. 19–60). Polskie Towarzystwo Historii Gospodarczej.
- Morawski, W. (2002). *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*. Wydawnictwo Trio.
- NBP (Narodowy Bank Polski). (2021). *Narodowa Strategia Bezpieczeństwa Obrotu Gotówkowego (NSBOG)*. https://nbp.pl/wp-content/uploads/2022/09/NSBOG_skrot.pdf
- Pielach, M. (2020). *W 2020 r. szukaliśmy bezpieczeństwa w gotówce*. ObserwatorFinansowy.pl
- Rothbard, M. (2009). *Złoto, banki, ludzie. Krótka historia pieniądza*. Fijorr Publishing Company.
- Sedillot, R. (2002). *Moralna i niemoralna historia pieniądza*. Wydawnictwo W.A.B.
- Światowa Rada Złota. (2020). *Kluczowa rola złota w rezerwach banków centralnych*. <https://tavex.pl/kluczowa-rola-zlota-w-rezerwach-bankow-centralnych-swiatowa-rada-zlota/>
- Zaleska, M. (2015). Wyzwania przed unijnym sektorem bankowym. W: J. Nowakowski (red.), *W kierunku nowego ładu świata finansów* (s. 9–22). Oficyna Wydawnicza SGH.
- Zaleska, M. (2020). Rezerwy walutowe – „Rzecz Święta”. *Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 23(72), 268–279.
- Zaleska, M. (2021). Reakcja sieci bezpieczeństwa finansowego na wybuch pandemii COVID-19. W: M. Zaleska (red.), *Wpływ COVID-19 na finanse. Polska perspektywa* (s. 38–71). Difin.
- Zaleska, M. (2022). Wybrane trendy w bankowości centralnej. *Bank i Kredyt*, 53(3), 279–293.

9. EKONOMIA INSTYTUCJONALNA I FENOMEN KORPORACJI

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/9>

Institutional economics and corporation phenomenon

Abstract: What is economic-institutional input in recognising business group activities and significance? The results of literature studies are contained in two major sections. Section 1 informs about respective findings derived from Williamson's and North's theories constituting the core of new institutional economics. Section 2 presents respective extracts from inputs in economic-political thought by such institutionalists as Commons and Galbraith. The comparison inclines the author to following claims. Although the first strand of thought, thanks to Northian studies, recognizes politics in institutional environment of firm, it basically tends to avoid problems of power and subordination. The other strand claims that these problems do matter in economic analysis because due to concentration of power and wealth business groups enjoy advantage both in the economy and polity. The conclusion says that this dominant position of business groups must not be overlooked because of its practical consequences for economic diagnosis and policies.

Keywords: business groups, transaction costs, bargaining power, dominant position, institutional political economy.

Wstęp

Realia kapitalizmu ujawniają głęboki podział świata biznesu na tradycyjnie pojmowane przedsiębiorstwa (*individual businesses*) oraz zgrupowania firm (*business groups*). We współczesnej gospodarce ewidentnie liczą się gigantyczne wielopodmiotowe struktury: amerykańskie korporacje, japońskie keiretsu, koreańskie czebol, niemieckie koncerny. Potwierdzają to rozmiary pomocy udzielanej – przynajmniej w sytuacji kryzysu finansowego lub gospodarcze-

Sugerowane cytowanie: Ząbkowicz, A. (2024). Ekonomia instytucjonalna i fenomen korporacji. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 129–138). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/9>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

go – tym „ważnym dla systemu instytucjom” (*systemically relevant institutions*), a także ich waga w gospodarce. Produkcja korporacji według UNCTAD stanowiła w pierwszej dekadzie XXI wieku jedną czwartą globalnego PKB. W Polsce zagraniczne korporacje o transnarodowym zasięgu kontrolują usługi finansowe, największe przedsiębiorstwa, handel i eksport (Jasiecki, 2013, s. 382).

Wszelkie zintegrowane zgrupowania firm (bez względu na formę ich integracji i domenę działalności) w tym artykule będą określane słowem „korporacje”. Co na temat tego fenomenu ma do powiedzenia teoria ekonomii? W analitycznych ramach mikroekonomii powstaje wrażenie, że gospodarką kapitalistyczną rządzi wyłącznie konkurencja między indywidualnymi przedsiębiorcami; innymi słowy – że cała gospodarka jest rynkowa. Wielopodmiotowe organizacje gospodarujące i zasady ich funkcjonowania nie mieszczą się w tych ramach. John Kenneth Galbraith powiedział niegdyś otwarcie: „Wszystkie główne nurty myśli ekonomicznej unikają problemu wielkich korporacji” (Osiatyński, 2009, s. 330). Niemniej na obrzeżach głównego nurtu i poza nim rozwija się teoretyczny dorobek, który nie próbuje przejść do porządku dziennego nad zjawiskami takimi jak chociażby te zasygnalizowane na wstępie.

Celem artykułu jest przede wszystkim wskazanie na dorobek instytucjonalizmu w tym względzie – w sposób usystematyzowany w takim stopniu, w jakim pozwala ta krótka forma wypowiedzi. Przy tym nacisk został położony na nurt analiz zdecydowanie mniej popularny wśród współczesnych ekonomistów niż tzw. nowa ekonomia instytucjonalna. Najlepiej ujmując go, zdaniem autorki, określenie „instytucjonalna ekonomia polityczna”.

Praca została podzielona na dwie zasadnicze części, stosownie do dwóch całkiem odmiennych podejść widocznych w instytucjonalnej analizie kapitalizmu (Ząbkowicz, 2023a). Pierwsze z nich, bliższe sposobowi wyjaśniania w głównym nurcie teorii ekonomicznych, można by określić jako indywidualistyczno-racjonalistyczne. Z tej perspektywy pyta się o funkcjonalność lub efektywność, a gospodarkę widzi się głównie jako struktury instytucjonalne (na przykład *governance structure*). Drugie podejście ujęte jest tutaj za pomocą terminu „instytucjonalna ekonomia polityczna”, który sygnalizuje synergię instytucjonalizmu z dorobkiem ekonomii politycznej. Z tej perspektywy gospodarka i instytucje funkcjonują w sieci stosunków społecznych, tj. relacji między ludźmi. Tego rodzaju analizy nie mieszczą się zazwyczaj w granicach głównego nurtu ekonomii, wykorzystując na przykład radykalną czy postkeynesowską ekonomię polityczną, tradycyjną ekonomię instytucjonalną, historię gospodarczą i socjologię ekonomiczną, psychologię, nauki polityczne i inne. Czerpią z dorobku między innymi Commonsa (1968), Marksa (1933), Veblena (1958), Schumpetera (1995), Polanyiego (2010), Galbraitha (1979), który to dorobek stał się dziedzictwem wielu dyscyplin nauk społecznych.

Artykuł jest próbą odpowiedzi na pytanie, jaki wkład ekonomia instytucjonalna wnosi w postrzeganie aktywności zarobkowej biurokratycznych, wielopodmiotowych organizacji gospodarczych. W związku z tym część 1 prezentuje w skrócie, co na ten temat mają do powiedzenia indywidualistyczno-racjonalistyczne, funkcjonalistyczne teorie, a praktycznie – rozwijane w nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej teorie Olivera Williamsona i Douglasa C. Northa. Część 2 jest próbą syntezy tego, co na ten temat można wyczytać z ekonomiczno-politycznego (a nawet interdyscyplinarnego) dorobku rozwijanego w tradycji wyżej wymienionych z nazwiska myślicieli, niemniej najwięcej zawdzięcza ideom Galbraitha, bacznego obserwatora amerykańskiego kapitalizmu.

9.1. Funkcjonalistyczny instytucjonalizm: „widzialna ręka” firmy

Zgodnie z aksjomatem, charakterystycznym dla metody ekonomii, racjonalna jednostka szuka sposobów obniżenia kosztów lub zwiększenia korzyści. Funkcjonalistyczny instytucjonalizm rozwinął się na tej bazie, zainspirowany w znacznej mierze oryginalnym zagadnieniem kosztów transakcyjnych. W związku z tym ten gatunek myśli instytucjonalnej często określa się mianem ekonomii kosztów transakcji. Zgodnie z tym teoretycznym konceptem racjonalna jednostka szuka sposobów obniżenia kosztów związanych z zawieraniem transakcji nie tylko na rynku, ale także w ramach firmy. Korzystanie z mechanizmu cenowego kosztuje i organizacyjne struktury w wielu przypadkach stanowią bardziej funkcjonalne rozwiązanie (Williamson, 1971, 1975). Żywoćne znaczenie z uwagi na problem kosztów transakcyjnych ma instytucjonalne środowisko, w którym funkcjonują i rynek, i firma. Nieprzejrzystość lub brak określenia praw własności, niekompletność kontraktów oraz wysokie koszty egzekwowania umów oznaczają wysokie koszty transakcji i mają negatywne skutki dla awansu gospodarczego społeczeństw (North, 1990). Jest to być może najbardziej ważką część nowej ekonomii instytucjonalnej (Ząbkowicz, 2003).

Instytucjonalna ekonomia kosztów transakcji organizuje się zatem wokół pytania: Jaki zespół reguł, sprzężonych ze sposobami ich egzekwowania lub jaki rodzaj kontraktu obiecuje pożądany wynik w postaci możliwie najniższych całkowitych kosztów, to jest kosztów produkcji i transakcji? Przy tym oferuje dorobek znaczący, kiedy za przedmiot obieramy fenomen korporacji. Rozszerza bowiem zakres zainteresowań teoretycznych ekonomii, przykładając wagę do odmiennego od rynku sposobu działania „widzialnej ręki” w formie tzw. hierarchicznej organizacji w gospodarce. Zdaniem samego autora instytucjonalistycznej teorii firmy Williamsona w zakres zainteresowań teoretycznych włączone zostały między inny-

mi następujące problemy: firmy dominujące i oligopol, współczesna wielopodmiotowa organizacja w jej różnych postaciach (konglomerat, firma międzynarodowa, firma wielodziałowa, typ *keiretsu*), korporacyjna strategia i kontrola (*corporate governance*) (Williamson, 1998, s. 44–45). W miejsce jednostki nastawionej na zysk wprowadza się zagadnienia organizacji gospodarczej, a przede wszystkim problem kosztów, do jakich prowadzą niekompletne kontrakty, ale także – oportunistyczne zachowania pracowników i kontrahentów. Ponadto, z uwagi na prawa własności, niekompletność kontraktów i koszty egzekwowania umów, w zakres teoretycznych rozważań wchodzi relacje między biznesem i państwem. North (1990) podstawowe znaczenie w skutecznym egzekwowaniu kontraktów przypisuje bowiem stronie trzeciej, czyli państwu z jego instytucjonalnymi strukturami. Tym samym nowa ekonomia instytucjonalna przerzuca pomost, którego brak standardowej ekonomii, gdzie przedsiębiorca i rząd funkcjonują w zasadniczo odrębnych światach mikroekonomii i makroekonomii.

W sumie referowany nurt prezentuje funkcjonalne cechy kapitalizmu jako systemu społeczno-gospodarczego. Obraz ten opiera się na przesłance, że instytucje rozwiązują konflikty. Sprawne instytucje przyczyniają się bowiem do skutecznego egzekwowania kontraktów, poskramiają oportunizm i pomagają łagodzić sprzeczności, dzięki czemu określony układ instytucjonalny zapewnia względną stabilność warunków aktywności ludzkiej.

9.2. Instytucjonalna ekonomia polityczna: władza korporacji

Instytucje kształtują myślenie, motywację i działanie ludzi. Zgodnie z przesłanką instytucjonalizmu w ekonomii to z powodu instytucji współpraca ludzi w niektórych przypadkach umożliwia czerpanie korzyści z aktywności zarobkowej, w innych zaś jest nieproduktywna społecznie, rodzi gospodarczą stagnację i upadek. Instytucjonalna ekonomia polityczna różni się od poprzedniego funkcjonalistycznego podejścia przede wszystkim tym, że głównym zagadnieniem czyni władzę w gospodarce i przymus w układzie instytucjonalnym. Władzę upatruje nie tylko w relacjach państwa i firm, lecz także w stosunkach między firmami i gospodarstwami domowymi, między firmami wzajemnie, a także w obrębie firmy w postaci zależności pracownika od pracodawcy. Można przyjąć, że w ślad za ekonomią polityczną (por. Federowicz, 2004) za główne uznaje pytanie, jakie społeczne i polityczne mechanizmy sprawowania władzy stoją za procesami gospodarczymi.

Instytucjonalna ekonomia polityczna rozwija się w rezultacie krytycznej obserwacji kapitalizmu oraz znaczenia dużych grup w jego funkcjonowaniu.

W związku z tym ma nieco inny pogląd na koordynację w gospodarce niż nowa ekonomia instytucjonalna. Mianowicie instytucje nie tylko rozwiązują konflikty, ale także je rodzą na tle podziału dochodu i panowania.

Ów nurt instytucjonalizmu, podobnie jak ten pierwszy, stanowi swoiste rozszerzenie zakresu zainteresowań teoretycznych standardowej ekonomii. W interesującej nas kwestii przeciwstawia indywidualnej przedsiębiorczości na rynku, propagowanej przez akademicką wiedzę ekonomiczną wzrost korporacji, który w dużej mierze ma biurokratyczny charakter. W zakres analiz włącza fakt, że w firmach wchodzących w skład korporacji kontrola i strategia należy nie tyle do ich właścicieli, co do kadry zarządzającej, a decyzje podejmowane są z pomocą armii specjalistów. Menedżerowie i specjaliści, czyli tzw. technostruktura, są hierarchicznie przyporządkowani do różnych zadań i departamentów oraz rozliczani według rutynowych procedur, co nadaje ich pracy biurokratyczny rys (Galbraith, 1979).

Ta perspektywa oferuje zatem dosyć wyraźne rozróżnienie między domenami tradycyjnie rozumianych przedsiębiorstw i wielkich korporacji. Galbraith artykułuje to rozróżnienie *explicite*, mówiąc o „sektorze rynkowym” i „sektorze planującym”. Ten pierwszy zdaje się odpowiadać przedsiębiorczości na rynku, a ten drugi jest domeną wielopodmiotowych, biurokratycznych organizacji gospodarczych. Wielopodmiotowość często łączy się z procesem integracji wyspecjalizowanych dziedzin działalności zarobkowej w ramach hierarchicznej struktury, która jest w stanie funkcjonować dzięki korporacyjnej biurokracji. W konsekwencji skala działalności zarobkowej korporacji jest nieporównywalna z zakresem tradycyjnego przedsiębiorstwa. Oprócz tego podmioty gospodarcze, „zaludniające” sektor planujący, charakteryzuje (szczególnie w warunkach amerykańskich) finansowanie zewnętrzne i to, że normą jest nieustanna zmiana właściciela (Ingham, 2011, s. 155).

Wszystko to stanowi kontrast z tradycyjnym obrazem przedsiębiorstwa w ekonomii i publicystyce. Jednak najważniejszym uzasadnieniem konsekwentnego rozgraniczania obu domen biznesu (przynajmniej dla ekonomisty) wydaje się to, że korporacje stosują inne metody utrzymywania się na rynku niż klasyczna konkurencja (Galbraith 1973, 1979, 2005). Pozycja planującego sektora korporacji jawnie łączy się z władzą. Wynika to z sensu nazwy, którą nadał mu Galbraith. Według niego „[w]szelkie planowanie dąży do uzyskania kontroli nad przekonaniem – do zapewnienia, by w swych myślach i działaniach ludzie dostosowywali się do tego, co jest wygodne dla planujących” (Galbraith, 1979, s. 349–350). Pozycja korporacji wynika przede wszystkim z dążenia do wywierania wpływu na zachowania innych uczestników życia gospodarczego. W rzeczywistości ów sektor posiada władzę nie tylko nad cenami, jak w teorii monopolu lub oligopolu (*price makers*), lecz także nad zachowaniem konsumentów, postępowaniem dostawców oraz działaniem państwa.

Organizacje gospodarcze, zwane tutaj korporacjami, mogą wywierać wpływ, gdyż posiadają – jak się wyraziła Susan Strange (1996) – władzę strukturalną. Ich operacje często ważą na rynkach finansowych, zwłaszcza tych mniej rozwiniętych. Zazwyczaj zajmują kluczowe pozycje w łańcuchach produkcji i dostaw. Dysponują nadzwyczajnymi możliwościami marketingowymi i funduszami na badania i rozwój. Mówiąc krótko, ich pozycja w strukturze gospodarki jest nieporównywalna z pozycją klasycznych przedsiębiorstw, o konsumentach nie wspominając. Siła przetargowa w stosunkach między korporacją i jej kontrahentami z sektora rynkowego jest nierówna. Z tych i innych powodów zintegrowane zgrupowania firm mają władzę w organizacji produkcji i strukturze wymiany. Przejawia się ona tym, że mogą dyktować ceny i warunki dostawcom, kontrolować kanały dystrybucji, narzucać ceny oraz sztuczne potrzeby nabywcom.

Korporacje mogą wywierać wpływ również mniej bezpośrednio i zarazem bardziej intencjonalnie, lobbując w strukturach państwa przy zamówieniach rządowych bądź przy okazji wprowadzania nowych reguł prawnych lub zabiegając o uprzywilejowany dostęp do surowców czy infrastruktury. Skłonne do tego wydają się wszystkie firmy, jeżeli tylko posiadają wystarczające środki i odpowiednie kontakty w sferze polityki publicznej (*polity*), jednak naciski płynące z sektora korporacyjnego odnoszą z reguły lepszy skutek. W walce o względy polityków i biurokratów państwowych ma bowiem znaczenie udział wielopodmiotowych organizacji gospodarczych w potencjale produkcyjnym gospodarek wysoko rozwiniętych. Natomiast w gospodarkach takich jak polska wyjątkową siłą nacisku dysponują korporacje transnarodowe (Jasiecki, 2013, s. 382–390). Warto zauważyć, że gra w sferze polityki publicznej niejednokrotnie toczy się przeciw konkurencji. Tak jest w przypadkach, kiedy lobbyści zabiegają o bariery wejścia na rynek i podział rynku lub o wykluczenie konkurentów z pomocą państwa (tajemnica przedsiębiorstwa, patenty).

W sumie w wielopodmiotowych biurokratycznych organizacjach przyjmujących postać „kolektywnego przedsiębiorcy” skupia się nielegitymizowana politycznie, realna władza. Zgrupowania firm bywają dominujące w sensie wpływu, jaki wywierają na innych uczestników procesu gospodarowania (w tym na indywidualne przedsiębiorstwa i pracowników), a także na państwo. Fenomen ten wydaje się immanentną cechą kapitalizmu, w związku z tym nie powinien być ignorowany w analizach ekonomicznych (Ząbkowicz, 2023b).

Podsumowanie

Instytucjonalistyczne analizy odnoszą się do zjawiska korporacji, ale wyraźnie w różny sposób.

Kiedy pytamy, jaki wkład ekonomia instytucjonalna wnosi w postrzeganie aktywności zarobkowej biurokratycznych, wielopodmiotowych organizacji gospodarczych, teorie w nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej okazują się ważne dla tematu. Wprowadzają bowiem do analiz ekonomicznych różne aspekty realnie funkcjonujących organizacji. Dzięki jednemu ze swoich podstawowych konstruktów (*governance structure*) uwzględniają hierarchię i stowarzyszenia. Generalnie jednak stronią od podjęcia zagadnienia grup biznesowych wprost. Zarysowana powyżej williamsonowska teoria firmy dzieli tę cechę z innymi ekonomicznymi teoriami firmy. Zajmuje się ona raczej prawami własności oraz abstrakcyjną hierarchiczną organizacją niż realnie funkcjonującą strukturą (na przykład spółki kapitałowej). W sensie bardziej ogólnym funkcjonalistyczny instytucjonalizm, analizując problemy organizacji gospodarczej, raczej pomija skutki nierównego rozłożenia bogactwa i nierównego dostępu w społecznym procesie podejmowania decyzji, czyli w istocie – władzę i podporządkowanie. Jednym słowem, najbardziej popularne teorie instytucjonalistyczne dyskretnie nie odnotowują kwestii władzy, jaką mają wielopodmiotowe organizacje firm w gospodarce.

Analiza fenomenu korporacji powinna jednak sięgać głębiej. Różne formy organizacyjne i własnościowe przedsiębiorstwa jak najbardziej powinny pozostać ważnym obiektem analizy instytucjonalnej (Wilkin, 2016, s. 220). Jednak dla badacza gospodarki niemniej ważne wydaje się pytanie, w jaki sposób nierówny dostęp, nierówny podział dochodu i wyzysk wpływają na efekty gospodarowania. W działalności gospodarczej „naturalny” mechanizm konkurencji, podobnie jak rachunek nakładów i kosztów (w tym kosztów transakcyjnych), nie przesądza o zarobkach, bowiem koncentracja władzy i bogactwa także ma znaczenie. Wyzwanie to podejmuje instytucjonalna ekonomia polityczna. Zgodnie z tym nurtem myślenia zasoby w dyspozycji i inicjatywa w zdobywaniu nowych możliwości sprzedaży predestynują wielopodmiotowe organizacje gospodarcze do zajmowania pozycji dominującej względem indywidualnych przedsiębiorstw i konsumentów. Siła ekonomiczna uprzywilejowuje je w dostępie do władzy publicznej, a nawet predestynuje do tego, aby stawać do targów z administracją rządową. Należałoby dodać, że problem dominacji i władzy korporacji nabiera niebezpiecznej wagi w stosunkach z rządami stosunkowo małych gospodarek otwartych, takich jak gospodarka polska, gdzie autonomia państwa w sterowaniu gospodarką dość łatwo może ulec ograniczeniu z powodu wielkich gospodarujących organizacji, prowadzących transgraniczne interesy. Ich preferencje i lobbings nabierają znaczenia w kształtowaniu regulacyjnego otoczenia firm, a w konsekwencji wywierają wpływ także na funkcjonowanie i konkurowanie małych i średnich przedsiębiorstw. Ów potencjał wielopodmiotowych organizacji gospodarczych funkcjonalistyczne teorie firmy zdają się ignorować, a nawet tuszować.

Opowiedzenie się na rzecz perspektywy przyjętej w instytucjonalnej ekonomii politycznej nie musi wcale oznaczać bezwzględnego oskarżenia pod adresem korporacji, bowiem efekt netto funkcjonowania wielopodmiotowych organizacji gospodarczych raczej trudno określić i nie jest on bynajmniej oczywisty. Faktycznie produkcyjne zgrupowania firm stać na stosunkowo nowoczesną technologię, finansowe zaś zgrupowania firm, czyli grupy banków uniwersalnych i inwestycyjnych funkcjonujące na krajowych i zagranicznych rynkach finansowych, stały się niezbędnym ogniwem w procesie finansowania działalności gospodarczej. Ekonomista dokonuje oceny przede wszystkim z punktu widzenia konkurencji i korzyści konsumenta. Otóż wysoka koncentracja często jest korzystna dla gospodarstw domowych z wymienionych względów. Straty w sensie dobrobytu społecznego powstają dopiero wówczas, gdy dominacja wielopodmiotowych organizacji gospodarczych staje się nieefektywna (Noga, 2022), a chodzi tu przede wszystkim o naruszenie zasad konkurencji.

W sferze teorii widać podejście do fenomenu korporacji jakby z dwóch stron. Z jednej strony nowa ekonomia instytucjonalna, a ściślej williamsonowska teoria firmy, kładzie nacisk na funkcjonalność hierarchicznej struktury. Wobec tego należałoby domniemywać, że nawet jeżeli dochodzi do dominacji korporacji na danym rynku, to zazwyczaj jest ona efektywna. Z drugiej strony z perspektywy instytucjonalnej ekonomii politycznej wzrost takich biurokratycznych organizacji to w dużej mierze efekt nierównego dostępu, nierównego podziału dochodu i wyzysku. Znamienne, że powszechnie znane z nazwy „firmy”, a w istocie potężne zgrupowania firm, pozwalają kojarzyć się z opowieścią o inicjatywnym przedsiębiorcy i swobodzie gospodarowania. Jednak „walka o wolny rynek” prowadzona przez kapitalistycznych kolektywnych przedsiębiorców, jak zauważył historyk gospodarki Fernand Braudel, kończy się zwykle zamknięciem rynku: „Kapitałiści są stronami zainteresowanymi postępującym rozszerzaniem wolnego rynku dopóty, dopóki niektórym z nich nie uda się, albo dzięki zdobyciu przywilejów od władzy politycznej, albo wyłącznie za pomocą władzy ich kapitału, zyskanie monopolu już to zbytu dóbr, już to nabywania rzeczowych środków produkcji, i zamknięcie rynku” (Braudel, 2019, s. 486). Wobec tego należałoby, nie zważając na mit wolnego rynku, zajmować się realnymi problemami, jakie powstają w stosunkach gigantów z ich konkurentami na rynku oraz państwowymi regulatorami. W sumie chodziłoby o to, aby fenomen korporacji w sferze teorii i pracach ekonomistów był prezentowany w sposób bardziej otwarty, wyważony i niejednostronny.

Jaki pożytek dla rozumiejącej ekonomii ma uznanie faktu, że oprócz klasycznych przedsiębiorstw w gospodarce funkcjonują znacznie potężniejsze od nich wielopodmiotowe organizacje? Ekonomista oddany idei swobodnego gospodarowania, wzmocniony w tym aparatem analitycznym rozwiniętym

w neoklasycznej tradycji uprawiania swojej dyscypliny, jest zdecydowanym antyetatystą, zwolennikiem i ewentualnie autorem programów ograniczających rolę państwa w gospodarce. Tak ukierunkowane doradztwo i reformy w realiach współczesnego kapitalizmu działają między innymi na rzecz swobody wielkich grup przemysłowo-finansowo-technologicznych. Paradoksalnie wbrew programowej apolityczności głównego nurtu ekonomii, mogą powiększać władzę korporacji w gospodarce. Jak to ujął Galbraith, na rynkach, na których korporacje są wielkie i potężne, „produkujące przedsiębiorstwo sięga po kontrolę swoich rynków i poza nie, żeby kierować zachowaniem się rynku i kształtować postawy społeczne tych, którym pozornie służy” (Landreth i Colander, 1998, s. 578). Wycofywanie się państwa to *de facto* większa swoboda kontroli rynków i kształtowania postaw społecznych przez korporacje.

Czy oznacza to działanie na rzecz dobrobytu społecznego? Nauczanie, oparte głównie na liberalnych teoriach ekonomicznych, przyczynia się do upowszechnienia wizerunku wolnego i innowacyjnego przedsiębiorcy. Pozycja schumpeterowskiego przedsiębiorcy na rynku nie jest porównywalna z pozycją całych grup przedsiębiorstw. Nie wydaje się zatem, aby źródłem przewag zintegrowanych zgrupowań firm była konkurencja równych, związana z ponoszeniem odpowiedzialności za błędne decyzje i wynikające z błędnych działań długi. Warto mieć na względzie, że uwolnienie dominujących zgrupowań firm od kontroli państwowej nie musi służyć wzmocnieniu wartości takich jak odpowiedzialność, uczciwa konkurencja itp., które w rozumieniu liberalnej ekonomii są fundamentem dobrze funkcjonującej gospodarki i społeczeństwa.

Patrząc na wielopodmiotowe biurokratyczne organizacje w kontekście stosunków z państwem, niekorporacyjnymi klientami i przedsiębiorstwami o znacznie mniejszej sile rynkowej, dotykamy zagadnienia władzy, a to prowadzi do całkiem nowego obrazu koordynacji w gospodarce z udziałem zgrupowań firm. Takie przekonania, niedogodne dla „sektora planującego”, ignoruje się jednak albo pętnuje jako pozbawione precyzji lub dobrej reputacji naukowej.

Bibliografia

- Braudel, F. (2019). *Gry wymiany. Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm XV–XVIII wiek* (t. 2). Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Commons, J. R. (1968). *Legal foundations of capitalism*. University of Wisconsin Press.
- Federowicz, M. (2004). *Różnorodność kapitalizmu, instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej*. Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Galbraith, J. K. (1973). *Spoleczeństwo dobrobytu – państwo przemysłowe*. Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Galbraith, J. K. (1979). *Ekonomia a cele społeczne*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Galbraith, J. K. (2005). *Gospodarka niewinnego oszustwa*. MT Biznes.
- Ingham, G. (2011). *Kapitalizm*. Wydawnictwo Sic!
- Jasiecki, K. (2013). *Kapitalizm po polsku*. Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Landreth, H. i Colander, D. C. (1998). *Historia myśli ekonomicznej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Marks, K. (1933). *Wage, labour and capital*. International Publishers.
- Noga, A. (2022). *Teoria konkurencji. Ekonomiczna teoria wszystkiego*. Poltext.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Osiatyński, W. (red.). (2009). *Zrozumieć świat. Rozmowy z uczonymi 25 lat później*. Czytelnik.
- Polanyi, K. (2010). *Wielka transformacja*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schumpeter, J. A. (1995). *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Strange, S. (1996). *The retreat of the state. The diffusion of power in the world economy*. Cambridge University Press.
- Veblen, T. (1958). *The theory of business enterprise*. New American Library.
- Wilkin, J. (2016). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Williamson, O. (1971). The vertical integration of production: Market failure considerations, *American Economic Review*, 61(2), 112–123.
- Williamson, O. (1975). *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organization*. Free Press.
- Williamson, O. (1998). Transaction cost economic: How it works; where it is headed. *De Economist*, 146(1), 23–58.
- Ząbkowicz, A. (2003). Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii. *Ekonomista*, 6, 795–824.
- Ząbkowicz, A. (2023a). Teoretyczne narzędzia instytucjonalnej analizy kapitalizmu. *Optimum*, 2, 7–19.
- Ząbkowicz, A. (2023b). *Państwo wobec grup dominujących w gospodarce. Perspektywa instytucjonalnej ekonomii politycznej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

CZĘŚĆ II

**INSTYTUCJE
W PRAKTYCE GOSPODAROWANIA**

 **Maciej Bałtowski**

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
maciej.baltowski@mail.umcs.pl

10. WŁASNOŚĆ PAŃSTWOWA WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE – ZNACZENIE, FUNKCJE

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/10>

State ownership in the contemporary economy – meaning, functions

Abstract: Among the wide range of factors and institutional conditions affecting the economy and being the subject of economists' research, state ownership in the economy – its types, importance and functions – often seems to be misunderstood. The aim of this chapter is to make an attempt, partly original, at a contemporary approach to state ownership (state-owned enterprises) in economics. The chapter consists of four parts. In the first one, I present the controversies related to the separation and definition of state ownership and state-owned enterprises. In the second one, I show the importance and place of state-owned enterprises in the economy and in modern, very diverse economies. In the third part, I discuss the functions of state-owned enterprises. In conclusion, I formulate some comments and conclusions of a more general nature.

Keywords: state-owned enterprise, function of state-owned enterprises.

Wstęp

Spośród szerokiego spektrum czynników i uwarunkowań instytucjonalnych oddziałujących na gospodarkę i stanowiących przedmiot badań ekonomistów własność państwowa w gospodarce – jej rodzaje, znaczenie i funkcje – wydaje się często niewłaściwie rozumiana. Celem niniejszego artykułu jest podjęcie próby, po części oryginalnej, współczesnego ujęcia własności państwowej (przedsiębiorstw państwowych) w ekonomii i gospodarce. Artykuł składa się z czterech

Sugerowane cytowanie: Bałtowski, M. (2024). Własność państwowa we współczesnej gospodarce – znaczenie, funkcje. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 141–153). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/10>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

części. W pierwszej przedstawiam kontrowersje związane z wyodrębnianiem i definiowaniem własności państwowej i przedsiębiorstw państwowych. W drugiej pokazuję znaczenie i miejsce przedsiębiorstw państwowych w ekonomii oraz we współczesnych, bardzo różnorodnych gospodarkach. W trzeciej części omawiam funkcje przedsiębiorstw państwowych. W zakończeniu formułuję kilka uwag i wniosków o ogólniejszym charakterze.

10.1. Wyodrębnianie i definiowanie przedsiębiorstw państwowych

Jakkolwiek intuicja wykształconego ekonomisty dość jasno podpowiada, czym są przedsiębiorstwa państwowe (*state-owned enterprises* – SOEs; zwane dalej SOEs) i jaka jest ich rola i znaczenie w gospodarce, to badania naukowe, których przedmiotem są SOEs, stanowią wyjątkowo niewdzięczne i trudne pole analiz ekonomicznych. Kluczową kwestią jest właściwe, jednoznaczne wyodrębnienie i zdefiniowanie tego rodzaju podmiotów.

Z dwóch powodów jest to problem bardzo skomplikowany, w zasadzie nieposiadający w pełni poprawnego metodologicznie rozwiązania. Po pierwsze zbiór przedsiębiorstw państwowych jest rozmyty. Zarówno wydzielenie SOEs ze zbioru wszystkich przedsiębiorstw w gospodarce, tzn. oddzielenie SOEs od przedsiębiorstw prywatnych, jak i oddzielenie SOEs od innych, niekomercyjnych podmiotów państwowych, musi być zawsze w pewnym stopniu oparte na arbitralnych założeniach i decyzjach badacza.

Po drugie badacze SOEs muszą nieustannie identyfikować i uwzględniać w swoich analizach rozbieżności między tym, co formalne – zapisane czy zadeklarowane w oficjalnych statystykach i dokumentach, a tym, co faktyczne – istniejące w codziennym funkcjonowaniu. Przy czym – i to jest czynnik wywołujący dodatkowe problemy – te rozbieżności są bardzo różne w różnych krajach. Niewielkie w ustabilizowanych gospodarkach państw prawa i bardzo znaczące w gospodarkach o niższym poziomie zinstytucjonalizowania, a jednocześnie dużym udziale SOEs, jak chińska, rosyjska czy egipska. Zatem w przypadku badań porównawczych, obejmujących wiele krajów, problemem jest różnorodność i wzajemna nieprzystawalność danych dotyczących SOEs pochodzących ze statystyk publicznych poszczególnych krajów, a także ich różna wiarygodność.

Tradycyjnie przedsiębiorstwa państwowe wyodrębniano z szerszego zbioru przedsiębiorstw w gospodarce na podstawie kryterium wielkości udziałów właścicielskich i określano je jako podmioty gospodarcze o stuprocentowych lub większościowych udziałach właścicielskich państwa. Niekiedy nawet podmioty o mniejszościowych udziałach państwa, rzędu 30%–40%, również były

określane jako przedsiębiorstwa państwowe. Takie stanowisko prezentowane jest na przykład w klasycznej monografii pod redakcją Toninello (2000), a także w wielu współczesnych raportach i badaniach (OECD, 2016; Szarzec i in., 2021).

Od kilkunastu lat, wraz ze wzrostem różnorodności przedsiębiorstw państwowych w świecie, podstawa wyodrębniania tego rodzaju podmiotów zaczęła się zmieniać. Kryterium przesadzającym o zaliczeniu (bądź nie) danego podmiotu do zbioru przedsiębiorstw państwowych stawała się kontrola korporacyjna ze strony państwa, czyli rzeczywiste władztwo organów państwa nad przedsiębiorstwem. W tym sensie jako przedsiębiorstwa państwowe określane są podmioty, wobec których państwo, niezależnie od wielkości swoich udziałów właścicielskich, jest w stanie realizować faktyczną kontrolę korporacyjną (Bałtowski i Kwiatkowski, 2022, rozdział 3; OECD, 2018). W ujęciu praktycznym ta kontrola korporacyjna sprowadza się do istotnego wpływu państwa na trzy elementy: składu osobowego organów danego podmiotu (spółki), podziału zysku oraz określania strategii rozwoju.

Te dwa podejścia do definiowania SOES się nie wykluczają. Wszystkie podmioty, w których państwo posiada właścicielskie udziały stuprocentowe lub większościowe, znajdują się co do zasady pod kontrolą korporacyjną państwa. Natomiast istnieją również podmioty o mniejszościowych udziałach państwa, które jednak faktycznie znajdują się w domenie państwowej. Definicja oparta na kryterium kontroli korporacyjnej jest więc nieco szersza, obejmuje większą liczbę podmiotów określanych jako przedsiębiorstwa państwowe niż definicja bazująca na kryterium wielkości udziałów właścicielskich.

10.2. Znaczenie przedsiębiorstw państwowych w ekonomii i gospodarce

Ekonomiści od lat mają ambiwalentny stosunek do SOEs. Z jednej strony ich istnienie jest w dużym stopniu ignorowane zarówno przez ekonomię głównego nurtu, jak i przez ekonomię keynesowską. W najpopularniejszych światowych podręcznikach, które kształtowały myślenie o gospodarce kolejnych pokoleń ekonomistów na świecie, takich jak *Economics* Samuelsona i Nordhaus, *Principles of Economics* Mankiwa czy *Economics* Krugmana i Wells, brak jest rozdziałów bądź obszerniejszych fragmentów na temat miejsca i znaczenia SOEs w gospodarce. Samuelson i Nordhaus wprawdzie kilkakrotnie wspominają o roli SOEs, jednak zawsze w marginalny sposób. Jedynie przy analizie gospodarki chińskiej i systemu socjalistycznego nieco szerzej omawiają to zagadnienie. Mankiw, Krugman i Wells piszą o SOEs tylko w kontekście rozwiązywania problemów związanych z istnieniem monopolu w gospodarce.

Również w koncepcjach polityki gospodarczej bazujących na teorii ekonomii rola SOEs i właścicielskie narzędzia polityki są albo zupełnie ignorowane, albo traktowane zdawkowo jako poboczne elementy polityki przemysłowej. Przykładem może być choćby ujęcie Tanziego (2011), który w klasyfikacji sposobów oddziaływania państwa na gospodarkę wyróżnił jako podstawowe narzędzia fiskalne (podatki, subsydia) oraz narzędzia regulacyjne (przepisy prawne, zakazy i nakazy). Natomiast oddziaływanie przez własność przyporządkował do grupy „pozostałych” mniej znaczących instrumentów polityki gospodarczej.

Z drugiej strony ogląd rzeczywistości gospodarczej pokazuje, że SOEs – szczególnego rodzaju podmioty gospodarcze – od setek lat istnieją we wszystkich gospodarkach, a w wielu odgrywają bardzo istotną rolę. Oczywiście wielu ekonomistów zauważa w aspekcie SOEs „a mismatch between doctrines and reality” (Florio, 2014). Wytłumaczeniem wydaje się głęboka zmiana układu sił w gospodarce globalnej w ostatnich 20–30 latach. W czasach gdy wzorce ekonomii kształtowały książki Samuelsona czy Mankiwa, gospodarki typu zachodniego, w modelowym ujęciu prywatne i konkurencyjne, wydawały się niezastąpionym źródłem bogactwa i w konsekwencji dobrobytu obywateli. A w najważniejszej przez dekady na świecie gospodarce Stanów Zjednoczonych SOEs odgrywały zawsze zupełnie marginalną rolę.

Dziś sytuacja jest zasadniczo inna. Hipoteza o wyższości gospodarki rynkowego kapitalizmu, opartego na prywatnych przedsiębiorstwach, nad gospodarką z obszernym sektorem SOE, szczególnie w aspekcie możliwości rozwojowych, byłaby trudna do jednoznacznego udowodnienia. Chiny, traktowane przez dziesiątki lat jako gospodarczy Trzeci Świat, stały się potęgą porównywalną jedynie z wieloletnim hegemonem, tj. Stanami Zjednoczonymi. A w gronie najważniejszych światowych gospodarek kraje z obszernym sektorem SOE, takie jak Indie, Brazylia czy Indonezja zaczynają zajmować stopniowo miejsca historycznie przynależne Wielkiej Brytanii, Francji czy Włochom.

Porównanie obecności i znaczenia SOEs w dwóch największych i najważniejszych współcześnie gospodarkach świata, tj. w Stanach Zjednoczonych i Chinach, przynosi spektakularne rezultaty. W roku 2018 udział SOEs, według przychodów operacyjnych, w zbiorze 100 największych przedsiębiorstw niefinansowych (Top 100) w USA wynosił 0,6%, zaś w Chinach 85%, czyli 140 razy więcej! Jedyne amerykańskie SOE w grupie Top 100 znajduje się na pozycji 36. W Chinach zaś siedem czołowych miejsc na liście Top 100 zajmują SOEs, a łącznie w chińskim Top 100 jest ich 78*.

Równie wyraźne, choć nieco mniej spektakularne wyniki przynosi porównanie trzech czołowych gospodarek krajów rozwiniętych (Japonia, Niemcy,

* Wszystkie dane ilościowe w niniejszym artykule pochodzą z oryginalnych badań empirycznych autora zawartych w: (Bałtowski i Kwiatkowski, 2022).

Wielka Brytania) oraz trzech czołowych gospodarek krajów doganiających (Indie, Brazylia, Indonezja) (tabela 10.1).

Tabela 10.1. Udziały SOEs (według różnych miar*) w sześciu wybranych wielkich gospodarkach świata i w Polsce

Kraj	SS-100 (%)		Liczba SOEs w Top 100		Rev-SOEs/GDP (%)	
	2009	2018	2009	2018	2009	2018
Japonia	6,7	7,9	3	5	4,0	4,9
Niemcy	13,1	10,4	8	8	7,9	6,8
Wielka Brytania	1,1	2,4	2	2	0,8	0,6
Średnia	7,0	6,9	4,4	5,0	4,2	4,1
Indie	46,9	40,7	33	32	20,5	12,7
Brazylia	43,9	37,1	16	14	12,0	9,0
Indonezja	55,5	57,0	23	19	14,7	11,0
Średnia	48,8	44,9	24,0	21,7	15,7	10,9
Polska	46,0	49,4	24	20	18,4	16,5

Źródło: opracowanie własne.

Z danych zawartych w tabeli 10.1 wynika, że udział SOEs w największych gospodarkach krajów rozwiniętych jest, średnio rzecz biorąc, 5–7 razy mniejszy (według różnych miar udziału) niż w największych gospodarkach krajów rozwijających się. Co ciekawe, o ile w gospodarkach krajów rozwiniętych udział ten nie zmienił się w zasadzie w okresie 2009–2018, o tyle w tej drugiej grupie gospodarek wyraźnie zmalał (zapewne z powodu szybszego rozwoju sektora przedsiębiorstw prywatnych). Można też stwierdzić, że udział SOEs w gospodarce Polski jest duży – wyższy nawet niż, przeciętnie, w analizowanych gospodarkach krajów rozwijających się.

10.3. Funkcje SOEs

Literatura na temat funkcji SOEs jest obszerna, a najnowszy stan wiedzy czytelnik może znaleźć na przykład w Routledge Handbook (Bernier i in., 2020), szczególnie w rozdziałach 3, 4 oraz 31. Problem analizowany jest dogłębnie także w raportach OECD (OECD, 2018).

* SS-100 to udział SOEs w Top 100 według przychodów operacyjnych, Rev-SOEs/GDP to stosunek przychodów operacyjnych SOEs z Top 100 do PKB (więcej w: Bałtowski i Kwiatkowski, 2022, rozdz. 3).

Analizy te cechują się jednak zwykle dwiema słabościami, typowymi zresztą dla opracowań badawczych, zarówno teoretycznych, jak i empirycznych, dotyczących współczesnych SOEs. Po pierwsze koncentrują się na rozwiniętych gospodarkach Zachodu (lub gospodarkach krajów członkowskich OECD). Z rzadka obejmują inne, coraz ważniejsze we współczesnym świecie gospodarki, takie jak chińska, indyjska, indonezyjska czy tajlandzka, w których rola gospodarcza SOEs jest znacznie większa niż w krajach Zachodu, a funkcje SOEs są istotnie szersze i inaczej definiowane.

Po drugie dotyczą zwykle funkcji SOEs przedstawianych w różnych dokumentach przez państwo-właściciela, które często istotnie odbiegają od faktycznych realizowanych funkcji gospodarczych oraz polityczno-gospodarczych. Faktyczne, a nie te deklarowane, funkcje SOEs są w wielu przypadkach ukrywane czy kamuflowane przez państwo.

Rozdźwięk między funkcjami deklarowanymi a faktycznymi, dostrzegalny na poziomie badań gospodarki, na poziomie badań teoretycznych przejawia się w mieszanii, czy niedostatecznym rozróżnianiu funkcji SOEs w ujęciu normatywnym lub pozytywnym. Z reguły badacze rozważają pożądane czy nawet idealne stany, mające niewiele wspólnego z faktycznym działaniem SOEs (Putniņš, 2020, s. 233–234).

Ujęcie normatywne, oznaczające ukazywanie i postulowanie rozwiązań dotyczących „właściwego” funkcjonowania SOEs, jest od wielu lat propagowane przez OECD, głównie w postaci różnego rodzaju dobrych praktyk i wytycznych kierowanych do rządów. Taki charakter ma na przykład podstawowy dokument OECD dotyczący nadzoru właścicielskiego państwa i reguł zarządzania SOEs (OECD, 2005, s. 17–18). Podobnie Szarzec pisze o warunkach, jakie musi spełnić państwo, aby być „dobrym właścicielem przedsiębiorstw” (Szarzec, 2023).

Dobre rady (by nie powiedzieć – pobożne życzenia) dotyczące funkcji SOEs w gospodarce, formułowane jako rekomendacje dla rządów, rzadko znajdują odzwierciedlenie w rzeczywistości. Stan faktyczny w większości gospodarek świata jest zdecydowanie odległy od idealnego wzorca. Przestrzeganie dobrych praktyk zdarza się w niektórych rozwiniętych krajach Zachodu, w których albo rola SOEs w gospodarce nie jest duża (jak Niderlandy czy Belgia), albo które przez lata wypracowały właściwe zasady nadzoru właścicielskiego państwa (jako przykład podawana jest zwykle – i słusznie – Norwegia). Natomiast w zdecydowanej większości krajów świata, szczególnie w krajach rozwijających się, w których SOEs odgrywają bardzo znaczącą rolę, funkcje wypełniane przez nie w gospodarce są odległe od zaleceń OECD i normatywnych postulatów formułowanych w badaniach teoretycznych.

Patrząc w ujęciu pozytywnym na SOEs w skali globalnej, zauważamy olbrzymie zróżnicowanie ich faktycznych funkcji gospodarczych i pozago-

spodarczych – trudno odnaleźć ogólne wzorce czy schematy umożliwiające systematyzację tego zjawiska. Zauważyć można jedynie, że oczekiwania formułowane przez rządy wobec SOEs są silnie związane z ustrojem politycznym i instytucjonalnym danego państwa. Ogólnie rzecz biorąc, im bardziej dane państwo oddala się od wzorca demokratycznego państwa prawa, tym więcej różnorodnych, nieekonomicznych celów jest formułowanych wobec SOEs przez państwowego właściciela i tym obszerniejszy jest wachlarz funkcji rzeczywiście przez nie realizowanych.

W perspektywie historycznej zarówno deklarowane, jak i faktycznie realizowane funkcje SOEs, gospodarcze i pozagospodarcze, ewoluowały w czasie wraz ze zmianami funkcji państwa – od ograniczonego państwa XIX wieku do znacznie szerszego, rozbudowanego państwa XXI wieku. Szczególnie szybkie zmiany nastąpiły w okresie od końca XX wieku.

Współczesne funkcje SOEs w naturalny sposób można podzielić na ekonomiczne (związane z istnieniem w otoczeniu rynkowym) i pozaekonomiczne (związane z oczekiwaniami państwowego właściciela). Przy czym bardzo często funkcje ekonomiczne i pozaekonomiczne się przeplatają. Funkcje pozaekonomiczne SOEs można z kolei podzielić na dwie zasadniczo odmienne grupy. Pierwsza związana jest z działaniami państwa w dobrej wierze. Druga, obejmująca tzw. funkcje drapieżcze, łączy się z działaniem państwa w złej wierze. Obserwując zachowania gospodarcze i pozagospodarcze SOEs w różnych krajach świata i w różnych sytuacjach rynkowych, można mówić o katalogu ich różnorodnych, splecionych wzajemnie funkcji, mieszczących się pomiędzy traktowaniem SOEs jako narzędzia do zwalczania zawodności rynku a używaniem ich jako narzędzia dla wypełniania celów politycznych, które w skrajnych przypadkach, ale wcale nie takich rzadkich, są formułowane w złej wierze*.

Wykorzystując badania własne, raport Richmond i in. (2019) oparty na wynikach badań empirycznych, a także inne opracowania odnoszące się do roli SOEs we współczesnej gospodarce (Kozarzewski, 2021; Putniņš, 2020), wyróżniam następujący zestaw funkcji wypełnianych współcześnie – z różną intensywnością w różnych krajach i grupach krajów – przez sektor SOE:

- 1) funkcja rynkowa (ekonomiczna);
- 2) funkcja fiskalna;
- 3) funkcja rozwojowa;
- 4) funkcja socjalna;
- 5) funkcja strategiczna;
- 6) funkcja drapieżcza.

* Na temat tego, czym jest *good faith* i *bad faith* w polityce gospodarczej, zob. (Kozarzewski, 2021, rozdział 6.1).

Powyższa sekwencja funkcji nie jest przypadkowa. W kolejnych pozycjach listy maleje wpływ czynnika ekonomicznego, rośnie zaś wpływ czynnika politycznego.

Funkcja rynkowa

Istnienie zawodności rynku tworzy przestrzeń do ingerencji państwa, która może wykorzystywać narzędzia regulacyjne, preferowane przez teorię ekonomii, lub narzędzia właścicielskie. Te dwa sposoby usuwania czy redukcji zawodności są zwykle w znacznym stopniu substytucyjne.

Jednak to drugie rozwiązanie, polegające na wykorzystywaniu SOEs, a nie regulacji skierowanych wobec podmiotów prywatnych, z politycznego – w złym tego słowa znaczeniu – punktu widzenia jest zdecydowanie bardziej pociągające. Dla rządu, a w istocie dla partii sprawującej władzę, tworzy bowiem dużo większe niż pierwsze rozwiązanie możliwości realizowania funkcji drapieżczej. W gospodarkach z właściwie rozwiniętym systemem instytucjonalnym i transparentnymi procedurami polityki gospodarczej te możliwości realizują się znacznie słabiej niż w gospodarkach mniej zinstytucjonalizowanych, cechujących się różnymi nieformalnymi związkami sfery polityki i gospodarki. Niemniej niebezpieczeństwo, że funkcje ekonomiczne SOEs są jedynie przykrywką dla funkcji drapieżczych, zawsze istnieje.

Oczywiście mogą istnieć ekonomiczne funkcje SOEs bez niebezpieczeństwa pojawienia się funkcji drapieżczej. Istnieją na przykład wyniki badań empirycznych wskazujące, że SOEs z obszaru finansowego mogą odgrywać rolę stabilizującą w cyklu koniunkturalnym.

Funkcja fiskalna

Funkcja ta, często w przeszłości związana z państwowymi monopolami, traktowanymi jako źródło stabilnych, wysokich wpływów budżetowych, obecnie traci na znaczeniu. Dotyczy to zwłaszcza krajów wysoko rozwiniętych, w których monopoli państwowych jest bardzo niewiele, a konkurencja na rynkach wymusza efektywne zachowania SOEs. Jednak nadal w szeregu krajów, zwłaszcza rozwijających się, SOEs w wybranych branżach posiadają – świadomie utrzymywaną przez rządy – pozycję rynkową umożliwiającą osiągnięcie ponadprzeciętnych zysków, stanowiących dodatkowy element wpływów budżetowych.

A jednocześnie istnieją sytuacje odwrotne. Ograniczona i kontrolowana w krajach UE pomoc publiczna kierowana z budżetu do SOEs, w wielu krajach, szczególnie rozwijających się, jest zjawiskiem powszechnym. Oznacza to, że wówczas nie SOEs są źródłem nadzwyczajnych wpływów budżetowych, lecz na

odwrót – budżet zasila SOEs. Chodzi tu zarówno o dotacje na wykonywanie szczególnych zadań publicznych, co jest dość oczywiste, jak i zwolnienia podatkowe mające na celu podtrzymywanie zbędnego zatrudnienia, czy wyrównywanie szans rynkowych generalnie mniej efektywnym SOEs.

Funkcja rozwojowa

Ta tradycyjna funkcja SOEs, związana z działaniem państwa w dobrej wierze, występuje także obecnie w wielu krajach, choć z mniejszą niż niegdyś intensywnością, spowodowaną łatwiejszym dostępem do kapitału w skali globalnej i rozwojem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Badania wskazują, że aktywność państwa w gospodarce może ułatwiać duże inwestycje infrastrukturalne czy rozwój innowacji technologicznych w przypadkach, które inwestorzy prywatni uważają za zbyt ryzykowne (Qi i Kotz, 2019).

Podmioty publiczne, posiadające wsparcie państwa (państwowego sektora finansowego), są w stanie podejmować przedsięwzięcia gospodarcze racjonalne z punktu widzenia długookresowych celów państwa, które dla kapitału prywatnego wydają się nieopłacalne albo przynoszą zbyt niską stopę zwrotu (na przykład inwestycje w sektor energetyczny, w sieci internetowe czy związane z wymaganiami klimatycznymi). SOEs mogą także działać w dziedzinach ważnych ze względów rozwojowych dla kraju, w których istnieje ryzyko negatywnych efektów zewnętrznych, jak wydobycie niebezpiecznych, radioaktywnych surowców, czy w energetyce atomowej. W takim przypadku państwo bierze na siebie potencjalne, choć z reguły niewielkie ryzyka związane z taką działalnością.

Funkcja socjalna

Od początku swojego istnienia SOEs były i nadal są postrzegane jako znacznie bardziej stabilne miejsca zatrudnienia niż podmioty prywatne. W wielu krajach, jak chociażby we Francji, Indiach czy w Polsce, istnieją sformalizowane lub niepisane, ale przestrzegane zasady trwałości pracy, poprawiające pozycję zatrudnionych w SOEs w stosunku do zatrudnionych w sektorze prywatnym, a umowy o pracę z reguły zawierane są na czas nieokreślony. Tradycyjnie też z pracą w SOEs wiążą się w wielu krajach specjalne przywileje społeczne, a niekiedy nawet ustawowo zapisane gwarancje partycypacji pracowników w zysku.

Jakkolwiek tego rodzaju funkcje socjalne traktowane są przez pracowników zatrudnionych w SOEs jako naturalne i pozytywne, to z punktu widzenia całości gospodarki sytuacja nie jest jasna. Przywileje pracownicze pewnej grupy

zatrudnionych łamią zasadę równości wobec prawa i wprowadzają napięcia społeczne. A celem związków zawodowych w SOEs stała się nie tyle obrona praw pracowniczych (które z reguły są i tak zagwarantowane i przestrzegane w wyższym stopniu niż w przedsiębiorstwach prywatnych), lecz „wyszarpywanie” kolejnych podwyżek płac i kolejnych przywilejów i bonusów (Böwer, 2017; Matuszak i Szarzec, 2019).

Funkcja strategiczna

Funkcja ta obejmuje różnorodne przejawy działalności SOEs, mieszczące się w granicach „racji stanu” danego kraju. Jej realizacja oznacza, że SOEs biorą udział w zapewnianiu państwu bezpieczeństwa (wojskowego, energetycznego itp.), a także projekcji siły, zarówno twardej, jak i miękkiej (Levesque, 2017). Ta pozaekonomiczna funkcja pojawia się głównie w krajach aspirujących do roli mocarstw, czy to w skali globalnej (jak Chiny, Rosja czy Indie), czy regionalnej (jak Indonezja, Egipt czy Brazylia), w których jednocześnie skala SOEs jest wysoka. Jest świadomie kształtowana przez państwowego właściciela SOE. W praktyce zakres „strategiczności” jest subiektywnie określany przez rząd i może być zarysowany bardzo szeroko.

Zwykle funkcja strategiczna dotyczy tych SOEs, które funkcjonują poza granicami kraju pochodzenia. Celem może być wprzęgnięcie SOEs w politykę państwa pochodzenia, czego przykładem może być przejmowanie zagranicznych spółek w wielu krajach świata przez chińskie SOEs. Te ostatnie, szczególnie największe, otwierają się narzędziami realizowania strategicznych interesów geopolitycznych państwa, poprzez włączanie różnych państw i ich gospodarek do strefy wpływów chińskich. W wielu krajach rodzi to z kolei reakcje obronne w postaci wykorzystywania rodzimych SOEs do przeciwdziałania temu zjawisku.

Funkcja drapieżcza

Istnienie SOEs stwarza dla rządu pokusę wykorzystywania ich do działań w złej wierze, sprzecznych z imperatywem dobra wspólnego, zawsze deklaratywnie obowiązującym w ramach sektora publicznego. Funkcja drapieżcza obejmuje różnorodne sytuacje, gdy SOE staje się obiektem realizacji renty politycznej. Wydaje się, że państwo i jego funkcjonariusze mogą uzyskiwać różnego rodzaju renty polityczne przy wykorzystywaniu SOEs, znacznie łatwiej i w sposób mniej widoczny (i prawdopodobnie mniej zakłócający mechanizm rynkowy) niż w przypadku oddziaływań regulacyjnych.

Paradoksalnie immanentny związek funkcji drapieżczej z istnieniem SOEs wywołuje dwie biegunowo różne konsekwencje. W niektórych krajach, takich jak Stany Zjednoczone, Wielka Brytania czy Australia, jest czynnikiem zniechęcającym do tworzenia i utrzymywania SOEs, a nawet uzasadniającym działania nacjonalizacyjne. Z kolei w innych krajach, ustrojowo odległych od liberalnej demokracji, ta właśnie funkcja stanowi niepisaną, nieco wstydliwą, acz powszechnie przyjmowaną przez władze polityczne przesłankę do istnienia SOEs.

Ze względu na rodzaj beneficjentów można wyróżnić dwie odmiany właścicielskiej renty politycznej. W pierwszej, partykularnej, beneficjentami są konkretne osoby lub podmioty wskazywane przez SOE lub państwowego właściciela. Renta może przybierać bardzo różne postaci: nepotyzm, zatrudnienie na fikcyjnych stanowiskach, zatrudnienie z nadzwyczajnie wysokim wynagrodzeniem, zlecenia dla „zaprzyjaźnionych” firm, finansowe wspieranie określonych przedsięwzięć sportowych lub kulturalnych itp.

Druga odmiana, renta reprodukcji władzy, występuje wtedy, gdy beneficjent jest zbiorowy, najczęściej w postaci partii politycznej (albo węższej – ekipy politycznej) sprawującej władzę. Renta czerpana z SOE może mieć różne konkretne przejawy, determinowane zarówno stopniem zuchwałości i arogancji władzy, jak i kontekstem kulturowym i historycznym danego kraju. Może to być na przykład sponsoring imprez partyjnych, wydatki reklamowe (często bezproduktywne) w mediach sprzyjających władzy, finansowanie przedsięwzięć gospodarczych o zabarwieniu politycznym. Może to być również możliwość manipulowania (na przykład przed wyborami parlamentarnymi) cenami towarów „wrażliwych politycznie”, jak benzyna czy energia elektryczna, dostarczanych przez SOEs.

Renta polityczna pierwszej odmiany jest immanentnie związana z istnieniem SOEs we wszystkich krajach świata, choć oczywiście jej skala (a więc strata społeczna) jest zasadniczo różna w różnych gospodarkach – od znikomej w Norwegii czy Szwecji do bardzo znacznej w Rosji czy Brazylii. Renta reprodukcji władzy pojawia się jedynie sporadycznie w krajach wysoko rozwiniętych, natomiast tradycyjnie miała i ma nadal istotny wymiar we wszystkich w zasadzie krajach rozwijających się, a także postsocjalistycznych.

Podsumowanie

Ani węższa (bazująca na wielkości udziałów właścicielskich), ani szersza (oparta na istnieniu kontroli korporacyjnej ze strony państwa) definicja przedsiębiorstw państwowych nie przybliżają nas do pogłębionego zrozumienia, czym są w istocie we współczesnej gospodarce tego rodzaju podmioty gospodarcze. Wynika to z faktu, że tym samym pojęciem – przedsiębiorstwo państwowe – określa

się z reguły dwa różne byty ekonomiczne, o różnej roli w gospodarce i różnych funkcjach. „Przedsiębiorstwa państwowe” w różnych układach instytucjonalnych i w różnych ustrojach polityczno-gospodarczych są w istocie innymi podmiotami, funkcjonującymi według innych zasad i pełniącymi inne funkcje.

Zwykle w krajach rozwiniętych, z dobrze wykształconym systemem instytucjonalnym, SOEs mają charakter przedsiębiorstw publicznych. Takie przedsiębiorstwo jest dobrem wspólnym należącym pośrednio do wszystkich obywateli. Jest elementem bogactwa narodowego, nad którym pieczę sprawuje rząd. Jego celem jest realizowanie różnych społecznie użytecznych funkcji, głównie o ekonomicznym charakterze, często wynikających z utrwalonej spuścizny historycznej, które nie zawsze mogą być zrealizowane przez przedsiębiorstwo prywatne. Choć z reguły efektywność przedsiębiorstw publicznych nie dorównuje efektywności podmiotów prywatnych, to funkcjonują one w ramach jasno określonych zasad i podlegają procedurom demokratycznej kontroli.

W innych krajach, zwykle niżej rozwiniętych i o słabo wykształconym ładzie instytucjonalnym, SOEs mają charakter przedsiębiorstw rządowych. To w istocie przedsiębiorstwa będące własnością partii sprawującej rząd, forma łupu politycznego przypadającego aktualnej władzy państwowej i jej atrybut. Celem tego rodzaju przedsiębiorstw państwowych jest realizowanie funkcji wyznaczonych bezpośrednio przez rząd, w szczególności funkcji drapieżczej, kreowanie renty politycznej. Efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw rządowych, generalnie rzecz biorąc, nie musi być niższa niż podobnych przedsiębiorstw prywatnych, gdyż posiadają one różnego rodzaju przywileje ze strony rządu – właściciela, który zwykle zapewnia im pozycję monopolistyczną czy quasi-monopolistyczną na rynku.


Fenomen przedsiębiorstw państwowych we współczesnej gospodarce, różnorodność ich występowania i różnorodność wypełnianych przez nie funkcji potwierdza zauważany coraz powszechniej przez badawczy fakt, że ekonomia jest nauką kontekstową (Mączyńska, 2024). Że zjawiska i procesy ekonomiczne należy badać, analizować i oceniać w konkretnych warunkach, miejscu i czasie, a formułowanie wniosków i zaleceń o charakterze uniwersalnym jest często obarczone błędem typu *pars pro toto*.

Bibliografia

- Bałtowski, M. i Kwiatkowski, G. (2022). *State-owned enterprises in the global economy*. Routledge.
- Bernier, L, Florio, M. i Bance, P. (red.) (2020). *The Routledge handbook of state-owned enterprises*. Routledge.
- Böwer, U. (2017). *State-owned enterprises in emerging Europe: The good, the bad, and the ugly*. IMF Working Papers, 17(221). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3079544>

- Florio, M. (2014). *The return of public enterprise*. CISL Working Paper, 1. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2563560>
- Kozarzewski, P. (2021). *State corporate control in transition: Poland in a comparative perspective*. Palgrave Macmillan.
- Levesque, G. (2017, 12 kwietnia). China's evolving economic statecraft. *The Diplomat*.
- Matuszak, P. i Szarzec, K. (2019). The scale and financial performance of state-owned enterprises in the CEE region. *Acta Oeconomica*, 69(4), 549–570.
- Mączyńska, E. (2024). Grzegorz W. Kołodko i nowa szkoła ekonomii. *Ekonomia kontekstualna*. W: *Gospodarka, polityka, społeczeństwo. O praktycznej teorii Grzegorza W. Kołodko* (s. 23–42). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- OECD. (2005). *Corporate governance of state-owned enterprises: A survey of OECD countries*. OECD Publishing.
- OECD. (2016). *State-owned enterprises as global competitors: A challenge or an opportunity?* OECD Publishing.
- OECD. (2018). *Ownership and governance of state-owned enterprises: A compendium of national practices*. OECD Publishing.
- Putniņš, T. J. (2020). State-owned enterprises and the public mission: A multidimensional lens. W: L. Bernier, M. Florio i P. Bance (red.), *The Routledge handbook of state-owned enterprises* (s. 132–148). Routledge.
- Qi, H. i Kotz, D. M. (2020). The impact of state-owned enterprises on China's economic growth. *Review of Radical Political Economics*, 52(1), 96–114.
- Richmond, C., Benedek, D., Cabezón, E., Cegar, B., Dohlman, P., Hassine, M., Jajko, B., Kopyrski, P., Markevych, M., Miniane, J. A., Parodi, F. J., Pula, G., Roaf, J., Song, M. K., Sviderskaya, M., Turk, R. A. i Weber, S. (2019). Reassessing the role of state-owned enterprises in Central, Eastern and Southeastern Europe. *International Monetary Fund European Departmental Paper Series*, 19(11).
- Szarzec, K. (2023). Przedsiębiorstwa państwowe we współczesnej gospodarce – cele i uwarunkowania efektywności działania. *Ekonomista*, 3, 295–314.
- Szarzec, K., Dombi, A. i Matuszak, P. (2021). State-owned enterprises and economic growth: Evidence from the post-Lehman period. *Economic Modelling*, 99, 1–20.
- Tanzi, V. (2011). *Government versus markets: The changing economic role of the state*. Cambridge University Press.
- Toninelli, P. M. (red.). (2000). *The rise and fall of state-owned enterprise in the western world*. Cambridge University Press.

 **Bazyli Czyżewski**
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
bazyli.czyzewski@ue.poznan.pl

 **Aleksander Grzelak**
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
aleksander.grzelak@ue.poznan.pl

 **Anna Matuszczak**
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
anna.matuszczak@ue.poznan.pl

11. CZY ZIEMIA I KAPITAŁ TO WCIĄŻ ODREBNE CZYNNIKI PRODUKCJI? INSTYTUCJONALNE UWARUNKOWANIA FINANSYZACJI ZIEMI NA OBSZARACH WIEJSKICH

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/11>

Are land and capital still separate factors of production? Institutional determinants of land financialisation in rural areas

Abstract: The chapter is a voice in the discussion of the need to develop a separate theory for the factor of land and land rent, arguing the thesis that the institutional constraints of land financialisation in rural areas are so persistent and socially adequate that reducing land to another type of capital is theoretically inappropriate. The financialisation of agricultural land results in its inevitable outflow to other uses, which is socially undesirable both from the perspective of environmental common goods, as well as from the perspective of food security and the agrarian question viewed through the lens of agricultural income deprivation. The financialisation of land thus provides a rationale for deeper and more precise regulation of agricultural land circulation. From the farmer's point of view, land will never be just an income stream discounted by an alternative rate of return, at least not in the European Model of Agriculture. In conclusion, the development of land factor economics and land rent theory is needed as the sources of land rent evolve, particularly in the context of global criteria that will inevitably determine the individual perspective over time.

Keywords: land, capital, financialisation in rural areas.

Sugerowane cytowanie: Czyżewski, B., Grzelak, A. i Matuszczak, A. (2024). Czy ziemia i kapitał to wciąż odrębne czynniki produkcji? Instytucjonalne uwarunkowania finansyzacji ziemi na obszarach wiejskich. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 155–169). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/11>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

Wstęp

Dyskusja nad potrzebą wyodrębnienia ziemi jako trzeciego czynnika produkcji rozpoczęła się po rewolucji marginalistycznej. Wcześniej odrębność trzech czynników produkcji właściwie nie była podważana. Marginaliści natomiast zakwestionowali potrzebę rozróżniania kapitału i ziemi, twierdząc, że nie ma konieczności tworzenia odrębnej teorii renty gruntowej – wystarczające są teorie płac i procentu. Renta gruntowa jako nadwyżka dochodu danego czynnika nad jego ceną podaży jest możliwa tylko w przypadku czynników charakteryzujących się nieelastyczną podażą. Tak więc każdy hektar ziemi ma swoją cenę transferową ustaloną na podstawie popytu na ziemię, powiększoną o rentę różniczkową występującą w sytuacji, gdy dochód z ziemi przekracza jej cenę transferową (Robinson, 1948).

W rezultacie rolnik, który jest właścicielem ziemi, powinien uzyskać nadwyżkę operacyjną (dochód netto po opłaceniu wszystkich czynników produkcji, w tym pracy własnej) lub czynsz dzierżawny co najmniej równy potencjalnemu dochodowi zdyskontowanemu w rynkowych cenach ziemi. W przeciwnym razie bardziej opłaca się mu sprzedać ziemię. Jak pokażemy dalej na przykładzie doświadczeń z Polski, ta reguła nijak się ma do rzeczywistości, biorąc pod uwagę średnie rynkowe ceny ziemi i stawki czynszów dzierżawnych.

Reasumując, w ekonomii głównego nurtu przyjmuje się, że niedobory podaży ziemi tworzą renty ekonomiczne związane z nieelastyczną jej podażą, a większa urodzajność danej działki przekłada się na rentę różniczkową. Tak więc ziemia niczym nie różni się od innych form kapitału. Na pytanie, czy ziemia ma jakieś unikatowe cechy, które uzasadniają budowanie odrębnej teorii dla tego czynnika, wielu ekonomistów głównego nurtu odpowiada definitywnie: nie (Blaug, 1985, s. 79–83). Niemniej konsensus w tym zakresie nadal nie został osiągnięty w szczególności w obszarze ekonomii przestrzennej, geografii ekonomicznej i prawa, których przedstawiciele zwracają uwagę na często występujące zjawisko luki renty gruntowej (*rent gap theory*) (Clark, 1988; Ward i Aalbers, 2016).

W tym rozdziale autorzy zabrali głos w dyskusji na temat potrzeby rozwijania odrębnej teorii dla czynnika ziemi i renty gruntowej, dowodząc tezy, że instytucjonalne ograniczenia finansyzacji ziemi na obszarach wiejskich są tak trwałe i społecznie adekwatne, że sprowadzanie ziemi do kolejnego rodzaju kapitału jest teoretycznie niewłaściwe, a odrębna teoria renty gruntowej powinna być rozwijana.

11.1. Geneza odrębności ziemi jako trzeciego czynnika produkcji i ewolucja poglądów w tym zakresie

W klasycznym podejściu występują w ekonomii trzy czynniki produkcji – praca, kapitał i ziemia, których wynagrodzeniem są odpowiednio płaca, procent i czynsz dzierżawny (renta gruntowa). Mechanizmy wynagradzania tych czynników uznano za jakościowo różne i wymagające odrębnych teorii (tj. teorii płac, procentu i renty gruntowej). Teoria renty gruntowej od początków rozwoju ekonomii jako nauki budziła jednak kontrowersje.

Według fizjokratów i Adama Smitha renta gruntowa była wartością kreowaną samoistnie przez naturę. Niemniej twierdzenie, że ziemia jest samoistnym źródłem wartości, stało się niezgodne z teoriami wartości opartymi na pracy, które zdominowały klasyczną ekonomię. Dlatego też powstała teoria renty różniczkowej po raz pierwszy sformułowana przez Jamesa Andersona (1777/1984), która zakładała, że renta wynika z różnic w żyzności gleby. Jako że dla Ricarda praca była jedynym źródłem wartości, cała renta gruntowa musiała mieć charakter renty różniczkowej i nie mogła konstytuować cen zboża. W teorii Ricarda marginalne działki określają cenę rynkową zboża i jeśli tak ustalona wartość jest na innych działkach wyższa od poniesionych kosztów produkcji rolnej plus premii za ryzyko, to powstaje renta różniczkowa (nie ma innego rodzaju renty).

Takie podejście zakwestionował Marks, twierdząc, że źródła renty gruntowej mają głównie monopolowy charakter. Monopolizacja ziemi zachodzi w wyniku działania instytucji państwa, które stwarza możliwość dzierżawy gruntu poprzez prawa własności utrzymywane przez państwo i system prawny (Marks, (1894/1981). Renta z pewnością więc konstytuuje cenę zboża, ustalając ją tak, żeby najgorsze ziemie mogły również otrzymać rentę.

Mniej więcej w tym samym czasie amerykański ekonomista Henry George definiował ziemię znacznie szerzej niż ekonomiści klasyczni, tj. jako zasób, którego nie można zaklasyfikować ani jako kapitał, ani jako pracę, kładąc nacisk, poza ziemią uprawną, na zasoby naturalne: powietrze, wodę, surowce naturalne, łańcuchy górskie, ale również dziedzictwo kulturowe czy fale radiowe. Co ciekawe, w podejściu George'a tak zdefiniowany zasób ziemi nie ma wartości, dopóki właściciel nie przypisze mu określonych użyteczności. Renta gruntowa wynika więc w całości z monopolu własności zasobów, których człowiek nie może wyprodukować (Backhaus, 1997). W tym kontekście rezydualne podejście George'a jest zbliżone do renty monopolu własności Marksa, aczkolwiek pozbawione kontekstu walki klasowej.

Marginaliści, jak już wyżej wspomniano, uznali, że w sumie ziemia niczym nie różni się od kapitału i każdy hektar, podobnie jak majątek innego rodzaju,

ma swoją cenę transferową ustaloną na podstawie popytu i podaży, powiększoną o rentę różniczkową, w sytuacji gdy dochód z ziemi przekracza tę cenę transferową. Niemniej marginalistyczne rozumienie renty gruntowej nie było jednolite i można wyróżnić w nim dwa nurty wspierające sens „odrębności czynnika ziemi”.

Po pierwsze Knut Wicksell przyjął, próbując włączyć czynnik ziemi w teorię kapitału, że o produktywności ziemi decyduje nie tyle wielkość przepływu kapitału, ile szybkość jego obrotu (Wicksell, 1934). Jego zdaniem odmiennosc rynku ziemi w porównaniu z innymi rynkami polega na tym, że wykorzystanie łącznie zasobów ziemi i kapitału uniemożliwia przyspieszenie obrotu tego ostatniego. Długość cyklu konwersji aktywów obrotowych związanych z ziemią jest znacznie skrócona w porównaniu z innymi sektorami gospodarki.

Po drugie, Martin Faustmann, przypisywał ziemi dodatkowe funkcje ekonomiczno-społeczne, a mianowicie traktował ją jako środek tezauryzacji (Gaffney, 2006). Jego zdaniem na wartość ziemi składa się zdyskontowany strumień dochodów z jej obecnego zastosowania (w jednym pokoleniu) oraz zdyskontowana renta rzadkości z tytułu nieuchronnego wzrostu popytu na ziemię w następnych pokoleniach (aczkolwiek to twierdzenie bardziej odnosiło się w jego pracach do lasów).

Z kolei współczesne teorie renty gruntowej ukształtowane w obszarze ekonomii przestrzennej, geografii ekonomicznej i prawa podnoszą problem niepewności co do przyszłego użytkowania gruntów i ich wartości w czasie (Neutze, 1987). Harvey (1982/2006) dowodzi, że renta gruntowa odgrywa kluczową rolę w procesie akumulacji kapitału i koordynacji przestrzennej przepływów kapitału, zachęcając właścicieli ziemskich do zwiększenia produktywności gruntów i przechwytywania rent różniczkowych. Punkt ciężkości dyskusji został zatem przeniesiony na identyfikację barier w procesie przekształcania ziemi w aktywa finansowe (Haila, 1990).

Jeśli więc można mówić o interdyscyplinarnym konsensusie co do odrębności trzeciego czynnika produkcji, to na ogół uznaje się rynkowy mechanizm określania wartości renty gruntowej jako efektu nieelastycznej podaży ziemi (plus renty różniczkowe), ale dodaje się przy tym, że swoiste otoczenie instytucjonalne gruntu znacząco ogranicza racjonalność strony popytowej i podażowej, tworząc tym samym przesłanki do funkcjonowania odrębnej teorii tego czynnika.

Wspominane uwarunkowania instytucjonalnie kreowane są przez państwo, prawne regulacje rynku ziemi, normy społeczno-kulturowe i politykę gospodarczą. W warunkach metropolitalnych nieelastyczna podaż gruntów w lokalizacjach bliskich centrum tworzy rosnącą rentę quasi-monopolową. Z drugiej strony jednak potencjalna renta gruntowa nie staje się automatycznie ceną równowagi z uwagi na instytucjonalne ograniczenia na rynku nieruchomości. Tym samym kształtuje się swoista dychotomia wartości trudna do zaakcepto-

wania przez teorię równowagi, której prymat przyznaje ekonomia głównego nurtu. Z jednej strony mamy potencjalną wartość nieruchomości, którą przykładowo rynek określa dla wyremontowanych przedwojennych kamienic „bez lokatorów”. Z drugiej strony właściciele wciąż otrzymują czynsz najmu znacznie niższy od czynszu zdyskontowanego w tej potencjalnej rynkowej wartości, bo jednak dotychczasowi mieszkańcy nadal egzystują i podlegają ochronie prawnej, podobnie jak budynki podlegają ochronie konserwatora zabytków, która znacznie ogranicza swobodę renowacji. Różnica między czynszem potencjalnym i realnym jest określana jako luka renty gruntowej (teoria *rent gap* autorstwa Clarka 1988, 1995). Zgodnie z teorią luki renty taka sytuacja powinna mieć charakter tymczasowy, choć zależy to od rodzaju ograniczeń instytucjonalnych.

Ograniczenia instytucjonalne wiążą się z ochroną określonych grup społecznych i ich praw obywatelskich, a także z zabezpieczeniem dziedzictwa kulturowego. Bariery płynności mogą mieć również charakter behawioralny związany z lokalną tradycją i kulturą, które kształtują podejście do prawa własności nieruchomości. Tak więc gdyby nie powyższy kontekst instytucjonalny, ograniczający w pewnym sensie racjonalność, *rent gap* nie miałyby racji bytu (Bourassa, 1993; Clark, 1995).

Analogiczna sytuacja dotyczy rynku ziemi na obszarach wiejskich, choć przesłanki występowania luki renty i jej trwałość są w tym przypadku odmienne. Aproksymację realnej renty gruntowej stanowi czynsz dzierżawny albo nadwyżka operacyjna w rolnictwie (uzyskana po wynagrodzeniu wszystkich czynników produkcji, w tym pracy własnej rolnika). Strumień tak rozumianej renty gruntowej powinien określać ceny ziemi. Jeśli jednak potencjalna wartość rynkowa ziemi jest wyższa, niż wynikałoby to z dyskontowania realnego czynszu dzierżawy, to występuje luka renty.

11.2. Jak finansyzacja ziemi rolnej prowadzi do luki renty gruntowej?

Potencjalną wartość ziemi na obszarach wiejskich kształtuje postępujący proces finansyzacji tego czynnika. Finansyzacja definiowana jest szeroko (Urban, 2020), wskazując na rosnącą rolę motywów finansowych, rynków finansowych, aktorów finansowych i instytucji finansowych w funkcjonowaniu gospodarki oraz postępującą dominację sektora finansowego w działalności jednostek gospodarujących (Gostomski, 2014; Kamela-Sowińska, 2014; Ratajczak, 2014; Rydzewska, 2017), a także stosowanie logiki finansowej w procesach społeczno-gospodarczych (Adamczyk, 2016). Finansyzację obszarów wiejskich stymuluje szereg nakładających się na siebie procesów, takich jak:

- urbanizacja obszarów podmiejskich;
- rozwój turystyki wiejskiej i rekreacyjnych funkcji wsi;
- pozyskiwanie gruntów na inwestycje związane z odnawialnymi źródłami energii;
- rozwój nowych, niszowych kierunków produkcji rolnej związanych z gentryfikacją obszarów wiejskich (na przykład winnice w Polsce) (Drozda, 2023);
- rosnąca globalna walka o dostęp do kluczowych zasobów (*land grabbing*);
- starzenie się populacji wiejskiej, brak sukcesji, w gospodarstwach rolnych, które powodują porzucanie ziemi i wycofywanie z produkcji rolnej, szczególnie w warunkach rozdrobnionej struktury agrarnej.

Wszystkie wyżej wymienione procesy tworzą popyt na nowe użyteczności ziemi rolnej. W rezultacie udział użyteczności typowo produkcyjnych zdyskontowanych w cenie ziemi rolnej maleje na rzecz innych usług. Zjawisko to było obserwowane i badane przez wielu autorów, którzy wskazywali na rosnący udział pozarolniczych użyteczności w wartości ziemi rolnej (Delbecq i in., 2014; Wasson i in., 2013). W wielu pracach zauważono też, że korelacja między cenami ziemi rolnej a czynszem dzierżawnym staje się coraz słabsza i obie wartości odrywają się od siebie (Baldoni i Ciaian, 2023; Ciaian i in., 2021; O'Neill i Hanrahan, 2016).

Zgodnie z logiką marginalistyczną nadwyżka operacyjna w rolnictwie powinna wystarczać na stworzenie „funduszu” na inwestycję w ziemię, która jest niezbędna dla rozwoju gospodarstw i osiągnięcia progu opłacalnej produkcji. Jeżeli tak się nie dzieje, to z czasem ziemia „wypada” z produkcji rolnej. Zatem w sytuacji występowania luki renty gruntowej (tj. różnicy między bieżącą nadwyżką operacyjną lub czynszem dzierżawnym a potencjalną rentą zdyskontowaną w cenach ziemi) rolnik musi podnieść efektywność, aby wypełnić lukę renty, albo pogodzić się ze stopniową względną deprywacją dochodu rolniczego, szukając innych źródeł dochodów. Racjonalną alternatywą jest wówczas sprzedaż ziemi tak, aby skapitalizować potencjalną rentę gruntową. Można ją łatwo oszacować metodami dochodowymi.

Podejście do wartości ziemi jako zdyskontowanego strumienia renty jest często stosowane. Dochodowe określanie wartości wywodzi się z prac Turgota (1898), następnie Fishera (1908) i szkoły austriackiej. Obecnie podejście dochodowe (tzw. model wartości bieżącej PV) jest jedną z najczęściej stosowanych metod modelowania cen gruntów (Baldoni i Ciaian, 2023; Borchers i in., 2014; Ciaian i in., 2021; Goodwin i in., 2003; Weersink i in., 1999).

Kluczowe znaczenie ma jednak sposób ustalania stopy dyskonta w modelach PV. Stopa dyskonta powinna odzwierciedlać stopę zwrotu z działalności o porównywalnym poziomie ryzyka do działalności generującej dany dochód.

Jeśli przyjmiemy, że ziemia jest formą kapitału, należy zastosować podejście do oceny ryzyka stosowanego na rynkach kapitałowych.

Biorąc to pod uwagę, w tabeli 11.1 oszacowaliśmy potencjalną rentę gruntową w Polsce w latach 2017–2022 na podstawie modelu renty wieczystej ze stopą dyskonta obliczoną według modelu CAPM (*capital asset pricing model*) (Damodaran, 2023), a następnie zestawiliśmy ją z wartościami bieżącego czynszu dzierżawnego (bieżąca renta gruntowa).

Tabela 11.1. Luka renty gruntowej w rolnictwie w Polsce i jej determinanty w podejściu CAPM (w zł na ha, 2017–2022)

Lata	Cena ziemi ornej	Ryzyko bazowe ¹	Premia za ryzyko ²	Parametr Beta ³	Stopa dyskonta ⁴	Potencjalna renta gruntowa (Pr) ⁵	Bieżąca renta gruntowa (Cr) ⁶	Luka renty gruntowej (Pr-Cr) i w % CR
2017	41287	0,013	0,061	0,409	0,038	1559	1023	536 (52%)
2018	44381	0,015	0,071	0,370	0,041	1827	1134	693 (61%)
2019	47233	0,013	0,060	0,317	0,032	1517	1284	233 (18%)
2020	47589	0,013	0,055	0,359	0,033	1565	1219	346 (28%)
2021	49929	0,013	0,051	0,414	0,034	1700	1304	396 (30%)
2022	59387	0,013	0,074	0,400	0,043	2530	1502	1028 (68%)

¹ Na podstawie średniej rocznej rentowności 10-letnich obligacji skarbowych skorygowanej o stopę inflacji (CPI) i podatek od dochodów kapitałowych; dla ryzyka bazowego poniżej 1% obligacji, zastosowano bezpieczną marżę odsetkową, która wynosiła średnio 1,3% netto powyżej stopy inflacji.

² Na podstawie *rating-based default spread*, premii za ryzyko dla dojrzałego rynku akcji i mnożnika zmienności dla rynków wschodzących według podejścia Damodarana (2023).

³ Zastosowano średnią nielewarowaną wartość Beta dla sektora nieruchomości (operacje/usługi) w Europie. Współczynniki Beta zostały skorygowane w celu odzwierciedlenia całkowitej ekspozycji firmy na ryzyko, a nie tylko składnika ryzyka rynkowego – są więc funkcją rynkowej bety i części całkowitego ryzyka, dając lepsze szacunki kosztów kapitału własnego dla niezdywersyfikowanych właścicieli prywatnych firm (Damodaran, 2023);

⁴ Na podstawie *capital asset pricing model*, gdzie $r_d = r_b + \beta (r_m - r_b)$; r_d – stopa dyskonta, r_b – ryzyko bazowe, β – j.w., r_m – ryzyko rynkowe, $(r_m - r_b)$ – premia za ryzyko.

⁵ Według modelu renty wieczystej (PV): $L = R/rd$, gdzie L – rynkowa cena ziemi, R – roczna potencjalna renta gruntowa.

⁶ Ceny dzierżawy gruntów ornych w obrocie prywatnym (Eurostat; GUS; Szymańska, 2023).

Źródło: na podstawie (Czyżewski i in., 2024).

Z wycień wyników, że luka renty gruntowej jest stosunkowo wysoka (stanowi od około 18% do około 68% bieżącej renty gruntowej) i ma trwały charakter w badanym okresie. Pokazuje to, że neoklasyczny model równowagi rynku nie działał w tym obszarze, czego przyczyną są, jak wcześniej założyliśmy, uwarun-

kowania instytucjonalne ograniczające ekonomiczną racjonalność wyborów właścicieli ziemi oraz społeczną adekwatność procesu wycofywania ziemi z produkcji rolnej. Zostaną one poddane dyskusji w kolejnym punkcie.

11.3. Instytucjonalne ograniczenia finansyzacji ziemi rolnej

11.3.1. Środowiskowe dobra wspólne

Dobra wspólne według definicji podręcznikowych cechują się atrybutami rywalizacyjności i niewykluczalności. Niemniej w literaturze zagranicznej tak pojmowane dobra wspólne często są określane po prostu jako *public goods*, które jednak *ex definitione* powinny być przypisane do atrybutów nierywalizacyjności i niewykluczalności, czyli „czystych” dóbr publicznych. W dobie kryzysu klimatycznego i wyczerpywania się zasobów naturalnych rywalizacyjność dotyczy już praktycznie wszystkich dóbr środowiskowych, które dotychczas były dobrami wolnymi (na przykład czyste powietrze, bioróżnorodność, woda, energia odnawialna). Tak więc „czyste” dobra publiczne praktycznie nie występują. Niemniej w dalszej części rozważań posługujemy się bardziej precyzyjnym pojęciem dóbr wspólnych.

Instytucjonalne ramy finansyzacji ziemi rolnej należy rozpatrywać w szerokim ujęciu, biorąc pod uwagę skodyfikowane i nieskodyfikowane normy społeczne, które są instytucjami ograniczającymi wybory indywidualne, jak też mobilność czynników wytwórczych w gospodarce. Z jednej strony występowanie środowiskowych dóbr wspólnych, a z drugiej potrzeba ich dostarczania społeczeństwu jest istotnym instytucjonalnym ograniczeniem finansyzacji ziemi rolniczej. Większość środowiskowych dóbr wspólnych jest zlokalizowana na obszarach wiejskich, a ich dostarczanie jest silnie związane z produkcją rolną, która nie może się odbyć bez ziemi. Szacuje się, że 80% powierzchni UE stanowią obszary wiejskie, natomiast blisko połowę z tego* zajmuje rolnictwo europejskie odpowiedzialne za dostarczanie żywności i surowców oraz środowiskowych dóbr wspólnych. Jego wpływ na środowisko i dobrobyt społeczny jest zatem ogromny. Tym, co wyróżnia dobra wspólne związane z rolnictwem i obszarami wiejskimi, jest fakt, że mogą one być efektem zewnętrznym „regularnej” produkcji rolnej, efektem celowej działalności ukierunkowanej na ich tworzenie (Hvid, 2015) lub wynikać z zaniechania konkretnej, niepożądanego środowiskowo aktywności, służąc tym samym ich kreacji, a nade wszystko – wspólnym

* Szersze dane na temat europejskiego rolnictwa w: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Farms_and_farmland_in_the_European_Union_-_statistics

zasobem w posiadaniu społeczeństwa (Geoghegan i in., 1997; Plantinga i Miller, 2001; Shi i in., 1997). Trzeba także zauważyć, że w przypadku rolnictwa i obszarów wiejskich wyraźnie występują zewnętrzne efekty gospodarowania, których część – tych pozytywnych (zgodnie z teorematem Coase'a) – możemy zaliczyć do dóbr wspólnych. Tym samym niektóre korzyści wynikające z działalności rolnika, prowadzonej na prywatnym gruncie, są przenoszone na osoby trzecie bez jakiegokolwiek rekompensaty dla ich producenta. Koncepcję dóbr wspólnych oraz rolę gospodarowania użytkami rolnymi i WPR w ich dostarczaniu zbadano dogłębnie w szeregu opracowań, między innymi: Cooper i in. (2007), ENRD (2010), RISE (2009), Baum i Śleszyński (2009).

Krzywa użyteczności zbiorowej (obrazująca zbiorową skłonność do zapłaty, *willingness to pay* – WTP) przebiega powyżej indywidualnej WTP, co oznacza, że rynkowa cena równowagi ziemi zawsze będzie się kształtować w warunkach deficytu dóbr wspólnych. Podczas gdy część środowiskowych dóbr wspólnych, na przykład krajobraz, może w jakimś stopniu podlegać waloryzacji w rynkowych cenach ziemi wykorzystywanej na cele pozarolnicze (na przykład mieszkaniowe), to już kwestie sekwestracji węgla w glebie i związane z tym ograniczenie emisji gazów cieplarnianych, bioróżnorodność ekosystemów czy retencja wody są pomijane przez mechanizm rynkowy. W tym przypadku konieczne są quasi-rynkowe lub instytucjonalne mechanizmy waloryzacji i finansowania dóbr wspólnych związanych z wymienionymi procesami. W jeszcze gorszej sytuacji znajduje się rolnik, który wykorzystuje ziemię głównie w celu produkcji rolnej. Mechanizm rynkowy określa jego dochody poprzez ceny zbytu produkowanych surowców rolnych. Ewentualna dbałość o środowisko lub jej brak ma niewielkie odzwierciedlenie w cenach surowców rolnych. Pewnym wyjątkiem w tym zakresie może być żywność ekologiczna, która jest jednak produktem niszowym i bardzo kosztownym. Wyższe ceny produktów ekologicznych w wielu przypadkach zaledwie rekompensują wyższe koszty produkcji. Tym samym pozytywne efekty zewnętrzne rolnictwa ekologicznego nie są w ogóle kapitalizowane.

Reasumując, pełna finansyzacja ziemi rolnej doprowadziłaby do znacznego pogorszenia dobrostanu środowiska naturalnego w obszarach zależnych od zrównoważonych praktyk rolniczych.

11.3.2. Bezpieczeństwo żywnościowe

W bezpieczeństwie żywnościowym chodzi głównie o trzy jego wymiary: osiągalność cenową, dostęp do żywności oraz jej jakość. Ostatni z wymienionych staje się coraz większym wyzwaniem. Wynika to z nasilenia zagrożeń wynikających z pozostałości w żywności chemikaliów, w tym pestycydów, dioksyn, hormonów,

bakterii *E. coli*, leków (Zegar, 2015). Jakość i bezpieczeństwo żywności zależą od wszystkich etapów łańcucha żywnościowego i są ważnymi czynnikami wpływającymi na zdrowie publiczne (Kwasek, 2011).

W obecnym wieku odnotować można wzrost wahań cen produktów rolnych i żywności, co utrudnia osiągnięcie bezpieczeństwa żywnościowego (Gałązka i Grzelak, 2015). Jednocześnie wahania cen na rynkach żywnościowych wzmacniane są zjawiskami grabieży ziemi (*land grabbing*) zwłaszcza w regionach o znacznych arealach UR i słabo rozwiniętych prawach własności (Łuczyk, 2022). Zrównanie więc czynnika ziemi z kapitałem i tym samym zwiększenie zakresu finansyzacji w obrocie żywnością i gruntami rolnymi spowodowałoby daleko posunięte straty społeczne oraz wzrost nierówności dochodowych w układzie globalnym. W tym przypadku rozdźwięk między sferą finansową a realną objawiałby się bowiem dodatkowo utratą bezpieczeństwa żywnościowego.

Okazuje się, że zlikwidowanie głodu do zera w roku 2030, co zostało wyznaczone przez ONZ w 2015 roku w ramach tzw. Celów Zrównoważonego Rozwoju, jest niewykonalne. O ile w roku 2001 udział osób głodujących w populacji ludzi na świecie wynosił 13,1%, o tyle w roku 2020 było to 9,3%, przy czym od roku 2017 odnotowano wzrost tego udziału, a pandemia COVID-19 jeszcze bardziej pogorszyła tę sytuację. Do głównych przyczyn tego zjawiska zaliczyć można: niestabilność polityczną, słaby rozwój infrastruktury magazynowej, rynkowej i przetwórstwa spożywczego, klęski żywiołowe, niedostateczny dostęp do środków produkcji i zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji, wahania i wzrost cen żywności, nasilenie się negatywnych zjawisk klimatycznych.

Powyższe przesłanki odnoszące się do bezpieczeństwa żywnościowego potwierdzają, że finansyzacja ziemi nie jest wskazana, ponieważ jej negatywne skutki oddziałują na podstawowy wymiar egzystencjalny człowieka, jakim jest bezpieczeństwo żywnościowe. Stąd stanowi to argument do regulacji rynku ziemi rolnej, funkcjonowania szeregu instytucji (także związanych z bezpieczeństwem żywnościowym) i traktowania tego czynnika jako wyraźnie odmiennego od pozostałych, tym bardziej że ze względu na uwarunkowania demograficzne (wzrost liczby populacji) oraz związane ze zmianami klimatycznymi napięcia na rynku żywnościowym będą w najbliższych dekadach się nasilać.

11.3.3. Ekonomiczno-społeczne osobliwości rolnictwa – kwestia agrarna

Kwestia agrarna jest różnie pojmowana, ale w ujęciu najczęściej spotykanym – *sensu stricto* – zawiera dwa uniwersalne elementy: po pierwsze problem ziemi jako źródła życia ludzkiego i związanego z nim przymusu konsumpcji, po drugie

dylemat ograniczonych dochodów wytwórców – w tym przypadku rolników, stanowiących najbardziej liczną część ludności kuli ziemskiej.

Laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla, W.A. Lewis (1979), wskazał, że czynnikiem pierwotnym, zwiększającym dysproporcje dochodowe między zatrudnieniem w rolnictwie i przemyśle, jest ich odmienna dynamika rozwoju (na niekorzyść rolnictwa powiązanego silnie z ziemią). W efekcie przeludniona, biedniejsza wieś nie była w stanie zabezpieczyć parytetowych dochodów rolników, pomimo że popyt na żywność wzrastał w związku z rozwojem miast, ale ceny nie nadążały za nim. W tych warunkach w coraz większym stopniu następowało zawłaszczanie nadwyżek wytwarzanych w rolnictwie przez właścicieli kapitału, współcześnie przez korporacje międzynarodowe.

Inny noblista, Joseph Stiglitz (1987), bezdyskusyjnie uznawał istnienie kwestii agrarnej, akceptując jej mechanizm i przejawy oraz konsekwencje dysproporcji w uzyskiwanych dochodach. W jego ocenie to niedoskonałość i zawodność mechanizmu rynkowego są przyczyną dysproporcji ekonomicznych, dochodowych w rolnictwie, co prowadzi do dyskryminacji i deprivacji społecznej rolników. Włączenie więc czynnika ziemi w orbitę przepływów finansowych (finansyzacja) przyspieszyłoby procesy polaryzacji dochodowej gospodarstw rolnych i tym samym pogłębiło problemy związane z kwestią agrarną.

Z kolei na poziomie mikroekonomicznym kwestia agrarna i związana z tym odrębność czynnika ziemi i kapitału objawia się między innymi poprzez amortyzację. W gospodarstwach rolnych z reguły nie jest ona wyodrębniana (brak prowadzenia pełnej księgowości) w sensie kalkulacji ekonomicznej. W przypadku ziemi jej zużycie nie wlicza się w skład kosztów produkcji*, w przeciwieństwie do pozostałych środków trwałych. Rolnik nie może operować funduszem amortyzacji od środków wyłożonych na kupno ziemi (Grzelak, 2008). Ogranicza to stymulowanie kreacji kapitału w gospodarstwie rolnym na linii amortyzacja–inwestycje.

Trudne warunki, w jakich wykorzystuje się środki trwałe w rolnictwie, w tym zwłaszcza maszyny rolnicze (kontakt z ziemią, wpływ warunków atmosferycznych), jak również sezonowość produkcji rolnej oraz związane z tym okresy intensywnego, często ponadnormatywnego wykorzystania sprawiają, że fizyczne

* W praktyce zużycie ziemi następuje, czego wyrazem może być erozja czy potrzeba nawożenia. Niemniej jednak trudno jest to porównywać ze zużyciem majątku, który w przeciwieństwie do ziemi po określonym okresie użytkowania traci swoje cechy użytkowe. Brak możliwości naliczania amortyzacji od czynnika, jakim jest ziemia, w pewnym stopniu deprecjonuje ten czynnik, choć należy zwrócić uwagę na to, że koszty ponoszone na nawożenie gleb mogą być w pewnym stopniu wyrazem tej amortyzacji. Zdaniem niektórych ekonomistów wprowadzenie tej kategorii w rachunku ekonomicznym (poprzez amortyzację gleby) mogłoby urealnić koszty produkcji rolnej (Fizel, 1957).

i ekonomiczne ich zużycie może przewyższać wartość amortyzacji*. W konsekwencji utrudnia to reprodukcję rozszerzoną tych składników mienia i przez to akumulację kapitału na poziomie gospodarstwa rolnego. Dodatkowo znaczny stopień zużycia środków trwałych w rolnictwie** wskazuje na to, że wykorzystywane są one niejednokrotnie przez okres przekraczający ich całkowite zamortyzowanie, jak i przewidziane normy. Dodatkowo w sytuacji oderwania cen ziemi rolnej od jej produktywności (co się zdarza w krajach rozwiniętych) ogranicza to substytucję czynnika ziemi kapitałem i tym samym decyduje o odrębności tych czynników (Grzelak, 2022).

Pojawia się jeszcze kwestia wrażliwości czynnika ziemi i kapitału na warunki kryzysowe. Okazuje się, że gospodarstwa rolne w zasadzie nie bankrutują (wyjątkiem mogą być gospodarstwa zorganizowane w formie spółek prawa handlowego, zatrudniające pracowników najemnych), podczas gdy „normalne” przedsiębiorstwo, opierające swoje przychody głównie na czynniku kapitału, jest narażone na bankructwo w sensie ekonomicznym (Czyżewski, 1995). Istnieje możliwość, że gospodarstwo rolne funkcjonuje przez wiele lat, osiągając stratę, odnotowując dekapitalizację majątku, utrzymując się poprzez dochody spoza gospodarstwa (Makinen i in., 2009). Wspomniane okoliczności sprawiają, że kwestia agrarna jest nadal aktualna, także w krajach o wysokim poziomie rozwoju, a ewentualna finansyzacja ziemi rolnej nasiliłaby problemy rozwojowe rolnictwa oraz z bezpieczeństwem żywnościowym, zwiększając przy tym nierówności rozwojowe. Rodzi to zapotrzebowanie na rzecz działania instytucji wspierających rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich (jak to się dzieje w ramach WPR UE), jak również powoduje postrzeganie tych zjawisk w sposób holistyczny, co jest zbieżne z perspektywą ekonomii instytucjonalnej.

Podsumowanie

Neoklasyczna teoria równowagi nie tylko nie sprawdza się empirycznie w ustalaniu rynkowych cen ziemi i czynszu dzierżawnego (czego dowodem jest trwale utrzymująca się luka renty gruntowej), ale również z normatywnego punktu widzenia nie powinna mieć zastosowania w przypadku tego czynnika produkcji.

* O ile taka jest szacowana jak na przykład, w przypadku gospodarstw rolnych prowadzących rachunkowość rolną. Z drugiej jednak strony w gospodarstwach tych brak jest możliwości wykorzystania amortyzacji w sensie odliczeń kosztowych i podatkowych. Dopiero gospodarstwa prowadzące działalność w formie spółek prawa handlowego mogą to uczynić, ale jest ich w Polsce mniej niż 1% w stosunku do ogółu prowadzących działalność rolną.

** Z danych GUS wynika, że w roku 2022 stopień zużycia środków trwałych w rolnictwie wynosił 77,4%.

Wartość ziemi i renty gruntowej nie może być wypadkową mało elastycznej podaży ziemi, popytu na nią i rent różniczkowych. Ziemia nie jest kolejną odmianą kapitału, podlegającego globalnym procesom finansyzacji. Przesłanki tego stanu rzeczy są trojkiego rodzaju. Po pierwsze w grę wchodzi behawioralne ograniczenia racjonalności oraz bariery płynności związane z ochroną praw obywatelskich i dziedzictwa kulturowego. Po drugie ziemia jest nierozzerwalnie związana z dobrami wspólnymi, które nie podlegają waloryzacji rynkowej i nie są brane pod uwagę w ustalaniu ceny równowagi. Po trzecie percepcja wartości ziemi wykracza poza kryteria indywidualne i łączy się z procesami o znaczeniu globalnym, takimi jak problem nierówności społecznych (kwestia agrarna) czy bezpieczeństwo żywnościowe. Dlatego też rysuje się potrzeba rozwijania teorii renty gruntowej w kontekście samoistnych użyteczności ziemi jako rezerwuaru środowiskowych dóbr wspólnych oraz katalizatora zrównoważonego rozwoju na płaszczyźnie globalnych wyzwań społecznych.

Bibliografia

- Adamczyk, P. (2016). *Finansyzacja przedsiębiorstwa jako czynnik jego alienacji od sfery realnej* (autoreferat niepublikowanej rozprawy doktorskiej). Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Anderson, J. (1984). *On differential rent and economic development*. Discussion Papers in Economics, Finance and Investment, 166, s. 13–24.
- Backhaus, J. G. (1997). Ingenious tax: A contemporary restatement. Special Issue: Commemorating the 100th Anniversary of the death of Henry George. *American Journal of Economics and Sociology*, 4, 453–474.
- Baldoni, E. i Ciaian, P. (2023). The capitalization of CAP subsidies into land prices in the EU. *Land Use Policy*, 134, 1–29. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2023.106900>
- Baum, R. i Śleszyński, J. (2009). Nowe funkcje rolnictwa – dostarczanie dóbr publicznych, *Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu. Roczniki Naukowe*, 11(2), 19–23.
- Blaug, M. (1985). *Economic theory in retrospect* (4th ed.). Cambridge University Press.
- Borchers, A., Ifft, J. i Kueth, T. (2014). Linking the price of agricultural land to use values and amenities. *American Journal of Agricultural Economics*, 96(5), 1307–1320. <https://doi.org/10.1093/ajae/aau041>
- Bourassa, S. (1993). The rent gap debunked. *Urban Studies*, 30(10), 1731–1744, <https://doi.org/10.1080/00420989320081691>
- Ciaian, P., Baldoni, E., Kancs, D. A. i Drabik, D. (2021). The capitalization of agricultural subsidies into land prices. *Annual Review of Resource Economics*, 13, 17–38. <https://doi.org/10.1146/annurev-resource-102020-100625>
- Clark, E. (1988). The rent gap and transformation of the built environment: Case studies in Malmö 1860–1985. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 70(2), 241–254. <https://doi.org/10.1080/04353684.1988.11879569>
- Clark, E. (1995). The rent gap re-examined. *Urban Studies*, 32(9), 1489–1503. <https://www.jstor.org/stable/43198126>

- Cooper, W. W., Seiford, L. M. i Tone, K. (2007). *Data envelopment analysis. A comprehensive text with models, applications, references and DEA-solver software*. Kluwer Academic Publishers. <https://doi.org/10.1007/978-0-387-45283-8>
- Czyżewski A. (1995), Makroekonomiczne uwarunkowania przedsiębiorczości w agrobiznesie. W: A. Czyżewski (red.), *Rozwój rolnictwa i agrobiznesu w skali krajowej i lokalnej* (s. 25–26). Wydawnictwo ODR.
- Czyżewski, B., Lis, P. i Czyżewska, I. (2024). Integrating the rent gap into the ground rent theory. Measurement and implications for different models of agriculture. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 63, 87–98. <https://doi.org/10.12775/bgss-2024-0007>
- Damodaran, A. (2023). *Equity Risk Premiums (ERP): Determinants, estimation and implications – the 2023 edition*. Elsevier. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4398884>
- Delbecq, B. A., Kuethe, T. H. i Borchers, A. M. (2014). Identifying the extent of the urban fringe and its impact on agricultural land values. *Land Economics*, 90(4), 587–600. <https://doi.org/10.3368/le.90.4.587>
- Drozda, Ł. (2023). Gentrification in a post-socialist rural context: The case of Polish vineyards. *Regional and Local Studies*, 1(91), 43–55. <https://doi.org/10.7366/1509499519103>
- ENRD. (2010, December). *Public goods and public intervention*. Final Report of Thematic Working Group 3.
- Eurostat. (2023). https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/apri_lrnt__custom_8321980/default/table?lang=en
- Fisher, I. (1908). Precedents for defining capital. *Quarterly Journal of Economics*, 18, 386–408.
- Fiszal, H. (1957). Renta gruntowa – kandydat do rehabilitacji. *Życie Gospodarcze*, 21, 1–2.
- Gaffney, M. (2006). A simple measure of tax bias. *American Journal of Economics and Sociology*, 65(3), 733–750.
- Gałązka, M. i Grzelak, A. (2015). *Ekonomiczne i społeczne determinanty wydatków na żywność w Polsce*. Wydawnictwo KPSW w Bydgoszczy.
- Geoghegan, J., Wainger, L. A. i Bockstael, N. E. (1997). Spatial landscape indices in a hedonic framework: An ecological economics analysis using GIS. *Ecological Economics*, 23(3), 251–264. [https://doi.org/10.1016/S0921-8009\(97\)00583-1](https://doi.org/10.1016/S0921-8009(97)00583-1)
- Goodwin, B. K., Mishra, A. K. i Ortalo-Magné, F. N. (2003). What's wrong with our models of agricultural land values. *American Journal of Agricultural Economics*, 85(3), 744–752. <https://doi.org/10.1111/1467-8276.00479>
- Gostomski, E. (2014). Finansyzacja w gospodarce światowej. *Biznes Międzynarodowy w Gospodarce Globalnej*, 33, 299–311. <https://doi.org/10.4467/23539496IB.13.021.2406>
- Grzelak, A. (2008). *Związki gospodarstw rolnych z rynkiem w Polsce po roku 1990. Próba określenia intensywności i efektywności*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Grzelak, A. (2022). *Dochody a aktywa w gospodarstwach rolnych w Polsce na tle krajów UE*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- GUS. (2023). Central Statistical Office in Poland.
- Haila, A. (1990). The theory of land rent at the crossroads. *Environment and Planning D: Society and Space*, 8(3), 275–296.
- Harvey, D. (2006). *The limits to capital*. Verso.
- Hvid, A. (2015). Increasing natural resource rents from farmland: A curse or a blessing for the rural poor? *Peace Economics, Peace Science, and Public Policy*, 21(1), 59–78. <https://doi.org/10.1515/peps-2014-0004>
- Kamela-Sowińska, A. (2014). Finansyzacja gospodarki wyzwaniem dla rachunkowości. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 329, 145–151.

- Kwasek, M. (2011). Związek między żywnością, żywieniem a zdrowiem człowieka. W: M. Kwasek (red.), *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym. Jakość i bezpieczeństwo żywności a zdrowie konsumenta* (s. 11–16). Wydawnictwo IERiGŻ.
- Łuczak, I. (2022). Land grabbing and food security in developing countries. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 4(373), 22–45. <https://doi.org/10.30858/zer/155994>
- Makinen, H., Lahtinen, L., Yläalo, M. i Vehkamäki, J. (2009). Measuring the success of Finnish family farms. *Acta Agriculturae Scandinavica, Section C – Food Economics*, 6(3–4), 185–196. <https://doi.org/10.1080/16507541.2010.481900>
- Marks, K. (1981). *Capital* (t. 3). Penguin Books.
- Neutze, M. (1987). The supply of land for a particular use. *Urban Studies*, 24(5), 379–388. <https://doi.org/10.1080/00420988720080601>
- O’Neill, S. i Hanrahan, K. (2016). The capitalization of coupled and decoupled CAP payments into land rental rates. *Agricultural Economics*, 47(3), 285–294. <https://doi.org/10.1111/agec.12229>
- Plantinga, A. J. i Miller, D. (2001). Agricultural land values and future development. *Land Economics*, 77(1), 56–67.
- Ratajczak, M. (2014). Ekonomia w dobie finansyzacji gospodarki. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 76(2), 259–270. <https://doi.org/10.14746/rpeis.2014.76.2.19>
- RISE. (2009). *Public goods from private land*. RISE Foundation.
- Robinson, J. (1948). *The economics of imperfect competition*. Macmillan.
- Rydzewska, A. (2017). Finansjalizacja a klasyczne funkcje giełdy papierów wartościowych. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH*, 154, 155–172.
- Shi, Y. J., Phipps, T. T. i Colyer, D. (1997). Agricultural land values under urbanizing influences. *Land Economics*, 73(1), 90–100.
- Stiglitz, J. E. (1987). Some theoretical aspects of agricultural policies. *The World Bank Research Observer*, 2(1), 43–60. <https://doi.org/10.1093/wbro/2.1.43>
- Szymańska, M. (2023, 1 października). Czysze dzierżawne przekraczają 2 tys. zł za ha ziemi. Jakie są stawki w województwach? *Tygodnik Poradnik Rolniczy*. <https://www.tygodnik-rolniczy.pl/pieniadze/ziemia-rolna/czysze-dzierzawne-przekraczaja-2-tys-zl-za-ha-ziemi-jakie-sa-stawki-w-wojewodztwach-2493255>
- Turgot, A. R. J. (1898). *Reflections on the formation and the distribution of riches*. Macmillan.
- Urban, D. (2020). Finansyzacja gospodarki w ujęciu makroekonomicznym. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 82(1), 231–245.
- Ward, C. i Aalbers, M. B. (2016). Virtual special issue editorial essay: ‘The shitty rent business’: What’s the point of land rent theory? *Urban Studies*, 53(9), 1760–1783. <https://doi.org/10.1177/0042098016638975>
- Wasson, J. R., McLeod, D. M., Bastian, C. T. i Rashford, B. S. (2013). The effects of environmental amenities on agricultural land values. *Land Economics*, 89(3), 466–478.
- Weersink, A., Clark, S., Turvey, C. i Sarker, R. (1999). The effect of agricultural policy on farmland values. *Land Economics*, 75(3), 425–439. <https://doi.org/10.2307/3147188>
- Wicksell, K. (1934). *Lectures on political economy*. Macmillan.
- Zegar J. (2015). Kwestia bezpieczeństwa żywnościowego a ekonomia. W: A. Czyżewski i B. Klepacki (red.), *Problemy rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej* (s. 441–456). Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.



Baha Kalinowska-Sufinowicz

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Baha.Kalinowska-Sufinowicz@ue.poznan.pl



Magdalena Knapińska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Magdalena.Knapińska@ue.poznan.pl

12. PŁACA MINIMALNA JAKO INSTYTUCJA RYNKU PRACY

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/12>

Minimum wage as an institution of the labour market

Abstract: The aim of the chapter is to present the essence of the minimum wage understood as an institution of the labour market. The concept of minimum wage and its understanding in the development of economic thought were presented in the first part. Next, current and contemporary aspects of the minimum wage in Poland and chosen other EU countries were stated. Thereafter, arguments for and against the functioning and increase of the minimum wage were presented. Subsequently, the discussion on the doubts raised by minimum wages functioning in the economy was covered. The methods used in the chapter are critical literature analysis, logical analysis and simple methods of descriptive statistics. The conclusions of the presented analyses are included in the end. They are open-ended, i.e. the legitimacy of increasing minimum wages is determined by the economic situation, and can also be considered from the point of view of the function that the minimum wage should perform in the economy and in society.

Keywords: minimum wage, labour market, earnings.

Wstęp

Płaca minimalna jest jedną z instytucji rynku pracy występującą jako element systemu przepisów prawa, norm i reguł zwyczajowych (Kuźmar, 2015). Ratajczak (2014) zwraca uwagę na to, że instytucje można rozpatrywać zarówno w kategoriach ich wpływu na zachowanie ludzi (podejmowanie pracy przez większą liczbę ludzi z powodu podniesienia płacy minimalnej), jak i w rozumieniu kształtowania się instytucji pod wpływem zachowań ludzi (płaca minimalna jako konsensus zawarty pomiędzy rządem, pracodawcami i pracownikami). Dodaje, że człowiek w sferze ekonomicznej rozumuje w kategoriach korzyści i kosztów (Ratajczak,

Sugerowane cytowanie: Kalinowska-Sufinowicz, B. i Knapińska, M. (2024). Płaca minimalna jako instytucja rynku pracy. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 171–180). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/12>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

2014, s. 214). I ta ostatnia perspektywa jest w naukach ekonomicznych chętnie wykorzystywana. Oceny funkcjonowania oraz zmian w zakresie poziomu wynagrodzenia minimalnego bywają w literaturze niejednoznaczne. Pojawiają się argumentacje podkreślające pozytywne aspekty funkcjonowania płacy minimalnej w gronie zwolenników, natomiast z drugiej strony – w grupie antagonistów możemy spotkać uzasadnienia wskazujące na jej negatywne rezultaty.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie i rozważenie płacy minimalnej jako instytucji rynku pracy w perspektywie makroekonomicznej i mikroekonomicznej. Struktura opracowania jest następująca. W pierwszej kolejności przedstawiono pojęcie i genezę płacy minimalnej, a także bieżące aspekty kształtowania się płac minimalnych. Następnie przedstawiono argumenty za i przeciw funkcjonowaniu i podwyższaniu płacy minimalnej. Dalej rozważono wątpliwości związane z wynagrodzeniem minimalnym. Podsumowanie prowadzonych rozważań zawarto w zakończeniu.

12.1. Płaca minimalna – pojęcie i geneza

Płaca minimalna jest to prawnie ustalony najniższy dopuszczalny poziom wynagrodzenia za pracę najemną, określony w postaci stawki godzinowej lub minimalnego zarobku za pracę w obowiązującym wymiarze czasowym (na przykład za godzinę lub w miesiącu) (Krajewska, 2018, s. 14). A zatem płaca minimalna oznacza wysokość wynagrodzenia, poniżej którego nie można opłacać pracownika zatrudnionego w pełnym wymiarze czasu pracy (Jacukowicz, 2000, s. 105).

W rozwoju poglądów na temat pojęcia płacy można wskazać opinie wielu przedstawicieli różnych nurtów historii myśli ekonomicznej. I tak w średnio-wieczu św. Tomasz z Akwinu uważał, że sprawiedliwym wynagrodzeniem za pracę była „słuszna” płaca, tj. taka, której wysokość zależała od ilości wykonanej pracy, stopnia jej kwalifikacji, czyli tzw. godności zawodu (Zagóra-Jonszta, 1998, s. 17). W okresie przedklasycznym z kolei znane są poglądy Williama Petty’ego, który twierdził, że płaca powinna być wyznaczana przez państwo, a jej wysokość określać powinno codzienne wyżywienie robotnika (Zagóra-Jonszta, 1998, s. 38). Nie należy też dopuszczać do podnoszenia płac powyżej kosztów utrzymania robotnika, gdyż spowodowałoby to obniżenie wydajności pracy i w konsekwencji – obniżenie potrzebnej państwu produkcji (Romanow, 1995, s. 16). Zarazem już Petty odróżnił pojęcie płacy jako ceny naturalnej, odpowiadającej minimum kosztów utrzymania, od oscylującej wokół niej ceny rynkowej, zwanej niekiedy także płacą polityczną (Stankiewicz, 1998, s. 153).

Kontynuatorem tego poglądu był Adam Smith, który w stworzonym przez siebie nurcie klasycznym ekonomii podtrzymywał, że płaca może być ceną naturalną

pracy, którą określają koszty utrzymania robotnika i jego rodziny, lub też ceną rynkową pracy, którą kształtują przetargi między robotnikiem a przedsiębiorcą (Smith, 2007, s. 77–78). Z kolei zdaniem innego „klasyka ekonomii”, Davida Ricarda, płace mają tendencję do ustalania się na poziomie minimalnym, niezbędnym do przetrwania robotnika, gdyż „tak, jak każdy kontrakt (...) muszą być poddane czystej i wolnej konkurencji rynkowej i nie mogą być nigdy hamowane przez interwencję zarządzającego” (Bremond i Salort, 1997, s. 148). Wzrost bowiem płacy rynkowej powyżej ceny naturalnej prowadzi, zdaniem Ricarda, do wzrostu liczby ludności, a to powoduje wzrost podaży pracy w stosunku do popytu na pracę i w konsekwencji spadek płac do poziomu ceny naturalnej (Romanow, 1995, s. 51).

Powyższe już i z pewnością niewyczerpujące przykłady poglądów przedstawicieli pierwszych szkół ekonomicznych wskazują, że rozumienie płacy niejako „krążyło” wokół pojęcia płacy minimalnej rozumianego wspólnie w sposób przedstawiony na wstępie tego punktu. Współcześnie bowiem płaca minimalna, a dokładniej akty prawne ją ustanawiające są elementami składającymi się na szerzej rozumiane instytucje rynku pracy, takie jak regulacje prawne dotyczące czasu i elastyczności form zatrudnienia, związki zawodowe, prawna ochrona zatrudnienia, pasywna i aktywna polityka rynku pracy system zabezpieczenia emerytalnego czy system opodatkowania pracy (Guzikowski, 2016, s. 19).

Po raz pierwszy w historii płaca minimalna została wprowadzona w Nowej Zelandii w 1894 roku w wyniku gwałtownych strajków robotniczych, a dwa lata później w Australii. W 1909 roku rozwiązanie płacy minimalnej zastosowano także w Wielkiej Brytanii, gdzie chodziło o ustalenie przez państwo pewnego minimalnego poziomu płac, który pracodawcy powinni respektować w celu ograniczenia szkodliwej dla pracowników konkurencji między przedsiębiorcami w obniżaniu kosztów poprzez obniżki płac (Krajewska, 2018, s. 14–15).

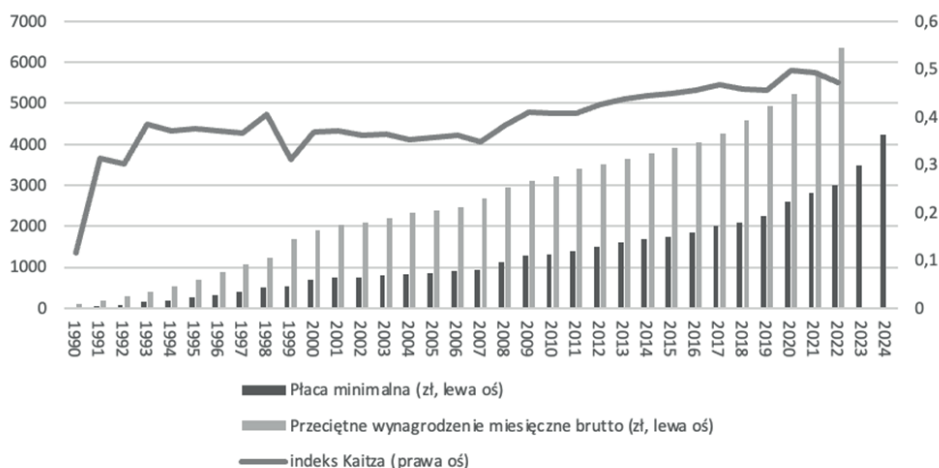
W 1928 roku kwestie płacy minimalnej zostały wpisane do konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy, na mocy której określono, że celem płacy minimalnej jest dążenie do likwidacji nadmiernej eksploatacji pracowników, walka z ubóstwem, zapewnienie odpowiedniego poziomu życia, zapewnienie równej płacy za równą pracę, zapobieganie konfliktom w pracy, eliminowanie szkodliwej konkurencji, czy też promowanie stabilności ekonomicznej i rozwoju gospodarczego (Jacukowicz, 2007, s. 15).

12.2. Bieżące uwarunkowania kształtowania się płacy minimalnej

Dotychczasowe doświadczenia krajów Unii Europejskiej wskazują, że ustalanie płacy minimalnej, które dokonuje się na szczeblu krajowym, może przybierać

różne formy i przejawiać się w różnych stosowanych przez kraje rozwiązaniach. Pierwszy sposób to ustalenia legislacyjne na szczeblu rządu – ustala się jedną, powszechnie obowiązującą stawkę, co stosowano we Francji, Hiszpanii, Holandii, Luksemburgu i Portugalii. Drugi sposób to ustalenie stawki płacy minimalnej w ogólnokrajowej umowie zbiorowej, co stosuje się w Belgii, Danii i Grecji. Zgodnie z trzecim podejściem stawkę płacy minimalnej można ustalać na mocy umów zbiorowych zawieranych na szczeblu sektora gospodarki, które mogą być rozszerzane na inne sektory, a takie rozwiązanie było stosowane w Niemczech, a także w Austrii, Szwajcarii i we Włoszech. Czwarta metoda polega na tym, że początkowo płaca minimalna jest ustalana w umowach zbiorowych, następnie, chociaż w sposób niesformalizowany, obejmuje wszystkich zatrudnionych. Metoda ta występuje w Szwecji, Norwegii i Finlandii. Wreszcie piąty sposób polega na tym, że płaca minimalna jest stosowana tylko w niektórych gałęziach przemysłu, zwykle najniżej opłacanych, co obowiązywało w Irlandii i Wielkiej Brytanii do 1993 roku (Jacukowicz, 2000, s. 120).

W dyskusji na temat płacy minimalnej warto bliżej przyjrzeć się kształtowaniu się wysokości tej płacy w Polsce w latach 1990–2024, co zaprezentowano na rysunku 12.1.



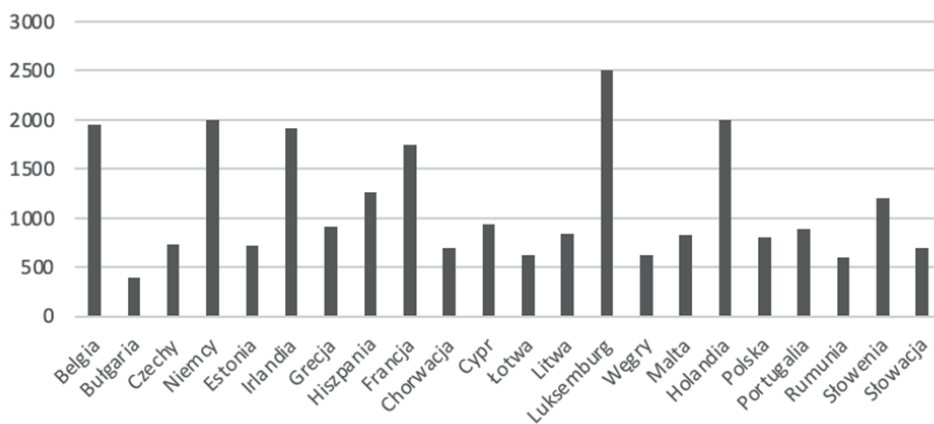
Rysunek 12.1. Relacja płacy minimalnej do wynagrodzenia przeciętnego w Polsce w latach 1990–2024

Źródło: na podstawie danych GUS.

Dane rysunku 12.1 wskazują, że w badanym okresie po transformacji ustrojowej w Polsce można było mówić o wzroście nominalnej wysokości zarówno płacy minimalnej, jak i płacy przeciętnej. Miernikiem wskazującym na ich wzajemną relację jest indeks Kaitza, obliczany jako stosunek płacy minimalnej do płacy

przeciętnej. Miara ta została wprowadzona przez amerykańskiego ekonomistę Hymana Kaitza w 1970 roku i od tamtej pory jest pomocna w badaniu zależności między tymi wielkościami (Kaitz, 1970; Woźniak-Jęchorek, 2016, s. 86). Jak wskazują zatem dane rysunku, w 1990 roku w Polsce indeks Kaitza wynosił 11%, ale już w 1991 roku wzrósł do ponad 30%. Wartość 40% uzyskano jednorazowo w 1998 roku oraz począwszy od 2009 roku wzrastała ona dalej do poziomu niemal 50% w ostatnich latach badanych. W latach od 1999 do 2016 nastąpił znaczny wzrost odsetka pracujących uzyskujących wynagrodzenie na poziomie minimalnym i niższym, co niewątpliwie wiązało się ze wzrostem wynagrodzenia minimalnego w tym okresie (Knapińska 2019, s. 281–282). W latach 90., jak zauważa Jacukowicz (2000, s. 16), odsetek zarabiających na poziomie płacy minimalnej w wysokości 3%–4% można ocenić jako zjawisko nieprawidłowe, gdyż w innych krajach w tym czasie udział pracowników opłacanych płacą minimalną wynosił 10%–20%. Zdaniem tej autorki wynikało to jednak z wyższego wówczas za granicą poziomu najniższych wynagrodzeń, które stanowiły 50% płacy przeciętnej, a w Polsce – jak wskazują dane rysunku 12.1 – było to nie więcej niż 40%.

Na rysunku 12.2 przedstawiono kształtowanie się płac minimalnych w tych krajach UE, w których ta instytucja występowała w 2023 roku. Jak wynika z danych tegoż rysunku, najwyższe płace minimalne w Luksemburgu, Belgii, Niemczech czy Holandii były wielokrotnie wyższe niż ich najniższe poziomy w takich krajach jak Bułgaria, Rumunia, Węgry, czy Łotwa.



Rysunek 12.2. Płace minimalne w niektórych krajach UE w 2023 roku (w EUR)

Źródło: na podstawie danych Eurostatu.

A zatem w perspektywie międzynarodowej trudno tu mówić, by płace minimalne spełniały stawiane im w skali krajowej cele, takie jak zapobieganie nieuczciwej konkurencji czy ubóstwu. Warto tu jednak nadmienić, że płace te

zostały przedstawione w euro, lecz niektóre spośród zaprezentowanych krajów nie znajdują się w strefie euro, a siła nabywcza kształtuje się tam inaczej niż w krajach tej strefy. Uwzględniając parytet siły nabywczej, różnice te byłyby prawdopodobnie nieco mniejsze.

12.3. Argumenty za i przeciw płacy minimalnej

Celowość stosowania instrumentu, jakim jest płaca minimalna, była w literaturze zarówno potwierdzana, jak i kwestionowana. W teorii ekonomii trudno doszukać się jednoznacznej oceny efektów wdrożenia tego narzędzia w gospodarce. W zależności od przyjętego stanowiska przedstawiana jest bogata argumentacja, wykorzystywana przez reprezentujących zróżnicowane, często odmienne poglądy i systemy wartości (Rutkowski, 2013).

W grupie argumentów formułowanych w celu pozytywnej oceny płacy minimalnej w pierwszej kolejności przedstawiane są korzystne zmiany zachodzące w sferze socjalnej. Podkreśla się, że stosowanie tego instrumentu przyczynia się do zmniejszenia ubóstwa, nierówności dochodowych i podniesienia stopy życiowej ludności, a także, że niespełnienie minimum egzystencji, które ma zapewniać płaca minimalna, zagraża życiu i rozwojowi psychofizycznemu człowieka. Wprowadzenie lub podniesienie wynagrodzenia minimalnego, jako że dotyczy osób w najtrudniejszej sytuacji na rynku pracy w aspekcie wynagrodzeń, a więc kobiet, młodzieży, obcokrajowców itp., będzie prowadzić do wyeliminowania pewnych form nieuczciwej konkurencji na tym rynku, w tym dyskryminacji ekonomicznej. W sferze makroekonomicznej wskazywany jest wzrost popytu konsumpcyjnego, generowany przez osoby otrzymujące minimalną płacę w gospodarce i charakteryzujące się relatywnie najwyższą krańcową skłonnością do konsumpcji w społeczeństwie. Co więcej, w literaturze płaca minimalna przedstawiana jest w kategoriach sygnału dawanego w sektorze nieformalnym, określanego jako efekt latarni morskiej, a skłaniającego pracujących w szarej strefie do domagania się wyższych płac (Boeri i in., 2011). Z kolei w sferze budżetowej pozytywne rezultaty spodziewane są w postaci zwiększenia dochodów do budżetu państwa z PIT oraz jednoczesnego zmniejszenia wydatków na świadczenia socjalne. W sferze rynku pracy wprowadzenie lub zmiana wynagrodzenia minimalnego powinno sprzyjać zwiększeniu poziomu aktywności ekonomicznej oraz poprawie atrakcyjności danego rynku pracy dla osób z zagranicy, zwłaszcza z krajów o niższym poziomie płac. W gronie pozytywnych konsekwencji w sferze mikroekonomicznej w kontekście przedsiębiorstw i pracodawców przedstawia się niższą rotację pracowniczą i niższe

koszty prowadzenia przedsiębiorstwa w takich warunkach (Krajewska, 2015; Rutkowski, 2013; Zelek, 2019).

Instytucja płacy minimalnej analizowana jest także z perspektywy jej negatywnych konsekwencji dla gospodarki i społeczeństwa. Podstawowym argumentem przeciw płacy minimalnej przedstawianym w sferze makroekonomicznej i rynku pracy jest jej niekorzystny wpływ na poziom zatrudnienia. Jak wynika z większości badań, przeprowadzonych w różnych państwach, zatrudnienie zmniejsza się wraz ze wzrostem wynagrodzenia minimalnego. Ocenia się, że na każde 10% wzrostu płacy minimalnej redukcja zatrudnienia wynosi od 0,5% do niecałego 3% w zależności od badania (Broniatowska i in., 2013; Fic, 2010; Kuźmar, 2015). Istnieją również wyniki, w świetle których taka zależność w ogóle nie występuje (Krajewska, 2015). Przy zmianach zatrudnienia na ogół akcentuje się wypychanie z rynku pracy osób defaworyzowanych, a przede wszystkim osób młodych oraz cechujących się niskimi kwalifikacjami. Powoduje to także zwiększanie poziomu bezrobocia we wspomnianych grupach oraz podnosi ryzyko wykluczenia społecznego. Wzrost bezrobocia niesie ze sobą ryzyko zwiększania się szarej strefy, zwłaszcza w gronie osób słabo wykwalifikowanych. Przedsiębiorcy częściej wprowadzają politykę zapłaty „pod stołem”. Jeżeli chodzi o makroekonomiczne skutki wprowadzenia lub podwyższenia płacy minimalnej, to należy wskazać wzrost inflacji, zwłaszcza jeżeli zmiana jest skokowa, związane z tym osłabienie cenowej konkurencyjności eksportu, zmniejszenie tempa wzrostu gospodarczego oraz zagrożenie przeniesieniem się przedsiębiorstw zagranicznych do państw o niższych kosztach pracy. Rozważając dalej, wzrost inflacji będzie tworzył silną presję na wzrost wynagrodzeń i może wywołać w gospodarce inflacyjną spiralę cenowo-płacową. Innym negatywnym skutkiem wprowadzenia i podnoszenia poziomu płacy minimalnej jest niższy od przeciętnego wzrost gospodarczy, a także spadek produktywności w gospodarce, w której funkcjonują regulacje dotyczące płacy minimalnej (Pak-Hung, 2011). W sferze budżetowej wprowadzenie lub zmiana płacy minimalnej będzie rodziło potrzebę waloryzacji płac osób zatrudnionych w sektorze publicznym, co będzie powodować zwiększanie sztywnych wydatków budżetu państwa. W sferze socjalnej implementacja w ogóle lub podwyższonej płacy minimalnej może doprowadzić do pogorszenia się stopy życiowej grupy społecznej żyjącej ze stałych dochodów takich, jak emerytury, renty, zasiłki ze względu na inflację. W wymiarze mikroekonomicznym możliwy jest wzrost kosztów działania przedsiębiorstw i zwiększenie ryzyka upadłości w sektorze MSP (Krajewska, 2015; Rutkowski, 2013; Zelek, 2019).

12.4. Wątpliwości wokół płacy minimalnej

Instytucja płacy minimalnej rodzi wiele kontrowersji i wątpliwości. Jednym z dylematów jest pytanie o to, czy powinna być ona ustalona na poziomie ogólnokrajowym, czy zróżnicowana w zależności od regionu. Takich rozterek z pewnością nie będą mieć państwa o małym areale, jednak wraz ze wzrostem rozmiarów terytorium oraz zróżnicowania w zaawansowaniu rozwoju społeczno-gospodarczego pojawia się więcej niepewności. W przypadku Polski mamy do czynienia ze znacznym zróżnicowaniem przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w zależności od województwa, co powoduje, że decyzje odnośnie do zmiany poziomu płacy minimalnej mają różny wpływ ekonomiczny w zależności od regionu. W województwach, w których przeciętna płaca będzie niższa, oddziaływanie na gospodarkę regionalną będzie silniejsze. Jednocześnie w ramach poszczególnych województw poziom wynagrodzeń różni się w zależności od powiatu (Broniatowska i in., 2013).

Wśród propozycji pojawia się zróżnicowanie płacy minimalnej według wieku bądź stażu pracy. Dotyczy to zwłaszcza młodzieży wkraczającej na rynek pracy i zróżnicowanej pod kątem wydajności (Rutkowski, 2013). Takie rozwiązanie funkcjonowało w Polsce, jednak zrezygnowano z niego w 2017 roku. W przypadku osób, które podejmowały się pierwszy raz pracy zawodowej, ich stawka w pierwszym roku zatrudnienia wynosiła co najmniej 80% wynagrodzenia minimalnego (Kalinowska-Sufinowicz, 2023).

Inną kwestią – rozważaną w kontekście doświadczeń rynku niemieckiego z 1996 roku – jest możliwość częściowego wprowadzenia płacy minimalnej, na przykład w wybranych branżach. W Niemczech była to początkowo branża budowlana, w której wprowadzono wynagrodzenie minimalne celem ochrony przed konkurencją ze strony zagranicznych pracowników. Następnie implementacja omawianego instrumentu dotyczyła kolejnych branż: dekarńskiej, gospodarowania odpadami i innych, a w 2011 roku – branży pracy tymczasowej. W 2015 roku Niemcy wprowadziły ogólnokrajową płacę minimalną (Moszyński, 2017).

Wiele kontrowersji przy rozważaniach prowadzonych wokół płacy minimalnej budzi zakres osób pracujących, objętych jej działaniem. Zasoby pracy można bowiem podzielić na grupę, która jest objęta wspomnianą regulacją (*insiders*) oraz pozostałych, których ona nie dotyczy (*outsiders*) i w której na przykład są osoby fikcyjnie samozatrudnione. Dualizm rynku pracy obniża zatem skuteczność stosowania płacy minimalnej. W świetle koncepcji dualnego rynku pracy w sektorze pierwotnym rynku pracy płaca minimalna obowiązuje, natomiast we wtórnym – już nie (Boeri i in., 2011; Kamińska i in., 2014).

Podsumowanie

Płaca minimalna budzi wiele kontrowersji, a głównym zarzewiem tych kontrowersji jest często zasadność ustalania ustawowo płacy minimalnej oraz kwestia jej podnoszenia. W zależności od nurtu w ekonomii i zbioru reprezentowanych poglądów można wskazać zarówno zwolenników podwyższania tej płacy, jak i jego zagorzałych przeciwników. Nie próbując tu jednak rozstrzygać o tym, po której stronie dyskusji jest racja i w jakich warunkach, warto wskazać, że przede wszystkim płaca minimalna powinna spełniać w gospodarce określone funkcje. Oprócz funkcji kosztowej (płaca ta stanowi o kosztach przedsiębiorstw), pełni ona także funkcję dochodową, motywacyjną, popytową, aktywizacji zawodowej i funkcję społeczną (Kabaj, 2013). Niektóre z tych funkcji, takie jak dochodowa, motywacyjna i aktywizacji zawodowej, są adresowane do pracownika, czyli mają oddziaływanie mikroekonomiczne. Funkcja popytowa ma z kolei charakter makroekonomiczny, a jej wpływ na koniunkturę jest bezdyskusyjny. Natomiast społeczna funkcja wynagrodzenia minimalnego wiąże się z prestiżem i pozycją społeczną osoby ją otrzymującej i może – jeśli jest zbyt niska – prowadzić do frustracji i degradacji człowieka. Z kolei funkcja dochodowa płacy minimalnej powinna się przyczyniać do zmniejszania zróżnicowania dochodów i zapobiegania ubóstwu (Krajewska, 2018, s. 122). Rozpatrywanie tak pojmowanych funkcji płacy minimalnej może zatem być przydatne w ocenie relacji i poziomu płacy minimalnej w danej gospodarce.

Bibliografia

- Boeri, T., Garibaldi, P. i Ribeiro, M. (2011). The lighthouse effect and beyond. *Review of Income and Wealth*, 57, 54–78. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.2011.00455.x>
- Bremond, J. i Salort, M. M. (1997). *Leksykon wybitnych ekonomistów*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Broniatowska, P., Majchrowska, A. i Żółkiewski, Z. (2013). Wynagrodzenie minimalne w Polsce. Czy powinno być zróżnicowane regionalnie. *Studia BAS*, 4(36), 125–157.
- Eurostat. (b.d.). https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/earn_mw_cur/default/table?lang=en&category=labour.earn.earn_minw
- Fic, M. (2010). Wpływ płacy minimalnej na zatrudnienie. *Etyka w Życiu Gospodarczym*, 13(1), 201–211. <https://doi.org/10.18778/1899-2226.13.1.19>
- Guzikowski, M. (2016). *Instytucje rynku pracy w krajach transformacyjnych*. Oficyna Wydawnicza SGH.
- Jacukowicz, Z. (2000). *Zróżnicowanie płac w Polsce, w krajach Unii Europejskiej i w USA*. Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.
- Jacukowicz, Z. (2007). *Analiza minimalnego wynagrodzenia za pracę*. Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.

- Kabaj, M. (2013). Makroekonomiczne determinanty wynagrodzenia minimalnego. *Polityka Społeczna*, 8, 9–15.
- Knaitz, H. (1970). *Experience of the past: The national wage*. W: *Youth unemployment and minimum wages*. US Department of Labor. Bureau of Labor Statistics.
- Kalinowska-Sufinowicz, B. (2023). *Osoby młode na rynku pracy*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-176-7>
- Kamińska, A., Lewandowski, P. i Pogorzelski, K. (2014). *Dualny rynek pracy, płaca minimalna i nierówności*. Instytut Badań Strukturalnych.
- Knapieńska, M. (2019). Poziom, dynamika i relacje płac w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej. W: C. Sadowska-Snarska i Z. Wiśniewski (red.), *Zmiany na rynku pracy w perspektywie społecznej* (s. 273–293). Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Krajewska, A. (2015). Refleksje o płacy minimalnej. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 94, 303–316.
- Krajewska, A. (2018). *Płaca minimalna*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kuźmar, S. (2015). Rola instytucji rynku pracy w Polsce w latach 2000–2011. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 42, 353–366.
- Moszyński, M. (2017). Ogólnokrajowa płaca minimalna w Niemczech – zmiana fundamentalna czy marginalna? *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 102, 215–226.
- Pak-Hung, M. (2011). *The effects of wage-labor regulations on economic performances: Much more damaging than expected*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1744682>
- Ratajczak, M. (2014). Ekonomia i edukacja ekonomiczna w dobie finansyzacji gospodarki. *Ekonomista*, 2, 207–219.
- Romanow, Z. B. (1995). Teorie wartości i ceny w rozwoju myśli ekonomicznej. *Skrypty Uczelniane*, 455. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Rutkowski, W. (2013). Płaca minimalna – duży problem. *Polityka Społeczna*, 8, 1–8.
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stankiewicz, W. (1998). *Historia myśli ekonomicznej*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Woźniak-Jęchorek, B. (2016). Polityka płacy minimalnej w dobie kryzysu. Debata wokół koordynacji polityki płacowej w Europie. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 4(9), 74–93.
- Zagóra-Jonszta, U. (1998). Wykłady z historii myśli ekonomicznej. *Skrypty Uczelniane*. Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Zelek, A. (2019). Skok płacy minimalnej w Polsce – w drodze do państwa dobrobytu. *Zeszyty Naukowe ZPSB Firma i Rynek*, 2(56), 5–22.

 Ryszard Kokoszczyński

Uniwersytet Warszawski
rkokoszczyński@wne.uw.edu.pl

13. SYSTEM FINANSOWY A WZROST GOSPODARCZY – CZY INSTYTUCJE MAJĄ ZNACZENIE?

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/13>

Financial system – economic growth nexus – do institutions matter?

Abstract: Financial system – economic growth nexus has been a popular subject of empirical research for three decades. Studies conducted before the Great Financial Crisis (GFC) seemed to be dominated by a widely accepted conclusion that the financial system affected positively growth and that the direction of causality was from finance to growth. Studies conducted after the GFC are less conclusive. Some of them support the previous conclusion, while others suggest the lack thereof or that interactions between the financial system and economic growth are nonlinear and may vary depending on the level of development, the structure of the economy etc. The GFC also introduced explicitly the role of institutions as moderators for the financial system–economic growth interactions. The recent decade brought some empirical support for that. This chapter surveys both strands of this literature and also shows results for Poland, both published previously and conducted by the author specifically for this study. These results support similar conclusions for Poland as those for other countries.

Keywords: financial system, economic growth, institutions.

Wstęp

Wzajemne relacje systemu finansowego i wzrostu gospodarczego są przedmiotem rozważań ekonomistów co najmniej od początków minionego wieku (Schumpeter, 1911/1960), jednak za początek bardziej zaawansowanych badań empirycznych uważa się zwykle prace Kinga i Levine’a z lat 90. XX wieku (King i Levine, 1993). Literatura poświęcona temu nurtowi badań liczy tysiące pozycji i doczekała się sporej liczby tekstów przeglądowych (na przykład Iwasaki i Ko-

Sugerowane cytowanie: Kokoszczyński, R. (2024). System finansowy a wzrost gospodarczy – czy instytucje mają znaczenie? W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 181–191). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/13>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

enda, 2024; Popov, 2017; Valickova i in., 2015; Xu, 2021), ale trudno stwierdzić, by osiągnięto w niej zgodność poglądów na temat siły wzajemnych oddziaływań i kierunku przyczynowości. Do niedawna większość autorów twierdziła i w pracach teoretycznych, i empirycznych, że system finansowy pozytywnie oddziałuje na procesy wzrostu, choć w niektórych pracach sugerowano, że to wzrost jest przyczyną rozwoju systemu finansowego. Jeszcze inni – choć mniej liczni – autorzy wskazywali na dwukierunkowy charakter tej zależności, a niektórzy sugerowali natomiast jej zupełny brak. Ostatnie dwie dekady przyniosły jeszcze inny pogląd – system finansowy działa pozytywnie na wzrost gospodarczy w sposób nieliniowy, a w szczególności po przekroczeniu pewnego progu wzrost wielkości systemu finansowego przestaje działać na wzrost gospodarczy pozytywnie, a nawet może zacząć działać negatywnie*.

Oczywiście weryfikacja powyższych hipotez w badaniach empirycznych dotyczyła różnych krajów, różnych okresów i korzystała ze zróżnicowanej metodyki badawczej. Badania te nie przyniosły jednak jednoznacznych i powszechnie akceptowanych wyników. Jednym z efektów tego braku konkluzywności, wspieranym przez coraz częstsze w makroekonomii wskazywanie na rolę instytucji w procesach wzrostu gospodarczego, było włączenie tej problematyki do badań interakcji wzrostu gospodarczego i rozwoju systemu finansowego. Kwestie te są szerzej przedstawione poniżej, w części poświęconej przeglądowi literatury.

Przypadek Polski nie jest szczególnie często rozpatrywany w całej tej literaturze jako odrębny przedmiot badań**, a w szczególności nie są mi znane studia przypadku Polski uwzględniające wymiar instytucjonalny rozważanej tutaj zależności. Jednym z celów tego tekstu jest więc – przynajmniej częściowe – uzupełnienie tej luki.

Struktura tego rozdziału jest następująca. Kolejną po wstępie jego częścią jest syntetyczny przegląd bardziej tradycyjnej literatury przedmiotu ze szczególnym uwzględnieniem pozycji poświęconych badaniu współzależności systemu finansowego i wzrostu gospodarczego dla Polski. Następna część poświęcona zostanie krótkiej prezentacji wyników badań tych współzależności uwzględniających w jawny sposób możliwy wpływ na nie instytucji. W przedostatniej części przedstawię wyniki swojego badania empirycznego dla Polski obejmującego również kwestie instytucjonalne. Rozdział zakończą podsumowanie i wnioski.

* Bardzo szeroki przegląd tej problematyki można znaleźć w literaturze polskiej w książce (Pietrucha, 2021).

** W pracach korzystających z dużych zestawów danych panelowych Polska jest zazwyczaj obecna, ale trudno interpretować wyniki takich badań jako jednakowo dobrą indywidualną charakterystykę wszystkich krajów nimi objętych.

13.1. Syntetyczny przegląd literatury – rozważania teoretyczne oraz badania empiryczne dla większej liczby krajów

Historia badań zależności wzrostu gospodarczego i systemu finansowego w swym początkowym etapie zdominowana jest wyraźnie przez studia wskazujące na pozytywny wkład systemu finansowego, a w szczególności banków, na rozwój gospodarczy. Najwcześniejsze, jak się wydaje, prace pisane w tym duchu są autorstwa Bagehota (1873) i Schumpetera (1911/1960); później podobne wątki pojawiają się u Camerona i in. (1967), Gerschenkrona (1962) czy Goldsmitha (1969). Argumenty w nich przytaczane mają zwykle postać wywodów logicznych lub historycznych, lub stosunkowo prostych analiz statystycznych.

Pogląd o istotnym wpływie systemu finansowego na wzrost gospodarczy wyraził w skrajnej formie noblista Merton Miller, który stwierdził, że „[to], że rynki finansowe przyczyniają się do wzrostu gospodarczego, jest zbyt oczywiste, by o tym na poważnie dyskutować” (Miller, 1988, s. 14). Nie był to jednak pogląd podzielany przez wszystkich. Joan Robinson była przekonana, że kierunek przyczynowości przebiega odwrotnie: od wzrostu gospodarczego do rozwoju systemu finansowego. Wyraziła to skrótowo, pisząc: „gdzie prowadzi przedsiębiorstwo, tam podążają finanse” (Robinson, 1952, s. 20). Jeszcze inne stanowisko zajmował Robert Lucas, który uważał, że kładzie się „nadmierny nacisk” na kwestię wpływu systemu finansowego na wzrost gospodarczy (Lucas, 1988, s. 6).

Z dzisiejszej jednak perspektywy najważniejszy dla dyskusji o wzajemnych wpływach rozwoju systemu finansowego i wzrostu gospodarczego wydaje się nurt empirycznych badań tej problematyki. Przyjmuje się, że nurt ten we współczesnej wersji został zapoczątkowany pracą Kinga i Levine’a (1993), której autorzy, posługując się metodyką typową dla modelowych badań determinantów wzrostu na danych przekrojowych, badali powiązania systemu finansowego ze wzrostem gospodarczym na podstawie danych panelowych dla ponad 80 krajów w okresie 30 lat. Wnioski z tego badania były następujące: wyższy poziom rozwoju finansowego (mierzony kilkoma wskaźnikami) był dodatnio powiązany z szybszym tempem wzrostu gospodarczego, akumulacji kapitału rzeczowego i poprawy efektywności ekonomicznej, zarówno w krótkim, jak i w długim horyzoncie (King i Levine, 1993, s. 719).

Badania tego typu, tzn. korzystające z podobnego kształtu modeli szacowanych na względnie dużych zestawach danych panelowych, stały się bardzo popularne w następnych dekadach. Literatura ta stała się tak obfita, że pojawiły się dość liczne przeglądy wyłącznie jej poświęcone (Levine, 2005; Po-

pov, 2017; Valickova i in., 2015). Wnioski z przeglądów badań korzystających z danych przekrojowych lub panelowych dla dużych grup krajów generalnie sugerują, że rozwój systemu finansowego jest dodatnio powiązany ze wzrostem gospodarczym, a późniejsze badania korzystające z bardziej zaawansowanych technik ekonometrycznych i danych mikroekonomicznych prowadzą dodatkowo do wniosku, że powiązanie to ma charakter przyczynowo-skutkowy.

Poważnym problemem dla tych wniosków stał się wielki kryzys finansowy 2008 roku. Zakłócenia w funkcjonowaniu systemów finansowych w wielu krajach wywarły silny negatywny wpływ na funkcjonowanie sfery realnej ich gospodarek. Sugestie, że system finansowy może negatywnie wpływać na wzrost, pojawiały się wprawdzie w literaturze i wcześniej (Luintel i Khan, 1999), ale zdarzało się to bardzo rzadko. Badania prowadzone po kryzysie, nawet według tradycyjnej metodyki, coraz częściej wskazywały na zanikanie pozytywnego wpływu rozwoju finansowego na wzrost gospodarczy lub na nieliniowy charakter tego wpływu. Wiele prac publikowanych w ostatnich 10 latach* wskazuje na to, że krzywa obrazująca wpływ finansów na wzrost ma kształt odwróconej litery U, a więc po przekroczeniu pewnego progu dalszy wzrost systemu finansowego może oddziaływać na wzrost gospodarczy nawet ujemnie. Wprawdzie szacunki poziomu tego progu są bardzo różne, jednak teza mówiąca, że mamy „za dużo finansów”, stała się popularna w dyskursie publicznym.

Nie są to jednak wnioski powszechnie akceptowane – niedawno opublikowana praca (Luintel i in., 2023) pokazuje dla wielu możliwych zestawów danych i specyfikacji modelu, jak słabe są argumenty za trzema rozważanymi przez nich hipotezami, tj. za odwróconym U jako kształtem zależności między finansami a wzrostem, istotnym wpływem finansów na wzrost i zanikającą dla późniejszego okresu istotnością tego wpływu. Autorzy tej pracy nie twierdzą jednak, że wielkość i struktura systemu finansowego są zupełnie nieistotne dla wzrostu gospodarczego. Sądzą oni natomiast, że badania tej zależności lepiej byłoby prowadzić, korzystając nie ze zagregowanych danych dla dużych grup krajów, ale z danych bardziej zdezagregowanych, pokazujących powiązania między aktywnością gospodarczą a źródłami jej finansowania na poziomie sektorów lub przedsiębiorstw.

Podsumowując ten nurt badań empirycznych, można więc stwierdzić, że większość ekonomistów zgadza się z tezą, że generalnie mamy do czynienia z pozytywnym wpływem rozwoju systemu finansowego na wzrost gospodarczy, choć może być on zmienny i różny w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego kraju i innych jego charakterystyk (struktura systemu finansowego, mierniki

* Ich szersze omówienie i dane bibliograficzne można znaleźć w: (Popov, 2017, s. 42 i n.; Luintel i in., 2023, s. 2 i n.).

jego wielkości) oraz od przyjętego w badaniu okresu (por. Valickova i in., 2015; Xu, 2022). W mniejszości znajdują się prace negujące istnienie jakiegokolwiek takiego wpływu (Luintel i in., 2023).

13.2. Zmienne instytucjonalne w badaniach współzależności systemu finansowego i wzrostu gospodarczego

Taka postać wniosków z głównego nurtu badań empirycznych doprowadziła do pojawiania się wśród zmiennych stosowanych w modelach wykorzystywanych w tych badaniach nie tylko standardowych zmiennych kontrolnych o charakterze makroekonomicznym (inwestycje, oszczędności, otwartość handlowa, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, wydatki i dochody podatkowe rządu) i społeczno-demograficznym (współczynniki scholaryzacji na różnym poziomie edukacji, liczba ludności i jej struktura wiekowa), lecz także zmiennych instytucjonalnych (rządy prawa, jakość regulacji, stabilność polityczna itp.). Uwzględnianie zmiennych instytucjonalnych wydaje się w niektórych przypadkach decyzją podejmowaną praktycznie *ad hoc*, niekiedy jednak jest uzasadniane rozważaniami teoretycznymi. Podstawowa linia rozumowania wskazuje tutaj na to, że jakość instytucji politycznych i prawnych wspomaga w istotny sposób efektywne funkcjonowanie instytucji finansowych*.

Zmienne instytucjonalne w badaniach modelowych uwzględniane są na ogół w dwojaki sposób. Pierwszy z nich polega na tym, że jedną lub więcej zmiennych instytucjonalnych (bądź indeks skonstruowany z kilku z nich) uwzględnia się wprost w specyfikacji modelu regresji, gdzie zmienną objaśnianą jest pewna miara wzrostu gospodarczego, a wśród zmiennych objaśniających najważniejszą rolę grają charakterystyki systemu finansowego. Oczekujemy wtedy istotnego i dodatniego oszacowania parametru stojącego przy zmiennej instytucjonalnej. Przykładem może tu być badanie przeprowadzone przez Alexiou i in. (2018) dla 34 krajów z Europy i WNP dla okresu 1998–2014, w którym posłużono się sześcioma zmiennymi instytucjonalnymi (*Voice and Accountability*, *Political Stability*, *Government Effectiveness*, *Regulatory Quality*, *Rule of Law* i *Control of Corruption*). W zależności od metody estymacji istotne statystycznie parametry i właściwy znak uzyskano dla jednej, dwóch lub czterech zmiennych, co pozwala uznać zastosowanie tych zmiennych za uzasadnione.

* Szerszą prezentację tej kwestii wraz z przykładami jej rozwiązania w literaturze można znaleźć w: (Haini i in., 2023, s. 1900 i n.).

Bardziej jednak właściwe i spójniejsze z przedstawioną wyżej argumentacją teoretyczną przemawiającą za uwzględnieniem zmiennych instytucjonalnych jest dołączenie do specyfikacji modelu zmiennej interakcyjnej mającej zwykle postać iloczynu zmiennej instytucjonalnej i zmiennej reprezentującej system finansowy. W tym przypadku najważniejszym wynikiem są krańcowe wpływy zmiennej instytucjonalnej. Przykładem takiego badania może być praca Asante i in. (2023), gdzie w równaniu opisującym zależność między rozwojem systemu finansowego a wzrostem gospodarczym zmienne instytucjonalne (*Regulatory Quality, Rule of Law i Political Stability*) występują zarówno wprost, jak i w interakcji ze zmienną mierzącą rozwój systemu finansowego. W specyfikacji, w której zmienne instytucjonalne występowały tylko pojedynczo, wszystkie one były istotne statystycznie, ale znak oszacowania parametru przy Rule of Law jest ujemny. Oszacowanie krańcowego wpływu zmiennych instytucjonalnych na relację między rozwojem systemu finansowego i wzrostem gospodarczym pokazuje, że ten krańcowy wpływ zmienia nawet swój znak. Jest on mianowicie ujemny dla pierwszego kwartyla rozkładów wartości zmiennych instytucjonalnych, a dodatni i dość silny dla trzeciego i czwartego kwartyla. Pozwala to na lepsze zrozumienie zróżnicowania wyników dla modeli nieuwzględniających interakcji zmiennych instytucjonalnych i zmiennych mierzących rozwój systemu finansowego.

13.3. Syntetyczny przegląd literatury – badania empiryczne dla Polski

W badaniach empirycznych powiązań systemu finansowego i wzrostu gospodarczego od samego początku dominowało podejście nakierowane na korzystanie z danych panelowych opisujących stosunkowo liczne grupy krajów i obejmujące w wymiarze czasowym zwykle kilka dekad. Badania dla pojedynczych krajów były jednak zawsze obecne w tej literaturze, choć liczba poświęconych im publikacji jest wyraźnie mniejsza. Klarowne uzasadnienie potrzeby prowadzenia badań osobno dla poszczególnych krajów wynika w istotnej mierze z wyników badań panelowych. Pokazywane przez nie zależności siły związków systemu finansowego i wzrostu gospodarczego od pewnych charakterystyk rozpatrywanych gospodarek wskazują wyraźnie na heterogeniczność prób składających się z dużych grup krajów i wskazują na potrzebę badań skupiających się na pojedynczych gospodarkach (por. Capolupo, 2018; Xu, 2022).

Ze zrozumiałych powodów najbardziej naturalnym dla polskiego ekonomisty przedmiotem takich badań jest gospodarka polska. Liczba prac opisujących empiryczne badania współzależności systemu finansowego i wzrostu gospodarczego

dla przypadku Polski jest raczej mała* i korzystają one w przeważającej mierze z bardzo podobnej metodyki. Punktem startowym jest dla większości tych prac równanie mające charakter funkcji produkcji lub regresji w stylu Barro (1991) wyjaśniającej wzrost, w którym to równaniu do standardowych zmiennych objaśniających dodawane są zmienne opisujące rozwój systemu finansowego. Najczęściej wykorzystywane w tym celu zmienne – wyrażane zwykle w relacji do PKB – to wielkość kredytu bankowego dla sektora prywatnego oraz kapitalizacja rynku akcji. Oszacowanie równań tego typu, niekiedy uzupełnionych o równania wyjaśniające kształtowanie się zmiennych dotyczących systemu finansowego, kończy badanie, a wnioski wyciągane są bezpośrednio z wyników oszacowań odpowiednich parametrów. Przykładem jest tu praca Dębskiego i Bujnowicz (2008), której wnioski sprowadzają się właściwie do tego, że zmienne opisujące system finansowy okazują się statystycznie istotne w równaniu wyjaśniającym PKB, a ich parametry mają pożądaną znak, oraz że PKB jest zmienną statystycznie istotną, a parametr przy nim stojący jest dodatni w równaniach wyjaśniających kształtowanie się zmiennych finansowych.

Podobną co do zastosowanej metodyki analizę zawiera artykuł Grabowskiego i Maciejczyk-Bujnowicz (2016), ale wyestymowane równanie wzrostu służy autorom do oszacowania prognozy, którego przekroczenie przez wielkość kredytu dla prywatnego sektora powoduje spadek tempa wzrostu gospodarczego.

Inna grupa prac skupia się bardziej na dynamicznych własnościach wykorzystywanych zmiennych – większość lub nawet wszystkie są zwykle niestacjonarne, co prowadzi do konstrukcji (wektorowego) modelu korekty błędem, pozwalającego na osobne rozważanie interesujących nas zależności w krótkim i długim okresie. Przykładami takich prac są: Kanourgios i Samitas (2007), Gurgul i Lach (2011), Skare i in. (2019) czy Pietraszewski (2020). Niekiedy modele takie są wykorzystywane przez ich autorów dodatkowo do badania przyczynowości w sensie Grangera. Przywoływane tu prace dają niekiedy nieco odmienne wyniki. Kanourgios i Samitas (2007) stwierdzają, że kredyt jest ważny dla wzrostu, ale płynność rynku akcji już nie. Skare i in. (2019) rozważają wpływ na wzrost tylko kredytu i pokazują, że dla uzyskania silnej zależności konieczne jest odrębne rozważanie kredytu dla gospodarstw domowych i dla przedsiębiorstw. Oba rodzaje kredytu wpływają silnie na wzrost w krótkim i w długim okresie, ale wzrost gospodarczy wpływa również na wzrost kredytu. Pietraszewski (2020) rozważa wyłącznie wpływ rynku akcji na wzrost – jego wyniki sugerują, że stopa zwrotu z WIG jest przyczyną – w sensie Grangera – wzrostu PKB. Podobne wyniki uzyskali Gurgul i Lach (2011), według których rynek akcji jest przyczyną wzrostu gospodarczego, natomiast wzrost gospodarczy jest przyczyną wzrostu kredytu.

* Moja kwerenda doprowadziła do znalezienia około 10 takich publikacji.

Dość popularną w literaturze ostatnich lat metodą badawczą jest wykorzystanie autoregresyjnych modeli z rozłożonymi opóźnieniami (ARDL)* – jedyny znany mi przypadek takiego podejścia zastosowany do przypadku Polski to praca Afzal i in. (2023). W pracy tej system finansowy opisywany jest przez stopę monetyzacji (tj. relację szerokiego pieniądza do PKB) i kredyt bankowy dla sektora prywatnego. Wyniki oszacowania modelu wskazują na istnienie dwukierunkowej zależności między systemem finansowym a wzrostem gospodarczym w krótkim okresie. W długim okresie jednak zależność ta zanika.

Jak widać z tego krótkiego przeglądu badań modelowych dla Polski, nie dają one jednolitego obrazu zależności systemu finansowego i wzrostu. Sam fakt występowania takiej zależności można uznać za potwierdzony tymi badaniami, natomiast jego kierunek, horyzont czasowy i zmienne reprezentujące system finansowy różnią się w tych badaniach znacznie. W części wynika to zapewne z różnych prób czasowych używanych w tych badaniach, w części z różnic w zastosowanych technikach ekonometrycznych, ale nie pozwala to jednak na formułowanie mocnych wniosków co do interesującej nas tutaj relacji. Można więc uznać, że stanowi to wystarczający powód dla podjęcia własnego badania zależności między systemem finansowym a wzrostem gospodarczym w Polsce.

13.4. Własne badanie empiryczne zależności między systemem finansowym a wzrostem gospodarczym w Polsce

Ze względu na rosnącą popularność tego podejścia w badaniach współzależności systemu finansowego i wzrostu gospodarczego użyłem autoregresyjnego modelu o rozłożonych opóźnieniach, z którego można korzystać bez względu na to, czy zmienne są stacjonarne, czy też zintegrowane w stopniu pierwszym lub skointegrowane. Dane roczne wykorzystywane w badaniu – dla zachowania porównywalności wyników z literaturą – pochodziły z baz danych Banku Światowego (World Development Indicators i World Governance Indicators) i obejmowały okres od 1994 do 2022 roku (dla niektórych zmiennych dostępne dane kończyły się na 2021 roku lub zaczynały się w 1995 roku). Wzrost gospodarczy reprezentowany był przez PKP na głowę, a system finansowy – przez kredyt bankowy dla sektora prywatnego, kapitalizację giełdy i podaż szerokiego pieniądza (wszystkie w relacji do PKB). Wśród zmiennych kontrolnych były typowe zmienne makroekonomiczne (inwestycje, oszczędności, handel zagraniczny, przychody podatkowe), współczynniki skolaryzacji na poziomie szkoły średniej oraz zmienne instytucjonalne (*Regulatory*

* Przystępne wprowadzenie do praktycznego stosowania tych modeli dają Kripfganz i Schneider (2023).

Quality, Absence of Violence i Rule of Law). Model estymowany był dla zmiennych poddanych transformacji logarytmicznej, zgodnie z dominującą w literaturze tendencją. Wyniki estymacji modelu z różnymi zestawami zmiennych objaśniających pozwalają na stwierdzenie, że w modelu z samymi zmiennymi finansowymi podaż pieniądza i kredyt są istotne i mają właściwe znaki, natomiast kapitalizacja giełdy jest również istotna, ale ma ujemny znak. Dodawanie do takiego równania różnych zmiennych kontrolnych rzadko poprawiało wyniki. Najlepszy z modeli zawierał więc dwie zmienne finansowe – kredyt i podaż pieniądza – oraz oszczędności jako zmienną kontrolną. Wszystkie te zmienne były istotne i miały oczekiwany znak. Przekształcenie modelu ARDL do postaci modelu korekty błędem pozwoliło na sprawdzenie istnienia zależności długoterminowej. Niestety, odpowiednie testy wykazały, że nie ma wystarczających podstaw do odrzucenia hipotezy o braku długoterminowych powiązań między tymi zmiennymi.

W następnym etapie do modelu – już w bardziej tradycyjnej postaci regresji wzrostu – dodawane były zmienne instytucjonalne. Dodawanie za jednym razem większej ich liczby zwykle dawało w rezultacie brak istotności dla nich wszystkich; uwzględnianie w każdej estymacji tylko pojedynczej zmiennej lub ich par pozwoliło uzyskać istotność statystyczną dla zmiennych *Absence of Violence* i *Rule of Law*, choć znak dla tej pierwszej był ujemny. Niestety, włączenie do modelowania interakcji zmiennych instytucjonalnych ze zmiennymi finansowymi również nie dało mocnych rezultatów, gdyż zmienne interakcyjne okazywały się nieistotne. Podobnie było z krańcowym wpływem zmiennych instytucjonalnych.

Można więc uznać, że wyniki mojego badania dla Polski nie odbiegają znacząco od głównego nurtu literatury – pozwalają obronić tezę o istnieniu związku zmiennych finansowych ze wzrostem gospodarczym, natomiast ich zmienność w reakcji na zmiany specyfikacji nie pozwala na formułowanie mocnych wniosków co do dokładniejszych charakterystyk tego związku.

Podsumowanie

Badania współzależności systemu finansowego i wzrostu gospodarczego, nawet w tym nurcie, który ma charakter zaawansowanych badań empirycznych, mają już dość długą tradycję. W okresie przed wielkim kryzysem finansowym uznawano dość powszechnie, że system finansowy wpływa pozytywnie na wzrost gospodarczy; większość ekonomistów wydawała się również zgodna co do tego, że kierunek przyczynowości przebiega od rozwoju systemu finansowego do wzrostu gospodarczego. Pogląd ten wspierały również rozważania teoretyczne.

Wielki kryzys finansowy pokazał, jak bardzo negatywny może być wpływ zjawisk zachodzących w systemie finansowym na wzrost. Badania empiryczne

prowadzone w drugiej i trzeciej dekadzie obecnego wieku nie były więc nastawione wyłącznie na weryfikację dotychczas dominującej hipotezy o pozytywnym wpływie systemu finansowego na wzrost. Dopuszczały one, że związek ten może mieć nawet charakter nieliniowy i po przekroczeniu pewnej wielkości wpływ ten może nawet zmieniać znak. Wielki kryzys, pokazując również ważną rolę odpowiednich regulacji i sprawnie działających instytucji, przyczynił się również do tego, że zmienne instytucjonalne uznano za potencjalnie ważny czynnik wpływający na postać i siłę zależności wzrostu gospodarczego od rozwoju systemu finansowego. W badaniach empirycznych zaczęły więc coraz częściej pojawiać się prace, w których zmienne instytucjonalne były *explicite* uwzględniane w modelu.

Niestety, nie doprowadziło to do powrotu do jednego szeroko akceptowanego poglądu co do natury omawianych w tym tekście relacji. Wydaje się, że w literaturze ostatnich dwóch dekad pogląd o występowaniu pozytywnego wpływu systemu finansowego jest poglądem większości, ale opozycja wobec niego jest także wyraźnie widoczna. Skutkiem tej rozbieżności są częstsze ostatnio postulaty o konieczności analizowania tego wpływu na poziomie bardziej zdezagregowanym – pojedynczych krajów lub nawet sektorów bądź grup przedsiębiorstw. Liczba takich badań dla Polski jest na razie mała i wnioski, jakie można sformułować na ich podstawie, nie różnią się od wniosków sformułowanych dla całościowej literatury przedmiotu. Podobne, niezbyt mocne wnioski przyniosło badanie przeprowadzone przeze mnie specjalnie na potrzeby tego tekstu. Celowe więc wydaje się prowadzenie dalszych badań tej problematyki, być może korzystających z jeszcze bardziej zdezagregowanych danych.

Bibliografia

- Afzal, A., Firdousi, S. F. i Mahmood, K. (2023). The links between financial depth and economic variables: Evidence from Poland. *Journal of Risk Finance*, 24(4), 449–463.
- Alexiou, C., Vogiazas, S. i Nellis, J. N. (2018). Reassessing the relationship between the financial sector and economic growth: Dynamic panel evidence. *International Journal of Finance and Economics*, 23(2), 155–173.
- Asante, G. N., Takyi, P. O. i Mensah, G. (2023). The impact of financial development on economic growth in sub-Saharan Africa. Does institutional quality matter? *Development Studies Research*, 10(1), 2156904.
- Bagehot, W. (1873). *Lombard street: A description of the money market*. Henry S. King & Co.
- Barro, R. J. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407–443.
- Cameron, R., Crisp, O., Patrick, H. T., i Tilly, R. (1967). *Banking in the early stages of industrialization: A study in comparative economic history*. Oxford University Press.
- Capolupo, R. (2018). Finance, investment and growth: Evidence for Italy. *Economic Notes*, 47(1), 145–185.

- Dębski, W. i Bujnowicz, I. (2008). Model współzależności rozwoju systemu finansowego i wzrostu gospodarczego w Polsce. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 9, 9–20.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic backwardness in historical perspective*. Harvard University Press.
- Goldsmith, R. W. (1969). *Financial structure and development*. Yale University Press.
- Grabowski, W. i Maciejczyk-Bujnowicz, I. (2016). Verification of the hypothesis of “too much finance in the Polish economy. *Central European Review of Economics & Finance*, 12(2), 41–52.
- Gurgul, H. i Lach, Ł. (2011). *Financial development and economic growth in Poland in transition: Causality analysis*. MPRA Working Paper, 38034. <https://mpr.a.ub.uni-muenchen.de/38034/>
- Haini, H., Razak, L. A., Loon, P. W. i Husseini, S. (2023). Re-examining the finance–institutions–growth nexus: Does financial integration matter? *Economic Change and Restructuring*, 56(3), 1895–1924.
- Iwasaki, I. i Kocenda, E. (2024). *Quest for the general effect size of finance on growth: A large meta-analysis of worldwide studies*. *Empirical Economics*, 66, 2659–2722. <https://doi.org/10.1007/s00181-023-02528-1>
- Kenourgios, D., Samitas, A. (2007). Financial development and economic growth in a transition economy: Evidence for Poland. *Journal of Financial Decision Making*, 3(1), 35–48.
- King, R. G. i Levine, R. (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717–737.
- Kripfganz, S. i Schneider, D. C. (2023). ardl: Estimating autoregressive distributed lag and equilibrium correction models. *The Stata Journal*, 23(4), 983–1019.
- Levine, R. (2005). Finance and growth: Theory and evidence. W: P. Aghion i S. Durlauf (red.), *Handbook of economic growth* (t. 1, s. 865–934). Elsevier.
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3–42.
- Luintel, K. i Khan, M. (1999). A quantitative reassessment of the finance-growth nexus: Evidence from a multivariate VAR. *Journal of Development Economics*, 60(2), 381–405.
- Luintel, K., Li, G. J. i Khan, M. (2023). *Finance and growth: The unpleasant burden of evidence*. Working Paper, E2023/8. https://www.econstor.eu/bitstream/10419/284170/1/E2023_08.pdf
- Miller, M. (1988). Financial markets and economic growth. *Journal of Applied Corporate Finance*, 11(3), 8–15.
- Pietraszewski, P. (2020). Studying the stock market – economic activity nexus in Poland with a VAR-VECM approach. *Folia Oeconomica. Acta Universitatis Lodziensis*, 3(348), 65–89.
- Pietrucha, J. (2021). *Rozwój finansowy a wzrost gospodarczy. Metaanaliza*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Popov, A. (2017). *Evidence on finance and economic growth*. Working Paper, 2115. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/179330/1/ecb-wp2115.en.pdf>
- Robinson, J. (1952). The generalization of the general theory. W: J. Robinson, *The rate of interest and other essays* (s. 1–76). MacMillan.
- Schumpeter J. (1911/1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Skare, M., Sinkovic, D. i Porada-Rachoń, M. (2019). Financial development and economic growth in Poland 1990–2018. *Technological and Economic Development of Economy*, 25(2), 103–133.
- Valickova, P., Havranek, T. i Horvath, R. (2015). Financial development and economic growth: A meta-analysis. *Journal of Economic Surveys*, 29(3), 506–526.
- Xu, G. (2021). Reassessing the literature on the relationship between financial structure and economic growth. *Review of Economics*, 72(2), 149–182.
- Xu, G. (2022). From financial structure to economic growth: Theory, evidence and challenges. *Economic Notes*, 51(1), 12197.

 Hanna Pondel

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Hanna.Pondel@ue.poznan.pl

 Yanina Dymitrowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Yanina.Dymitrowska@ue.poznan.pl

14. KORPORACJE W PROCESIE FINANSJALIZACJI ŚRODOWISKA PRZYRODNICZEGO

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/14>

Corporations in the process of financialising the natural environment

Abstract: The processes of commodification, privatisation, and securitisation of natural environmental components are strongly evident in the socio-economic sphere. The aim of the chapter is to present and assess the place of transnational corporations in the financialization of the natural environment, with a focus on two areas – deforestation and land grabbing. Currently, a significant portion of deforestation is attributable to consumers in wealthy countries, with approximately a quarter of global forest loss resulting from deforestation driven by resource extraction and the expansion of large industrial corporations. Land grabbing is a consequence of changes in land management as a factor of production and the increasing importance of land as an investment and speculative asset. The interest of global entities in environmental goods is primarily associated with the potential benefits that presence in this market can bring, compounded by issues with the real valuation of environmental resources, weak effects of available regulatory instruments, and the weaknesses of global organizations. The analysis of the research problem was conducted based on literature studies, using descriptive statistical methods.

Keywords: financialisation, natural environment, transnational corporations, deforestation, land grabbing.

Wstęp

Finansjalizacja to zjawisko, które umacnia się w życiu społeczno-gospodarczym z uwagi na, między innymi, rosnącą skalę transakcji gospodarczych między krajami oraz wzrost wolumenu krajowych i międzynarodowych transakcji finansowych. W opinii Epsteina (2005, s. 3), „finansjalizacja oznacza rosnącą rolę motywów finansowych, rynków finansowych, podmiotów finansowych i instytucji

Sugerowane cytowanie: Pondel, H. i Dymitrowska, Y. (2024). Korporacje w procesie finansjalizacji środowiska przyrodniczego. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 193–203). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/14>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

finansowych w funkcjonowaniu krajowych oraz międzynarodowych gospodarek”. Palley (2007, s. 2) stwierdza natomiast, że „finansjalizacja to proces, w którym rynki finansowe, instytucje finansowe i elity finansowe zyskują większy wpływ na politykę gospodarczą i wyniki gospodarcze. Finansjalizacja zmienia funkcjonowanie systemów gospodarczych, zarówno na poziomie makro, jak i mikro”.

Środowisko przyrodnicze jest obszarem, do którego finansjalizacja wkracza coraz śmielej. Jego elementy do niedawna uważane były za dobra wspólne, a większość z nich nie była absolutnie postrzegana jako potencjalny przedmiot transakcji handlowych. Obecnie składniki środowiska przyrodniczego (woda, lasy, ziemia, powietrze, bioróżnorodność) podlegają procesom utowarowienia, prywatyzacji i sekurytyzacji. Jak zauważa Clark (2013, s. 129), są one traktowane jako czysto finansowe aktywa, które wkraczają w obszar zainteresowania kapitału finansowego, stanowiąc potencjalne miejsce inwestycji oraz zysku dla akcjonariuszy.

Finansjalizacja środowiska przyrodniczego to zagadnienie, które nie spotkało się dotychczas z dużym zainteresowaniem w polskiej literaturze przedmiotu – publikacje poświęcone tej problematyce zwykle stanowią wybiórcze podejście do problemu i nierzadko mają charakter popularnonaukowy lub publicystyczny. Wkraczanie zjawiska w obszar przyrody dostrzegane jest natomiast w literaturze światowej, choć nadal zbyt słabo, zważywszy na konsekwencje, które ze sobą niesie. Jak wskazują Kemp-Benedict i Kartha (2019, s. 69), termin „finansjalizacja środowiska” po raz pierwszy oficjalnie został użyty przez organizację pozarządową Food & Water Watch w 2012 roku. W kolejnych latach analizy i rozważania w tym obszarze prowadzili między innymi Clark i Hermele (2013), Simon i Tittor (2014), Peralta (2017), Keucheyan (2018), czy Gilbertson (2021).

W literaturze przedmiotu zdecydowanie brakuje opracowań poświęconych finansjalizacji środowiska przyrodniczego prezentujących kompleksowe podejście do analizy i uwzględniających globalne konsekwencje zjawiska. Może się wydawać, że wycinanie lasów Amazonii czy przesiedlanie jej ludności jest odległe od bieżących problemów, z jakimi mierzą się na przykład kraje europejskie, jednak nic bardziej mylnego. Jak wynika z Raportu WWF o wpływie konsumpcji w UE na przyrodę, Unia Europejska jest drugim po Chinach importerem produktów rolniczych związanych z wylesianiem lasów tropikalnych (WWF, 2022).

W procesie finansjalizacji środowiska uczestniczy wiele podmiotów gospodarczych: rządy poszczególnych krajów lub ich związki (na przykład Unia Europejska), instytucje międzynarodowe (na przykład Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy), organizacje pozarządowe oraz korporacje transnarodowe (Bludnik i Pondel, 2021). Te ostatnie często są inicjatorami działań, które są wspierane przez inne podmioty, takie jak banki, instytucje finansowe, kancelarie prawnicze, biura rachunkowe, a także odbiorcy produktów wytwarzanych w powiązaniu z deforestacją czy degradacją środowiska. Wszyscy ci uczestnicy dążą do osiągnięcia możliwie największego zysku (Blackmore i in., 2015).

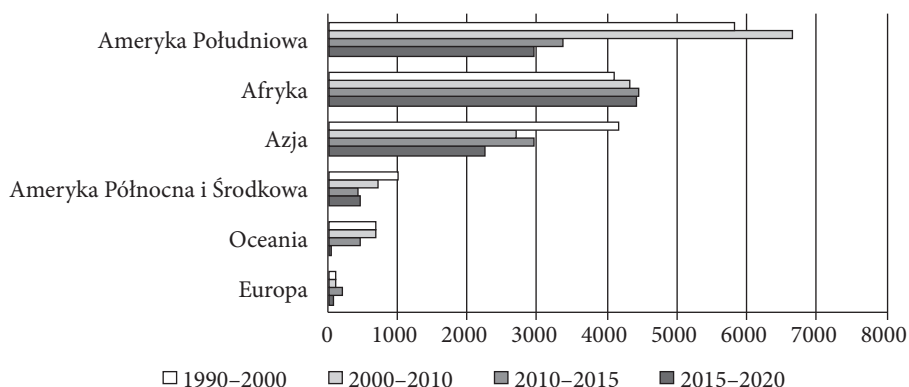
Celem artykułu jest prezentacja i ocena miejsca korporacji transnarodowych w finansjalizacji środowiska przyrodniczego, z uwzględnieniem dwóch jego obszarów – wylesiania oraz grabieży ziemi. Z wylesianiem ściśle wiąże się działalność wielu globalnych podmiotów, na przykład sektora rolno-spożywczego – zwiększających zapotrzebowanie na powierzchnie pod uprawy roślin paszowych (szczególnie soi), czy sektora chemicznego – generującego znaczący popyt na olej palmowy. Grabież ziemi dotyczy natomiast korporacji produkujących żywność, spekulujących ziemią, czy traktujących ją jako jedną z form lokowania kapitału.

Analizy dokonano na podstawie studiów literaturowych, z wykorzystaniem metody statystyki opisowej. Podstawę analiz stanowiły zjawiska i procesy zachodzące w skali globalnej. Źródłem danych wykorzystanych w opracowaniu była literatura przedmiotu – literatura zwarta i artykuły, a także raporty i opracowania instytucji międzynarodowych oraz krajowych.

14.1. Korporacje w procesie deforestacji

Problem wylesiania i jego konsekwencji społeczno-gospodarczych budzi ogromny niepokój wielu środowisk, z uwagi na między innymi skalę zmian przeznaczenia gruntów leśnych na inne cele niż gospodarka leśna czy postępującą finansjalizację lasów i udział w niej międzynarodowych koncernów, w tym branży spożywczej.

Jak wynika z raportu FAO (2020), w latach 1990–2020 w wyniku deforestacji utracono 420 mln ha lasów, a tempo wylesiania w latach 2015–2020 wynosiło 10 mln ha rocznie. Mimo że dynamika zjawiska na przestrzeni lat zmalała (rysunek 14.1), jego skala nadal jest przerażająca.



Rysunek 14.1. Wskaźnik wylesiania dla regionów świata w latach 1990–2020 (w tys. ha/rok)

Źródło: na podstawie: (FAO, 2020, s. 19).

Zdecydowana większość światowego wylesiania w latach 1990–2020 (aż 95%) objęła strefę tropikalną. Często w podobny sposób ocenia się deforestację lasów deszczowych w Amazonii – związaną głównie z pozyskiwaniem terenów pod uprawy i hodowlę zwierząt, oraz wylesienia w krajach europejskich. Skutki środowiskowe w obu tych przypadkach będą jednak różne – w pierwszym mają one charakter trwały, w drugim zazwyczaj krótkoterminowy. Europę cechuje wprawdzie najniższy wskaźnik wylesiania, jednak jak zauważa Ritchie (2021), za 14% deforestacji odpowiadają obecnie konsumenci w krajach bogatych (w tym europejskich), a 27% globalnej utraty lasów wynika z „wylesiania motywowanego surowcami” – w celu uprawy soi, oleju palmowego, kakao, pozyskiwania pastwisk dla bydła, czy działalności wydobywczej. Pendrill i in. (2019) wskazują, że w latach 2005–2013 aż 62% utraty lasów związane było z powiększaniem komercyjnych pól uprawnych, pastwisk i plantacji drzew. Niewątpliwie przyczyniła się do tego procesu ekspansja wielkich koncernów przemysłowych.

Za „architektką deforestacji” najczęściej uznawana jest soja, mimo że znajduje się ona na drugim miejscu (po hodowli bydła) zestawienia głównych czynników powodujących wylesianie. Jak wynika z analiz WWF, spośród krajów europejskich w największym stopniu za wylesianie lasów tropikalnych odpowiada Holandia i jej koncerny mięsne. Ponad 80% soi importowanej do Europy przeznaczane jest na paszę, na którą ogromne zapotrzebowanie generuje holenderski przemysł mięsny (Holandia..., 2021). Ponad połowa światowych producentów łososia wykorzystuje soję pozyskiwaną z brazylijskich lasów deszczowych (A Well-Fed World, 2021). Największymi producentami soi są Brazylia i Argentyna. W latach 2006–2017 około 22 tys. km² amazońskich lasów tropikalnych i sawanny Cerrado w Brazylii przeznaczono bezpośrednio pod uprawę soi. Pasze sojowe sprzedawane są przez handlujące produktami rolnymi firmy ABCD (Archer Daniels Midland, Bunge, Cargill i Louis Dreyfus Commodities), inwestujące w porty, statki oraz globalną logistykę. W 2018 roku firmy te łącznie z przedsiębiorstwem handlowym Amaggo realizowały 56% eksportu soi z Brazylii (Atlas, 2022, s. 28).

Jednym z produktów, których uprawy związane są z silną deforestacją, jest olej palmowy. Największymi eksporterami tego produktu są Indonezja i Malezja, które odpowiadają za 85% światowej jego produkcji. Ponad 30% eksportu oleju palmowego do Unii Europejskiej, trafia do portu przeładunkowego w Rotterdamie, skąd jest on redystrybuowany do innych krajów. Znacznym importerem tego produktu są też Indie i Chiny. Od 2004 roku funkcjonuje system certyfikacji oleju palmowego, jednak jego praktyczne wykorzystywanie nie jest zadowolające. Koszty certyfikacji wpływają na wzrost cen oleju palmowego certyfikowanego, podczas gdy cena produktu bez certyfikacji systematycznie maleje. Pojawiają się w związku z tym wątpliwości, czy plantatorzy oleju palmowego nie dostar-

czają produktu certyfikowanego korporacjom, które tego wymagają, oferując jednocześnie produkt bez certyfikacji firmom o mniejszych wymaganiach w tym zakresie (WWF, 2019).

Plantacje palmy olejowej wkraczają także do krajobrazu Ameryki Południowej, Środkowej czy Afryki. Szczególnie są one widoczne w Amazonii Zachodniej, której klimat i jakość gleb nie nadają się do uprawy soi czy hodowli bydła. Spring i Willega (2024) wskazują przypadek działalności peruwiańskiego dostawcy oleju palmowego Ocho Sur, który zaopatruje w surowiec między innymi firmę Nestle. Ocho Sur to prywatna spółka, której akcjonariuszami są inwestorzy z Ameryki Północnej funkcjonujący w sektorze rolnym, o globalnym zasięgu działania. Jak wynika z raportu organizacji EIA (*Environmental Investigation Agency*), podmiot ten wspólnie z powiązаныmi firmami doprowadził do wylesienia ponad 130 km² w peruwiańskim regionie Ukajali. Firma Wilmar International – największy producent oleju palmowego i biopaliwa na świecie, którego europejskimi kontrahentami są między innymi Unilever czy Nestle – znalazła się w raporcie *Brudny zysk* z 2013 roku (Fundacja CentrumCSR.pl, 2013). To podmiot gospodarczy, który posiada swoje plantacje w Indonezji, Malezji i Singapurze – w 2012 roku zajmowały one łączną powierzchnię ponad 240 tys. ha. Jak wskazano w raporcie, dzięki pożyczkom z Banku Światowego, firma Wilmar International wspólnie z afrykańskim partnerem Bidico realizowała projekt powiększenia plantacji oleju palmowego w rejonie Jeziora Wiktorii w Ugandzie. Jego efektem było zniszczenie w ciągu trzech miesięcy lasu w regionie Kalangala oraz pozbawienie ziemi lokalnej ludności.

Działalność korporacji transnarodowych oraz ich ekspansja w regionach i krajach bogatych w zasoby środowiskowe, w tym lasy, jest ściśle powiązana – jak już wcześniej wspomniano – z różnymi uczestnikami rynków finansowych, którzy dostrzegają w tym obszarze ogromne możliwości akumulacji zysków. Jak wynika z raportu WWF *Financial Flows: Who is financing the palm oil buyers?*, w firmy zajmujące się kupnem oleju palmowego od stycznia 2016 roku do grudnia 2021 roku zainwestowano 4,4 bln dolarów, w tym 1,5 bln w formie pożyczek i gwarancji oraz 2,9 bln w formie obligacji i akcji (WWF, 2023). Do największych wierzycieli podmiotów kupujących ten produkt należały w latach 2016–2021: BNP Paribas – który udzielił pożyczek i usług ubezpieczeniowych o wartości 72 mld dolarów 72 podmiotom; HSBC – który przekazał 96 mld dolarów 70 firmom oraz Citigroup – ze wsparciem 135 mld dolarów dla 63 podmiotów. Najwięksi inwestorzy firm kupujących olej palmowy (według stanu na kwiecień 2022 roku) posiadali obligacje czy akcje prawie 100 podmiotów tego sektora (State Street – 98 podmiotów o wartości 158 mld dolarów, BlackRock – 96 podmiotów o wartości 309 mld dolarów, Vanguard – 90 podmiotów o wartości 309 mld dolarów). Wśród inwestorów w sektorze oleju palmowego dominują przedstawiciele

Stanów Zjednoczonych – reprezentujący 75% wszystkich zidentyfikowanych inwestycji, a aż 91% inwestycji pochodzi z siedmiu krajów – USA, Wielkiej Brytanii, Kanady, Japonii, Szwajcarii, Niemiec i Francji (WWF, 2023).

Warto zauważyć, że działalność instytucji finansowych należy oceniać zarówno przez pryzmat działań maksymalizujących ich zyski, jak i ich zaangażowanie w działania odciągające kapitał od projektów skutkujących wylesianiem. Przykładem tych drugich jest usuwanie akcji firm produkujących olej palmowy czy soję w sposób niezrównoważony, z portfolio inwestycyjnego instytucji finansowych.

14.2. Korporacje w procesie grabieży ziemi

Grabież ziemi (*land grabbing*), znaną także jako transakcje związane z ziemią (*land deal*), zdefiniować można jako przejęcie kontroli nad stosunkowo dużymi obszarami ziemi i innymi zasobami naturalnymi znajdującymi się na niej (woda, lasy, surowce naturalne), w wyniku różnorodnych procesów oraz w różnych formach, przez podmioty prywatne lub publiczne posiadające znaczny kapitał, często zmieniające sposób wykorzystania zasobów na ekstrakcyjny (Borras, Franco i in., 2012). Choć transakcje związane z przejęciem ziemi nie zawsze mają charakter nielegalny i naruszają prawa człowieka, to ich głównym celem, niezależnie od podmiotu dokonującego grabieży oraz formy przejęcia, jest osiągnięcie maksymalnych zysków przez właścicieli kapitału i pośredników finansowych (Bludnik i Pondel, 2021).

Zjawisko grabieży ziemi jest skutkiem procesów zaistniałych na rynku globalnym oraz zbiegu kryzysów żywnościowych, energetycznych i finansowych, połączonych ze zmianami klimatycznymi, a także wzrostem zapotrzebowania na zasoby ze strony nowych ośrodków globalnego kapitału (Borras, Mills i in., 2020). Przyczyniły się do niego również zmiany w sposobie zarządzania ziemią jako czynnikiem produkcji. Miejsce tradycyjnych, niedużych gospodarstw rolnych na rynku międzynarodowym zastępują korporacje transnarodowe, produkujące masowo produkty oferowane na rynku globalnym (TNI, 2013). We współczesnym, niepewnym i dynamicznie zmieniającym się świecie, przy występowaniu wysokiej inflacji globalnej, ziemia stała się także doskonałym środkiem inwestycyjnym i spekulacyjnym.

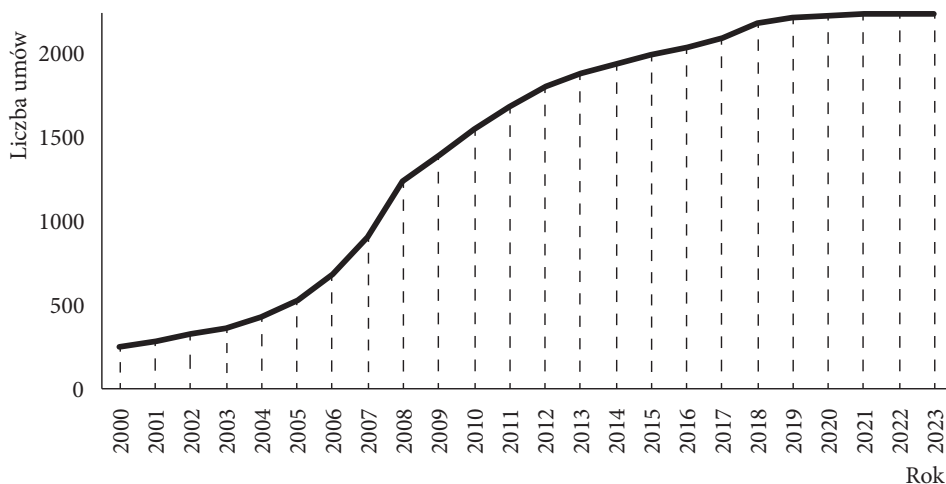
W procesie grabieży ziemi uczestniczy wiele podmiotów gospodarczych. Przede wszystkim są to rządy poszczególnych państw (na przykład Korei Południowej, Arabii Saudyjskiej, Chin), które, korzystając ze wsparcia organizacji międzynarodowych (głównie Banku Światowego), masowo nabywają ziemię w krajach rozwijających się, w obliczu wystąpienia w ich gospodarkach niedo-

boru żywności. Są to także korporacje transnarodowe, zarówno niefinansowe (głównie z sektora rolnego), jak i finansowe, szukające nowych możliwości maksymalizacji zysku. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że cały proces grabieży ziemi odbywa się przy wsparciu skomplikowanej sieci powiązanych ze sobą instytucji – nieformalnych i formalnych, państwowych i pozapaństwowych reguł, norm i procedur, które strukturyzują interakcje wewnątrz oraz między państwami czy społeczeństwami (Borras, Mills i in., 2020). Instytucje te są wykorzystywane do ułatwiania, przyspieszania, łagodzenia lub legitymizowania grabieży ziemi (Wolford i in., 2013).

Rola korporacji transnarodowych w procesie przejęcia ziemi jest kluczowa. Przedsiębiorstwa dokonujące grabieży można podzielić na firmy finansowe, do których zaliczyć należy: fundusze emerytalne, fundusze hedgingowe, państwowe fundusze majątkowe, prywatne fundacje, banki specjalizujące się w kredytach rolnych, instytucje ubezpieczeniowe, niebankowe korporacje finansowe specjalizujące się w pożyczkach na zakup ziemi, REIT-y (*Real Estate Investment Trust*), fundusze nakierowane na inwestycje rolne (Bludnik i Pondel, 2021), Instytucje Finansowania Rozwoju (*Development Finance Institutions*) (Borras, Mills i in., 2020) oraz korporacje niefinansowe, zajmujące się głównie produkcją rolną (przede wszystkim produkujące olej palmowy, soję i kukurydzę). Chociaż różnorodność firm uczestniczących w grabieży ziemi jest znaczna, to wszystkie charakteryzuje jedna cecha – są to przedsiębiorstwa posiadające znaczące zasoby kapitału. Na transakcje związane z ziemią stać bowiem tylko najpotężniejsze i najbogatsze firmy – korporacje transnarodowe.

Liczba przedsiębiorstw zainteresowanych transakcjami związanymi z ziemią znacznie wzrosła w ciągu ostatnich dziesięciu lat. Niestety, precyzyjne dane liczbowe dotyczące udziału korporacji w grabieży ziemi są trudne do uzyskania z powodu braku rzetelnych danych globalnych. Nie istnieje jedna uniwersalna międzynarodowa baza danych poświęcona przypadkom grabieży ziemi przez korporacje na całym świecie. Wiele przejęć odbywa się również w sposób nietransparentny, a działania korporacji nie są publicznie raportowane lub ujawniane. Ze względu na skomplikowany proces przejęć oraz znaczącą liczbę podmiotów w nim uczestniczących często trudno jest określić, który z podmiotów jest ostatecznym właścicielem ziemi. Pomimo tych trudności wiele instytucji badawczych, organizacji pozarządowych i agencji rządowych prowadzi badania mające na celu ocenę rozmiaru i zakresu grabieży ziemi przez korporacje. Większość dostępnych danych opiera się jednak na konkretnych przypadkach i studiach przypadków. Wyniki badań nie odzwierciedlają pełnego obrazu zjawiska. W środowisku ekspertów występuje ogólna zgoda, że udział korporacji transnarodowych w procesie grabieży ziemi w ostatnich latach znacząco wzrósł (Tulone i in., 2022).

Jedną z niezależnych inicjatyw monitorowania ziemi, która promuje przejrzystość i odpowiedzialność w decyzjach dotyczących dużych transakcji dotyczących ziemi w krajach o niskich i średnich dochodach poprzez gromadzenie i udostępnianie danych na temat tych umów na poziomie globalnym, regionalnym i krajowym, jest Land Matrix. Z danych tej bazy wynika, że w latach 2000–2024 aż 2626 globalnych umów sklasyfikowano jako grabież ziemi (stan z 18 lutego 2024 roku). Umowy te objęły obszar ponad 152 mln ha i 87% z nich dotyczyło upraw rolnych, a 13% hodowli zwierząt. Większość tych umów (ponad 50%) podpisano w Europie Wschodniej (przede wszystkim w Ukrainie, Rosji i Rumunii) (Land Matrix, 2024). Jest to znacząca zmiana w porównaniu z wynikami z roku 2020, kiedy głównym regionem w procesie grabieży ziemi była Afryka (38,2%) (Tulone i in., 2022). Według danych Land Matrix (2024) liczba transakcji ziemią znacząco się zwiększała w latach 2000–2024 (por. rysunek 14.2). Na liście inwestorów bazy znajduje się blisko 3,5 tys. podmiotów (stan z 18 lutego 2024 roku). Są to przede wszystkim spółki prywatne, a także spółki notowane na giełdzie, przedsiębiorstwa państwowe, spółki częściowo państwowe, firmy inwestycyjne typu *private equity*.



Rysunek 14.2. Umowy przejścia ziemi zawarte w latach 2000–2023

Źródło: na podstawie: (Land Matrix, 2024).

Badania oraz debaty polityczne na temat globalnego zagarniania ziemi nie ustają. Grabież ziemi jest zjawiskiem globalnym, które ma znaczący wpływ na społeczeństwa, gospodarki i ekosystemy i które wymaga skutecznych działań zarówno na poziomie lokalnym, jak i globalnym, aby zapobiec jego dalszej eskalacji.

Podsumowanie

Postępująca finansjalizacja środowiska przyrodniczego to zjawisko, którego nie da się zatrzymać. Nie należy jednak powstrzymywać się od analizy oraz oceny tego procesu i jego konsekwencji z uwagi na rodzaj zasobów, których dotyczy – decydujących o jakości życia obecnego i przyszłych pokoleń.

Zainteresowanie globalnych podmiotów dobrami środowiskowymi związane jest przede wszystkim z potencjalnymi korzyściami, które może przynieść obecność na tym rynku. Ich ogromne zyski wspierane są problemami z realną wyceną zasobów środowiska. W przypadku krajów globalnego Południa, których najbardziej dotyczą problemy wylesiania, czy grabieży ziemi, wartość rynkowa określonych dóbr przyrodniczych często nie jest adekwatna do ich faktycznej wartości, którą należy określać nie tylko w wymiarze ekonomicznym, ale również (a może przede wszystkim) społecznym (sytuacja lokalnych społeczności) i środowiskowym (dobrostan przyrody).

Miejsce korporacji transnarodowych (również innych organizacji i instytucji o globalnym zasięgu działania) w finansjalizacji środowiska przyrodniczego należy oceniać w dwóch perspektywach: ich negatywnego wpływu na stan zasobów przyrody (wylesianie, zawłaszczanie ziemi) oraz ich możliwości transformacji procesów gospodarowania w kierunku zrównoważonej przyszłości. Otoczenie instytucjonalne i prawne oferuje, choć nadal w niewystarczającym zakresie, instrumenty i polityki, których wykorzystanie może się przyczynić do ograniczenia negatywnych skutków procesu finansjalizacji przyrody. Podejmowane są różne inicjatywy, takie jak między innymi Program Narodów Zjednoczonych w sprawie redukcji emisji spowodowanych wylesianiem i degradacją lasów (REDD lub UN-REDD), Manifest Cerrado, umowa stowarzyszeniowa UE-Mercosur, system certyfikacji produkcji oleju palmowego, dyrektywy UE z przepisami o walce z wycinką lasów tropikalnych czy unijne wytyczne polityki gruntowej. W wymiarze globalnym wyniki stosowania tych narzędzi są jednak wciąż mało widoczne i niesprostające celom, dla których realizacji je ustanowiono.

Postępujący rozwój i rosnąca aktywność korporacji transnarodowych to obszar związany z finansjalizacją środowiska przyrodniczego, w którym zmiany są konieczne, ale z całą pewnością także ogromnie trudne. W wielu podmiotach działalność finansowa (na przykład obrót ziemią) wypiera tradycyjną działalność produkcyjną, generując zdecydowanie wyższe przychody, ale często również większe problemy społeczne i środowiskowe. Funkcjonowanie globalnych podmiotów gospodarczych w sposób destrukcyjny dla społeczeństw i przyrody wynika niejednokrotnie, niestety, także ze słabości bądź nieskuteczności organizacji, które powinny ich działalność regulować, monitorować i kontrolować (na

przykład ONZ, BŚ, MFW, UE), czy wspierać (instytucje finansowe). Największym wyzwaniem wydaje się zarówno w przypadku korporacji transnarodowych, jak i innych podmiotów rynku dóbr środowiskowych znalezienie właściwych proporcji między celami ekonomicznymi a prospołeczną i prośrodowiskową postawą.

Bibliografia

- A Well-Fed World. (2021). *Deforestation*. <https://awellfedworld.org/deforestation/>
- Atlas. (2022). *Atlas mięsa*. Instytut na rzecz ekorozwoju. <https://pl.boell.org/pl/2022/02/14/atlas-miesa-2022>
- Blackmore, E., Bugalski, N. i Pred, D. (2015). *Following the money: An advocate's guide to securing accountability in agricultural investments*. International Institute for Environment and Development Inclusive Development International. <https://www.inclusivedevelopment.net/wp-content/uploads/2015/09/FollowingTheMoney.pdf>
- Bludnik, I. i Pondel, H. (2021). Finansjalizacja środowiska przyrodniczego. Problemy i wyzwania. *Uniwersytet Szczeciński, Rozprawy i Studia*, 1309(1235).
- Borras, S. M., jun., Franco, J. C., Gómez, S., Kay, C. i Spoor, M. (2012). Land grabbing in Latin America and the Caribbean. *The Journal of Peasant Studies*, 39(3–4), 845–872. <https://doi.org/10.1080/03066150.2012.679931>
- Borras, S. M., jun., Mills, E. N., Seufert, P., Backes, S., Fyfe, D., Herre, R. i Michéle, L. (2020). Transnational land investment web: Land grabs, TNCs, and the challenge of global governance. *Globalizations*, 17(4), 608–628. <https://doi.org/10.1080/14747731.2019.1669384>
- Clark, E. (2013). Financialization, sustainability and the right to the island: A critique of acronym models of island development. *Journal of Marine and Island Cultures*, 2(2), 128–136. <https://doi.org/10.1016/J.imic.2013.10.001>
- Clark, E. i Hermele, K. (2013). *Financialisation of the environment: A literature review*. FESSUD Working Paper, 17. <https://ideas.repec.org/p/fes/wpaper/wpaper32.html>
- Epstein, G. A. (2005). *Financialization and the world economy*. Edward Elgar.
- FAO. (2020). *Global forest resources assesment 2020. Main report*. Food and Agriculture Organization of the United Nations. <https://doi.org/10.4060/ca9825en>
- Fundacja CentrumCSR.pl. (2013). *Brudny zysk. Jak korporacje, banki i fundusze inwestycyjne czerpią zyski z łamania praw człowieka*. https://www.facing-finance.org/files/2014/02/Raport_Brudny-Zysk.pdf
- Gilbertson, T. L. (2021). Financialization of nature and climate change policy: Implications for mining-impacted Afro-Colombian communities. *Community Development Journal*, 56(1), 21–38. <https://doi.org/10.1093/cdj/bsaa052>
- Holandia odpowiada za wylesianie obszarów tropikalnych. (2021, 14 kwietnia). *Dziennik Gazeta Prawna*. <https://serwisy.gazetaprawna.pl/zdrowie/artykuly/8142405,holandia-wylesianie-obszarow-tropikalnych.html>
- Kemp-Benedict, E. i Kartha, S. (2019). Environmental financialization: What could go wrong? *Real-World Economics Review*, 87, 69–89. <https://www.paecon.net/PAEReview/issue87/Kemp-BenedictKartha87.pdf>

- Keucheyan, R. (2018). Insuring climate change: New risks and the financialization of nature. *Development and Change*, 49(2), 484–501. <https://doi.org/10.1111/dech.12367>
- Land Matrix. (2024). *Web of transnational deals*. The Land Matrix Initiative. <https://landmatrix.org>
- Palley, T. I. (2007). *Financialization: What it is and why it matters*. The Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper, 525, 2–31. https://www.levyinstitute.org/pubs/wp_525.pdf
- Pendrill, F., Persson, M., Godar, J., Kastner, T., Moran, D., Schmidt, S. & Wood, R. (2019). Agricultural and forestry trade drives large share of tropical deforestation emissions. *Global Environmental Change*, 56, 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2019.03.002>
- Peralta, A. (2017). Introduction: From the financialization of food to life-enhancing agriculture. In: A. Peralta (red.), *Food and finance. Toward life-enhancing agriculture* (s. 7–13). World Council of Churches Publications.
- Ritchie, H. (2021). *Deforestation and forest loss*. Our World in Data. <https://ourworldindata.org/deforestation>
- Simon, J. i Tittor, A. (2014). The financialisation of food, land, and nature. *Journal für Entwicklungspolitik*, 30(2), 4–15. <https://doi.org/10.20446/JEP-2414-3197-30-2-4>
- Spring, J. i Willega, A. (2024). *Palm oil supplier to Nestle, Kellogg's linked to Peru deforestation in report*. <https://www.reuters.com/world/americas/palm-oil-supplier-nestle-kelloggs-linked-peru-deforestation-report-2024-02-07/>
- TNI (2013). *The global land grab. A primer*. Transnational Institute. <https://www.tni.org/en/publication/the-global-land-grab>
- Tulone, A., Galati, A., Pecoraro, S., Carroccio, A., Siggia, D., Virzì, M. i Crescimanno, M. (2022). Main intrinsic factors driving land grabbing in the African countries' agro-food industry. *Land Use Policy*, 120. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2022.106225>
- Wolford, W., Borras, S. M., Hall, R., Scoones, I. i White, B. (2013). Governing global land deals: The role of the state in the rush for land. *Development and Change*, 44(2), 189–210. <https://doi.org/10.1111/dech.12017>
- WWF. (2019). *Wpływ konsumpcji oleju palmowego w Polsce na globalne środowisko naturalne i analiza możliwości jego zastąpienia przez inne oleje roślinne*. Raport Frost & Sullivan dla Fundacji WWF Polska. https://www.olejpalmowy.com/_files/ugd/4103ae_84a-225020e7142ed84becf2c156af091.pdf
- WWF. (2022). *Europa żeruje na świecie. W jaki sposób produkcja i konsumpcja żywności w UE wpływa na planetę*. WWF European Policy Office. <https://www.wwf.pl/europa-zeruje-na-swiecie>
- WWF. (2023). *Financial flows: Who is financing the palm oil buyers?* https://palmoilscorecard.panda.org/ff/assets/WWF_POBS_2022_Report%20-v.3.pdf

15. PRZEDSIĘBIORSTWA RODZINNE – FENOMEN I JEGO TRWAŁOŚĆ

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/15>

Family businesses – the phenomenon and its stability

Abstract: Family-owned businesses are a significant part of the economy in many countries. It is a highly differentiated population which makes it difficult to formulate a clear definition of them. The aim of this chapter is to determine the social and economic characteristics of family businesses, their changes during the business life cycle and their ability to carry out succession. The research method was a review of the research results of other authors, mainly foreign. The conclusions of the research indicate the possibility of a positive or negative impact of the specific characteristics of family businesses on their activities. In the long term, the character of typical family enterprises is mainly retained by small and medium-sized enterprises. The diversification of ownership and professionalisation of large family enterprises makes their family character mainly of an image nature.

Keywords: family firm model, family firms goals, family business age.

Wstęp

Przedsiębiorstwa rodzinne stały się przedmiotem badań naukowych stosunkowo niedawno, bo podjęto je w latach 60. ubiegłego stulecia. Starano się w ich ramach zidentyfikować naturę tych firm, specyficzne zasady ich funkcjonowania czy wpływ na rozwój gospodarczy, często rozpatrując te kwestie w aspekcie porównawczym z przedsiębiorstwami nierodzinnymi. Wyodrębnienie kategorii przedsiębiorstwa rodzinnego doprowadziło do stwierdzenia, że podmioty te odgrywają w wielu krajach istotną rolę. W ujęciu globalnym stanowią one około 75% wszystkich firm, tworzą 70%–90% PKB, zatrudniają 50%–80% pracowników

Sugerowane cytowanie: Węclawski, J. (2024). Przedsiębiorstwa rodzinne – fenomen i jego trwałość. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 205–215). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/15>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

(De Massis i in., 2018). W Polsce brak jest oficjalnych statystyk dotyczących przedsiębiorczości rodzinnej, a podawane w różnych publikacjach dane wykazują znaczną rozpiętość w zależności od przyjętej definicji przedsiębiorstwa rodzinnego. Biorąc pod uwagę firmy odpowiadające najczęściej w literaturze przyjmowanym kryteriom, szacuje się ich udział na 19% wszystkich przedsiębiorstw (Firma, 2017).

Celem niniejszego opracowania jest określenie istoty i trwałości bytu jakim jest przedsiębiorstwo rodzinne. Zmierzając do realizacji tego celu, postawiono trzy pytania badawcze:

- 1) Jakie są cechy społeczne i ekonomiczne firmy rodzinnej?
- 2) Jak zmienia się charakter przedsiębiorstwa rodzinnego w cyklu jego życia?
- 3) Czy przedsiębiorstwa rodzinne są starsze od przedsiębiorstw nierodzinnych?

Do odpowiedzi na te pytania posłużono się jako metodą badawczą przeglądem literatury przedmiotu z okresu ostatnich kilku dziesięcioleci. Ponieważ ciągłość funkcjonowania firm rodzinnych w Polsce została przerwana w okresie od końca lat 40. do końca lat 80. ubiegłego wieku, a szersze badania naukowe prowadzone w odniesieniu do nich dopiero się rozwijają, w znacznym zakresie odwołano się do wyników badań zagranicznych odnoszących się do przedsiębiorstw funkcjonujących na obszarze cywilizacji zachodniej.

15.1. Ewolucja przedsiębiorstw rodzinnych

Rozważania na temat ewolucji form przedsiębiorstw, a w tym przypadku dążenie do wskazania ich rodzinnego charakteru, muszą brać pod uwagę, że posługujemy się współczesnymi kategoriami w odniesieniu do czasów, w których formy instytucjonalizacji i regulacji normatywnej działalności gospodarczej były odmienne od obecnych. Mimo to nawet w odległej przeszłości można zauważyć występowanie pewnych analogicznych cech do współczesnych przedsiębiorstw rodzinnych. Niewątpliwie pierwotnie znaczna część przedsiębiorstw miała charakter rodzinny, gdyż rodzina była podstawową formą organizacji życia społecznego. Działalność gospodarcza była prowadzona w ramach szeroko rozumianej rodziny, obejmującej dodatkowo osoby pochodzące spoza jej grona, ale dołączone do gospodarstwa domowego (Simon, 2011). Już w okresie Cesarstwa Rzymskiego pojawiły się regulacje normatywne łączące posiadanie majątku, jego dziedziczenie oraz zarządzanie nim z rodziną i dominującą rolą jej seniora (Kalss i Probst, 2013).

W czasach nowożytnych tworzenie i funkcjonowanie przedsiębiorstw było ściśle powiązane ze stosunkami społecznymi i normami panującymi w danym

okresie i państwie. Charakterystyczne było przy tym powiązanie rodzaju i organizacji działalności gospodarczej z warstwami tworzącymi ówczesne społeczeństwa (Felden i Hack, 2014). Istotną rolę w okresie średniowiecza odgrywała szlachta, która dzięki posiadanym przywilejom prowadziła działalność gospodarczą w zakresie przetwórstwa rolnego (na przykład winiarstwo), handlu czy bankowości. Obowiązywała zasada dziedziczenia przedsiębiorstwa przez najstarszego syna, co zapewniało utrzymywanie firmy w rękach rodziny przez wiele pokoleń. Drugą warstwą społeczną, w ramach której ukształtował się patriarchalny typ przedsiębiorstwa rodzinnego, było mieszczaństwo. Zakłady rzemieślnicze były oparte na majątku rodziny, prowadzone przez stojącego na jej czele majstra, który korzystał z pracy członków rodziny i przyjmowanych do gospodarstwa domowego czeladników i uczniów, ale dziedziczenie następowało w jej kręgu. Typowym rozwiązaniem było przy tym powiązanie prowadzonej działalności gospodarczej z gospodarstwem domowym (warsztat, kantor, sklep). Dopiero towarzyszący industrializacji wzrost rozmiarów przedsiębiorstw doprowadził do ich wyodrębnienia jako jednostek organizacyjnych i rozerwania tych więzów (Klein, 2010), chociaż można zauważyć, że jeszcze w XIX wieku wielu właścicieli lokowało je w pobliżu swojej siedziby (domu).

15.2. Dylematy definicyjne

Obecne zainteresowanie nauki problematyką przedsiębiorstw rodzinnych nie doprowadziło do sformułowania ich jednoznacznej, w miarę powszechnie akceptowanej definicji. Proponowane przez poszczególnych badaczy ujęcia oparte są na różnych wyróżnikach przedsiębiorstwa rodzinnego. Niektóre z nich mają charakter subiektywny, jak postrzeganie przez samą rodzinę przedsiębiorstwa jako rodzinnego (Sten, 2006; Westhead i in., 2001). Inne mają formę opisową, jak na przykład kierowanie się wartościami rodziny (Aronoff i Ward, 2011), działanie na podstawie tradycji rodzinnej (Hennerkes, 1998) czy wywieranie przez rodzinę decydującego wpływu na przedsiębiorstwo (Simon i in., 2005; Wimmer i in., 2018). W najczęściej stosowanych definicjach uwzględnia się cechy mierzalne, jak posiadanie przez rodzinę kontrolnego pakietu udziałów / akcji (Fabis, 2007) oraz udział w organach zarządzających i nadzorczych określonej liczby członków rodziny (Anderson i Reeb, 2003; Ward, 1987). Problem z zaklasyfikowaniem przedsiębiorstwa do grupy rodzinnych dodatkowo komplikuje fakt, że niektórzy badacze opowiadają się za uznaniem za takie tylko tych, które dokonały sukcesu (Donnelley, 1964; Hommelhoff, 2006; Ward, 1987). Należy również wskazać, że mimo spełniania określonych kryteriów kwalifikacyjnych część właścicieli przedsiębiorstw nie uważa swoich firm za rodzinne. Przykłado-

wo badania przeprowadzone w Polsce przez PARP wskazują, że w zależności od bardziej bądź mniej sformalizowanych kryteriów za przedsiębiorstwa rodzinne uważa się od 61% do 83% z nich (Firmy, 2015). Trudno się dziwić, że w takiej sytuacji pojawiają się propozycje rezygnacji z prób wprowadzenia definicji przedsiębiorstwa rodzinnego. Jej substytutem miałyby być skala o rozpiętości od 0% do 100% mierząca wpływ rodziny na przedsiębiorstwo w trzech zakresach: 1) udziału rodziny w kapitale własnym, zarządzie i organach nadzorczych, 2) doświadczenia przedsiębiorstwa i rodziny, w tym pomyślnego przeprowadzenia sukcesji, 3) wzajemnego oddziaływania na siebie systemów wartości rodziny i przedsiębiorstwa oraz stopnia zaangażowania rodziny w jego prowadzenie (Astrachan i in., 2002).

Dodatkową trudność w badaniach dotyczących przedsiębiorstw rodzinnych stanowi brak ich urzędowej definicji dla potrzeb statystyk narodowych. W ramach Unii Europejskiej funkcjonuje jedynie, ciągle niewdrożony, projekt takiej regulacji (Overview, 2009). Jako przedsiębiorstwo rodzinne określa ona podmiot, w którym:

- większość praw do podejmowania decyzji posiadają osoby fizyczne, które założyły przedsiębiorstwo bądź osoby fizyczne, które przejęły w spadku przedsiębiorstwo oraz ich małżonkowie, rodzice, dzieci bądź bezpośredni spadkobiercy ich dzieci,
- większość praw do podejmowania decyzji ma charakter pośredni lub bezpośredni,
- co najmniej jeden przedstawiciel rodziny lub krewnych formalnie uczestniczy w zarządzaniu przedsiębiorstwem,
- spółki giełdowe spełniają definicję przedsiębiorstwa rodzinnego, jeżeli osoba, która założyła bądź odziedziczyła przedsiębiorstwo, bądź członkowie ich rodziny i ich sukcesorzy dysponują ponad 25% głosów uprawniających do podejmowania decyzji wynikających z posiadanych udziałów. Definicja ta nie stała się prawnie wiążąca, ale obejmuje elementy uznawane przez znaczną część badaczy za miarodajne do określenia istoty przedsiębiorstwa rodzinnego.

15.3. Przedsiębiorstwo rodzinne w ujęciu modelowym i cele jego działalności

Wskazane powyżej problemy i rozbieżności ze sformułowaniem definicji przedsiębiorstwa rodzinnego nie stanęły na drodze określenia szeregu specyficznych cech tych podmiotów. Są one pochodną konstrukcji przedsiębiorstwa rodzin-

nego jako jednostki organizacyjnej składającego się z dwóch oddziałujących na siebie elementów: rodziny i przedsiębiorstwa (Donnelley, 1964). Dalsze badania wskazały, że w przedsiębiorstwach rodzinnych dochodzi nie tylko do określonych interakcji na styku rodziny i przedsiębiorstwa, ale sięgają one głębiej i determinują występujące w nich stosunki własnościowe oraz sposób zarządzania. Dało to podstawę do zaproponowania modelu przedsiębiorstwa rodzinnego składającego się z trzech systemów: rodziny, przedsiębiorstwa i własności (Gersick, 1997). Ta złożoność przedsiębiorstwa rodzinnego sprawia, że w praktyce nie ma jednego jego typu, lecz występuje ono w wielu formach, w dodatku podlegających zmianom w trakcie rozwoju. Kluczowe znaczenie mają przy tym stosunki własnościowe i sposób zarządzania przedsiębiorstwem (Simon, 2011). Każdy z tych systemów tworzących przedsiębiorstwo rodzinne w określony sposób wpływa na jego działalność. Rodzina jest grupą osób o dość stabilnym składzie, nastawionym na długoterminowe istnienie i przeprowadzenie międzypokoleniowego transferu wartości. Założone przez nią przedsiębiorstwo ma zapewnić materialne warunki jej egzystencji, wykształcenie młodego pokolenia oraz zaspokojenie potrzeb emocjonalnych (Achleitner i in., 2010). Funkcjonowanie rodziny opiera się na zasadach równego traktowania, zaufaniu, lojalności, a kryterium efektywności może schodzić na dalszy plan (Simon, 2011). Przedsiębiorstwo jest natomiast podmiotem gospodarczym podporządkowującym swoją działalność zasadom racjonalności ekonomicznej. Zaangażowana jest w nim grupa pracowników o zmiennym składzie, zatrudnianych na podstawie kryterium kompetencji, których efektywność jest stymulowana motywami finansowymi. Trzeci element modelu, jakim jest własność, różnicuje działalność przedsiębiorstw rodzinnych w zależności od ukształtowanej w nich struktury własnościowej. Wzrost udziału we własności i zarządzaniu osób spoza grona rodziny wpływa na osłabienie jej oddziaływania na przedsiębiorstwo, nasilenie problemów agencyjnych i większe podporządkowanie jego działalności regułom ekonomicznym (Hiebl, 2012).

Współistnienie w przedsiębiorstwie rodzinnym dwóch podmiotów, rodziny i przedsiębiorstwa prowadzi do występowania w nim dwóch grup celów. Cele rodziny mają zarówno charakter finansowy, jak i niefinansowy. Jako cele niefinansowe wskazuje się w szczególności utrzymanie istnienia przedsiębiorstwa w długim okresie, przeprowadzenie sukcesji, tworzenie miejsc pracy dla członków rodziny, kierowanie się w postępowaniu wartościami rodziny (Schauer i in., 2005). Typowe cele przedsiębiorstwa jako podmiotu ekonomicznego to wzrost jego wartości i realizacja zysku. Badania nie wskazują przy tym jednoznacznie, czy prymat w przedsiębiorstwie rodzinnym mają cele rodziny, czy przedsiębiorstwa (Achleitner i in., 2010). Niewątpliwie możliwa jest realizacja celów rodziny przy zachowaniu zasady racjonalności ekonomicznej. Wskazana złożoność

struktury przedsiębiorstwa rodzinnego może jednak prowadzić do powstawania w nim konfliktów pomiędzy różnymi grupami interesariuszy mającymi różne cele bądź nadającymi im odmienne znaczenie (Hepperle, 2011).

Badania odnoszące się do polskich małych i średnich przedsiębiorstw rodzinnych pozwalają stwierdzić wyraźną hierarchię celów ich działalności. Podstawowe znaczenie mają dla nich utrzymanie istnienia przedsiębiorstwa w długim okresie oraz zapewnienie jego niezależności od podmiotów trzecich. Nieco mniejsza waga przypisywana jest do gromadzenia majątku i zapewnienia wysokiego standardu życia właściciela, przekazania przedsiębiorstwa następnemu pokoleniu, rozpowszechniania systemu wartości rodziny. Równocześnie jednak przedsiębiorstwa rodzinne stosunkowo wysoko stawiają w hierarchii celów wartości ekonomiczne, jak ograniczenie ryzyka ekonomicznego, zapewnienie silnego tempa wzrostu czy tworzenie miejsc pracy (Pernsteiner i Węclawski, 2016). Można to interpretować jako realizowanie strategii nakierowanych do wewnątrz, preferujących cele i wartości rodziny, ale przy zachowaniu ekonomicznych podstaw funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Charakter przedsiębiorstwa rodzinnego związany z trzecim elementem jego modelowego ujęcia, jakim jest własność, przejawia się w jej silnej koncentracji w rękach rodziny i dążeniu do utrzymywania relatywnie wysokiego udziału kapitału własnego w kapitale całkowitym. Ma to prowadzić do zapewnienia niezależności ekonomicznej przedsiębiorstwa i utrzymania kontroli nad nim przez rodzinę. Szereg badań wskazuje, że przedsiębiorstwa rodzinne preferują finansowanie wewnętrzne (zatrzymane zyski, rezerwy, pożyczki udziałowców) w stosunku do zewnętrznego, a korzystając z tego ostatniego, sięgają w pierwszej kolejności po kapitał obcy (kredyty, leasing), a stosunkowo rzadko po kapitał własny oferowany przez nowych udziałowców / akcjonariuszy, w tym fundusze *private equity* (Guserl i Pernsteiner, 2015; Prym, 2011).

15.4. Przedsiębiorstwo rodzinne w cyklu rozwoju

Przedstawiony powyżej model przedsiębiorstwa rodzinnego wyróżniający trzy elementy (rodzina, przedsiębiorstwo, własność) ma charakter statyczny. Pozwala on na identyfikację określonych cech tego podmiotu, ale nie uwzględnia zmian zachodzących w nim z upływem czasu. Mogą to być zmiany zachodzące zarówno w gronie rodziny, jak i wynikające z rozwoju przedsiębiorstwa oraz struktury własności.

Uniwersalny model rodziny traktuje ją jako jednostkę społeczną składającą się z trzech pokoleń: dziadków, rodziców i dzieci. Ten układ ulega powieleniu w kolejnych pokoleniach z ewentualnymi zmianami wynikającymi z liczby spad-

kobierców i zakładanymi przez nich rodzinami. Przyjmując za punkt wyjścia rodziców jako założycieli przedsiębiorstwa, wskazuje się na silny związek rodziny z tym przedsiębiorstwem. Jest ono podstawą utrzymania rodziny, założyciele silnie angażują się w zarządzanie nim i przygotowują dzieci do roli sukcesorów. Właściciele przedsiębiorstwa w drugim pokoleniu nie są tak silnie związane z nim emocjonalnie i zaangażowani w jego działalność. Wynika to z poszerzenia grona współwłaścicieli i zaangażowania zewnętrznych menedżerów. W trzecim pokoleniu wypełniającym schemat trzypokoleniowej rodziny może jeszcze się pojawić wspólne oddziaływanie rodziny na przedsiębiorstwo, ale powiększanie grona współwłaścicieli i brak zainteresowania części spadkobierców do pozostawania w nim prowadzi do dalszych zmian jego charakteru, ograniczania znaczenia celów rodziny na rzecz celów przedsiębiorstwa (Jaskiewicz i Klein, 2007; Schweinsberg i Koenen, 2010).

Zgodnie z dominującym ujęciem definicyjnym członkowie rodziny wykonują w przedsiębiorstwie rodzinnym funkcje zarządcze i nadzorcze. Wyniki wielu badań wskazują, że wraz z długością istnienia przedsiębiorstwa i jego rozwojem słabnie rola rodziny w kierowaniu nim w zakresach wymagających wysokich kwalifikacji i podnosi poziom jego profesjonalizacji (Hiebl, 2012; Schweinsberg i Koenen, 2010). Profesjonalizacja przejawia się w szczególności w powoływaniu organów zarządczych i nadzorczych, zatrudnianiu pochodzących spoza rodziny menedżerów, wprowadzaniu sformalizowanych procedur kierowania, zarządzania, organizowania, motywowania i kontrolowania, kierowaniu się zasadą racjonalności przy podejmowaniu decyzji ekonomicznych (Dekker i in., 2013).

Immanentną cechą przedsiębiorstwa rodzinnego jest sukcesja. Pozwala ona na międzypokoleniowy transfer wartości rodziny i daje podstawę do realizacji jej celów w kolejnym pokoleniu właścicieli. Badania prowadzone zarówno w krajach o długiej tradycji przedsiębiorczości rodzinnej, jak i w Polsce wskazują, że wiele firm nie przygotowuje planów sukcesji bądź przystępuje do niej stosunkowo późno, co zwiększa koszty jej przeprowadzenia (Firma, 2017; Leible i Windthorst, 2014). Duża część przedsiębiorstw rodzinnych staje jednak przed problemem braku sukcesorów bądź braku zainteresowania przejęciem przedsiębiorstwa przez osoby z rodziny. Przykładowo w Niemczech problem ten dotyczy 86% przedsiębiorstw małych i 31% średnich (Kersting i in., 2014). Następców założyciela firmy łączą jeszcze silne więzy pokrewieństwa, chociaż nie zawsze występuje między nimi zbieżność interesów. Natomiast w trzecim i dalszych pokoleniach często rośnie liczba współwłaścicieli, więzy rodzinne ulegają osłabieniu i udziałowcy są w mniejszym stopniu powiązani emocjonalnie i zaangażowani w zarządzanie przedsiębiorstwem (Schweinsberg i Koenen, 2010; Simon, 2011). Można się spotkać z obrazowym stwierdzeniem, że „pierwsza generacja

tworzy, druga dziedziczy, a trzecia niszczy przedsiębiorstwo rodzinne” (Jeżak i in., 2004, s. 41). W przypadku braku sukcesorów bądź zaostrenia konfliktów pomiędzy nimi pojawia się konieczność sprzedaży firmy innym podmiotom i w konsekwencji utrata statusu przedsiębiorstwa rodzinnego.

15.5. Trwałość przedsiębiorstw rodzinnych

Jak już wskazano powyżej, dążenie do utrzymania przedsiębiorstwa rodzinnego w długim okresie jest deklarowane jako jeden z podstawowych celów ich właścicieli. Weryfikacja tej tezy wskazuje, że długowiecznością (w perspektywie nawet kilkuset lat) wykazują się przede wszystkim relatywnie małe i średnie przedsiębiorstwa, często ściśle związane z zasobami materialnymi, dzięki którym prowadzą działalność (winnice, producenci ceramiki, serów, huty szkła, warsztaty rzemieślnicze, hotele) (O’Hara i Mandel, 2004). Natomiast większość obecnie działających dużych przedsiębiorstw rodzinnych została założona w XIX i XX wieku (EY, 2017)*. „Wskaźnik przeżycia” przedsiębiorstw rodzinnych, z niewielkimi odchyleniami w zależności od źródła danych, wynosi około 30% przy przechodzeniu do drugiej generacji, 10%–15% do trzeciej i 3%–5% przy przechodzeniu do czwartej generacji rodziny założycieli (Le Breton-Miller i in., 2004). W konsekwencji średnia światowa wieku przedsiębiorstw rodzinnych wynosi kilkadziesiąt lat, co odpowiada władaniu nimi w perspektywie trzech generacji (Herz Brown, 2009). Zestawienia dotyczące najstarszych przedsiębiorstw, nawet jeżeli weźmie się pod uwagę brak pełnych danych, wskazują na liczebną przewagę przedsiębiorstw nierodzinnych nad rodzinnymi (Sobiecki, 2014). Można to traktować jako wskazanie, że rodzinna forma przedsiębiorstwa nie jest dostatecznym warunkiem utrzymania przedsiębiorstwa na rynku. Podnoszona jest przy tym kwestia, czy „rodzinnosc” nie wpływa negatywnie na możliwości rozwoju we współczesnej gospodarce (Felden i Hack, 2014). Międzynarodowa ekspansja takich przedsiębiorstw przeczy tej tezie**.

Rozpatrując problem długowieczności przedsiębiorstw rodzinnych należy postawić pytanie, w jakim stopniu duże przedsiębiorstwa, nawet jeśli są kontrolowane przez rodzinę, zachowują cechy typowe dla firmy rodzinnej.

* Od tej prawidłowości są jednak odstępstwa – na przykład założona w 1668 roku firma Merck KGaA jest obecnie w posiadaniu 13 generacji (70% udziałów rodziny Merck), a utworzona w 1792 roku firma Jeronimo Martins jest nadal w posiadaniu rodziny Soares dos Santos (56% udziałów) – w Polsce: Biedronka.

** Odpowiedzią na to pytanie może być jednak wskazanie, że przykładowo w USA największą firmą rodzinną jest założona w 1962 roku Walmart Inc. (49% udziałów rodziny Walton) czy największa w Europie utworzona w 1930 roku Schwarz Gruppe (100% własności w rodzinie Schwarz) – w Polsce: Lidl i Kaufland.

W badaniach wskazuje się, że sam fakt przetrwania przedsiębiorstwa w perspektywie wielu pokoleń może świadczyć o jego stabilności i efektywności ale ma także określoną wartość rynkową związaną z docenianiem tradycji, wartości kulturowych i zasad odpowiedzialności społecznej eksponowanych w ramach publicznych informacji dotyczących przedsiębiorstw, zwłaszcza spółek publicznych (Mutter, 2011). Z drugiej strony dostępne dane wskazują, że brak jest istotnej różnicy w wieku dużych przedsiębiorstw rodzinnych i nierodzinnych (Frey i in., 2004).

Podsumowanie

Przedsiębiorstwa rodzinne charakteryzuje znaczne zróżnicowanie ze względu na ich rozmiary, rodzaj prowadzonej działalności, organizację i strategię biznesowe, etap rozwoju i długość istnienia oraz szereg innych czynników. Z tego względu są to podmioty, które trudno jest skategoryzować na podstawie jednoznacznej definicji. Nie ulega jednak wątpliwości, że wyróżnia je pewien zespół cech o charakterze społecznym mogących z różnym nasileniem oddziaływać na sposób prowadzenia działalności gospodarczej.

Wyróżniki przedsiębiorstwa rodzinnego mogą wpływać na jego działalność pozytywnie lub negatywnie. Pozytywny wpływ będzie wynikał z kierowania się systemem wartości rodziny i budowania zaufania do firmy na nich opartych, nastawienia na istnienie przedsiębiorstwa w długim okresie, relacyjnym charakterze współpracy z bankami, utrzymywania silnych więzów z lokalną społecznością.

Dążenie do utrzymania przedsiębiorstwa w rękach rodziny może jednak prowadzić do uwydatnienia się jego określonych słabości – niechęci do profesjonalizacji zarządzania, ograniczenia możliwości rozwoju przez awersję do przyjmowania nowych wspólników i finansowania kapitałem zewnętrznym, przenoszenia na grunt przedsiębiorstwa konfliktów rodzinnych.

Kolejny wniosek z przeprowadzonych badań prowadzi do stwierdzenia, że typowy charakter przedsiębiorstwa rodzinnego zachowują w dłuższym okresie jedynie firmy małe i średnie. Ich specyfika wynikająca z wpływu rodziny może się utrzymywać nawet w przypadku przechodzenia z pokolenia na pokolenie. Natomiast w dużych przedsiębiorstwach, zwłaszcza przekształcających się w spółki publiczne, w wyniku postępującego z upływem czasu rozproszenia własności i profesjonalizacji zarządzania, nawet w przypadku utrzymywania kontrolnego pakietu udziałów / akcji w rękach rodziny, ich „rodzinność” pozostaje często w dużym stopniu jedynie elementem o charakterze wizerunkowym. Brak jest

tym samym podstaw do stwierdzenia, że przedsiębiorstwa rodzinne są bardziej „długowieczne” od nierodzinnych.

Zmiany kulturowe zachodzące w ostatnich dekadach odnoszące się do rodziny, jej składu osobowego, występujących w niej relacji, systemów wartości wskazują, że same przedsiębiorstwa rodzinne, ale także ich pozycję w gospodarce może czekać istotna zmiana.

Bibliografia

- Achleitner, A. K., Bock C., Braun, R., Schraml, S. C. i Welter, J. (2010). Zielstrukturen in Familienunternehmen: Empirische Hinweise auf die Beziehung zwischen Unternehmens- und Familienzielen. *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 3, 227–258.
- Anderson, R. C. i Reeb, M. (2003). Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500. *The Journal of Finance*, 58(3), 1301–1328. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00567>
- Aronoff, C. E. i Ward, J. L. (2011). *Family business values: How to assure a legacy of continuity and success*. Palgrave Macmillan.
- Astrachan, J. H., Klein, S. B. i Smyrnios, K. X. (2002). The F-PEC scale of family influence: A proposal for solving the family business definition dilemma. *Family Business Review*, 15(1), 45–58. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2002.00045.x>
- De Massis, A., Frattini, F., Majocchi, A. i Piscitello, L. (2018). Family firms in the global economy: Toward a deeper understanding of internationalisation determinants, processes and outcomes. *Global Strategy Journal*, 8(1), 3–21, <https://doi.org/10.1002/gsj.1199>
- Dekker, J. C., Lybaert, N., Steijvers, T., Depaire, B., i Mercken, R. (2013). Family firm types based on the professionalization construct: Exploratory research. *Family Business Review*, 26(1), 81–91. <https://doi.org/10.1177/0894486512445614>
- Donnelley, R. G. (1964). The family business. *Harvard Business Review*, 42(4), 93–105.
- EY. (2017). *EY Family Business Yearbook*.
- Fabis, F. G. (2007). *Gesellschafterkonflikte in Familienunternehmen, Vermeidung – und Lösungsstrategien auf gesellschaftsvertraglicher und individualvertraglicher Ebene*. Logos.
- Felden, B. i Hack, A. (2014). *Management von Familienunternehmen*. Springer Gabler.
- Firma. (2017). *Firma rodzinna to marka. Raport*. Instytut Biznesu Rodzinnego.
- Firmy. (2015). *Firmy rodzinne w Polsce ,2014*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Frey, U., Halter, F. i Zellweger, T. (2004). *Bedeutung und Struktur von Familienunternehmen in der Schweiz*. Universität Sankt Gallen.
- Gersick, K., Davis, J. A., Hampton, M. M. i Lansberg, I. (1997). *Generation to generation – live cycles of the family business*. Harvard Business School Press.
- Guserl, R. i Pernsteiner, H. (2015). *Finanzmanagement*. Gabler Verlag.
- Hennerkes, B. H. (1998). *Familienunternehmen sichern und optimieren*. Campus Verlag.
- Hepperle, T. (2011). *Stiftungen als Instrumente zur Lösung von Schnittstellenkonflikten in Familienunternehmen*. Josef Eul Verlag.
- Herz Brown, F. (2009, autumn). Growing beyond: Governance and the economic family. *Family Business*, 46–48.

- Hiebl, M. R. W. (2012). *Die Rolle des Chief Financial Officer in großen Familienunternehmen*. epubli GmbH.
- Hommelhoff, P. (2006). *Die Finanzierung des Familienunternehmens*. W: T. Tröger i W. Rüdiger (red.), *Rechtsfragen der Familiengesellschaften* (s. 65–78). CV Müller Wissenschaft.
- Jaskiewicz, P. i Klein, S. (2007). The impact of goal alignment on board composition and board size in family businesses. *Journal of Business Research*, 60(10), 1080–1089, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2006.12.015>.
- Jeżak, J., Popczyk, W. i Winnicka-Popczyk, A. (2004). *Przedsiębiorstwo rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*. Difin.
- Kalss, S. i Probst, S. (2013). *Familienunternehmen. Gesellschafts- und zivilrechtliche Fragen*. ManzscheVerlags- und Universitätsbuchhandlung.
- Kersting, H., Bitzer, S. i Dupierry, R. (2014). *Nachfolgermanagement in Familienunternehmen*. Erich Schmidt Verlag.
- Klein, S. B. (2010). *Familienunternehmen. Theoretische und empirische Grundlagen*. Josef Eul Verlag.
- Le Breton-Miller, I., Miller, D. i Steier, L. P. (2004). Toward an integrative model of effective FOB succession. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 28(4), 305–328, <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2004.00047.x>
- Leible, S. i Windthorst, K. (red.) (2014). *Nachfolgeplanung in Familienunternehmen*. JWV.
- Mutter, Ch. (2011). *Vermögensmanagement für Familienunternehmer*. Schäffer-Poeschel Verlag.
- O'Hara, W. T. i Mandel, P. (2004). *The world's oldest family companies. Convincing evidence that smaller firms usually outlast larger ones*. Bryant University, College's Institute for Family Enterprise.
- Overview. (2009). *Overview of family business relevant issues: Research, networks, policy measures and existing studies*. Final Report of the Expert Group, European Commission.
- Pernsteiner, H. i Węclawski, J. (red.). (2016). *Finansowanie i corporate governance w przedsiębiorstwach rodzinnych*. Wydawnictwo C.H. Beck.
- Prym, Ch. (2011). *Familienunternehmen und Beteiligungskapital*. Josef Eul Verlag.
- Schauer, R., Kailer, N. i Feldbauer-Dürst Müller, B. (red.) (2005). *Mittelständische Unternehmen. Probleme der Unternehmensnachfolge*. Trauner Verlag.
- Schweinsberg, K. i Koenen, L. M. (2010). *Fremdmanagement in Familienunternehmen*. IN-TES Verlag.
- Simon, F. B. (red.). (2011). *Die Familie des Familienunternehmens. Ein System zwischen Gefühl und Geschäft*. Carl-Auer Verlag.
- Simon, F.B., Wimmer, R. i Groth, T. (2005). *Mehr-Generationen-Familienunternehmen*. Carl-Auer Verlag.
- Sobiecki, R. (red.) (2014). *Przedsiębiorstwo rodzinne w gospodarce globalnej*. Oficyna Wydawnicza SGH.
- Sten, J. (2006). *Transfers of family business to non-family buyers. The selling business family perspective*. Edita Prima.
- Ward, J. L. (1987). *Keeping the family business healthy: How to plan for continuing growth, profitability and family leadership*. Jossey-Bass.
- Westhead, P., Cowling, M. i Howorth, C. (2001). The development of family companies: Management and ownership imperatives. *Family Business Review*, 14(4), 369–385. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2001.00369.x>
- Wimmer, R., Domayer, E., Oswald, M. i Vater, G. (2018). *Familienunternehmen Auslaufmodell oder Erfolgstyp? Springer Gabler*.

 Urszula Zagóra-Jonszta

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
urszula.zagora-jonszta@ue.katowice.pl

16. PRZEDSIĘBIORSTWA PAŃSTWOWE – KONTROWERSYJNE INSTYTUCJE II RZECZYPOSPOLITEJ

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/16>

State enterprises – controversial institutions of the Second Polish Republic

Abstract: State enterprises in the Second Polish Republic aroused enormous controversy. Their existence was not in line with the liberal doctrine dominating economic theory, which was clearly emphasized by academic thought. They were also the subject of sharp criticism from representatives of large industry, who saw them as competition for the private sector. Even government circles also spoke critically against them. Despite this, the state sector continued to develop, constituting approximately 20% of national wealth in the late 1930s. The chapter presents the position of large industry towards state enterprises. Attention was drawn to the duplicity of economic spheres, on the one hand criticizing state sector, and the other demanding subsidies, tax breaks and government orders from the state.

Keywords: state-owned enterprises, the Second Polish Republic, large-scale industrial spheres.

Wstęp

Przedsiębiorstwa państwowe w Polsce w okresie międzywojennym były tymi instytucjami, które wzbudzały wiele emocji. Kraj odrodził się po 123 latach zaborów jako państwo kapitalistyczne (nie licząc pierwszego, dwumiesięcznego rządu Jędrzeja Moraczewskiego) i takie instytucje nie przystawały do jego charakteru. Jednak sektor państwowy istniał i się rozwijał. Tymczasem w teorii ekonomii dominowała doktryna liberalna (nurt subiektywno-marginalistyczny).

Sugerowane cytowanie: Zagóra-Jonszta, U. (2024). Przedsiębiorstwa państwowe – kontrowersyjne instytucje II Rzeczypospolitej. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 217–229). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/16>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

W związku z tym przez całe dwudziestolecie toczyły się spory o etatyzm, o dozwolony zakres własności państwowej. Oficjalnie nawet przedstawiciele rządu byli jej przeciwni, zwłaszcza gdy dotyczyło to przedsiębiorstw przemysłowych.

Celem opracowania jest przedstawienie rozwoju przedsiębiorstw państwowych w II Rzeczypospolitej i toczącej się wokół nich dyskusji, w której zaprezentowano stanowisko sfer wielkoprzemysłowych jako najbardziej zainteresowanych nierozwijaniem konkurencyjnych instytucji. Starano się wykazać, że chociaż oficjalnie nie było przyzwolenia na rozwój przedsiębiorstw państwowych, praktyka życia gospodarczego daleka była od doktrynalnych założeń. Zastosowano metodę analizy źródeł oraz metodę opisu. Wykorzystano literaturę przedwojenną w postaci opracowań zwartych, artykułów oraz materiałów źródłowych, a także literaturę powojenną.

16.1. Rozwój przedsiębiorstw państwowych w latach 1918–1939

Rozwój instytucji państwowych w postaci przedsiębiorstw w dwudziestoleciu międzywojennym nie wynikał z doktryny ekonomicznej, ale był konsekwencją umacniania się stadium kapitalizmu państwowo-monopolistycznego oraz słabości kapitału prywatnego. Dokonywał się mimo krytyki zarówno ze strony wielkiego przemysłu, jak i przedstawicielei myśli akademickiej, a nawet oficjalnego stanowiska sfer rządowych.

Tuż po odzyskaniu niepodległości państwo polskie stało się właścicielem obiektów należących wcześniej do państw zaborczych. Wśród nich wyróżniały się koleje żelazne, lasy oraz poczta. Oprócz nich po zaborze rosyjskim państwo otrzymało Bank Włościański i Szlachecki, który przekształcono w Bank Rolny, tereny węglowe w Zagłębiu Dąbrowskim z jedną kopalnią, hutę „Blachownia” i warzelnię soli w Ciechocinku. W Zagłębiu Staropolskim do eksploatacji nadawały się tylko dwa zakłady: w Białogonie i Sielpi.

W spadku po zaborze austriackim państwo otrzymało Państwowe Żupy Solne, udziały w spółkach akcyjnych Eksploatacji Soli Potasowych, kopalnie „Brzeszcze” i „Spytkowice”, wyłączności węglowe w zachodniej Małopolsce, rafinerie nafty, w tym Fabrykę Olejów Mineralnych w Drohobyczu (późniejszy „Polmin”) oraz instytucje bankowe: Pocztową Kasę Oszczędności, Galicyjski Bank Krajowy i Wojenny Zakład Kredytowy (Gołębiowski, 1978, s. 16–25, 1985, s. 18–36; Grabowski, 1967, s. 157–158).

Przejmowanie obiektów przemysłowych od Prus dokonało się dwuetapowo. W latach 1919–1920 skarb państwa przejął z terenów Wielkopolski i Pomorza warzelnię soli w Inowrocławiu, młyny zbożowe w Bydgoszczy nad Brdą, 50%

udziałów w Porcie Drzewnym w Toruniu i 20% udziałów w Stoczni Gdańskiej. W wyniku przyłączenia części Górnego Śląska do Polski w 1922 roku państwo przejęło fabrykę nawozów sztucznych w Chorzowie*, liczne kopalnie węgla, które w połowie wydzierżawiono Francuzom (Polskie Kopalnie Skarbowe na Górnym Śląsku „Skarboferm”), hutę ołowiu i srebra w Strzybnicy, którą spotkał ten sam los, rurociągi i stacje wodne (późniejsze Zakłady Wodociągowe na Górnym Śląsku) (Gołębiowski, 1985, s. 37–43). Wydzierżawienie przedsiębiorstw Francuzom wynikało z obietnicy, którą władze polskie dały wcześniej w celu pozyskania ich przychylności w batalii o Górny Śląsk. Nie ulega wątpliwości, że najcenniejsze obiekty przemysłowe przejęło państwo polskie po Prusach**. Wśród nich wyróżniały się: Polskie Kopalnie Skarbowe na Górnym Śląsku, Państwowa Huta Ołowiu i Srebra w Strzybnicy oraz Fabryka Związków Azotowych w Chorzowie. Ich kapitał był wart 146 mln zł, co stanowiło ponad 53% wartości całego państwowego majątku przemysłowego (Gołębiowski, 1985, s. 47). Wśród obiektów przejętych po zaborze austriackim wyróżniały się: kopalnia „Brzeszcze”, rafineria ropy w Drohobyczu, Towarzystwo Eksploatacji Soli Potasowych i żupy solne. Jednak ich wartość była znacznie mniejsza w porównaniu z poprzednimi, a poza tym słabszy był stopień koncentracji. Najmniejsze znaczenie miały obiekty odziedziczone po zaborze rosyjskim ze względu na prowadzoną przez Rosjan rabunkową gospodarkę i przestarzały park technologiczny.

W miarę jak powiększało się terytorium Polski, następował przyrost majątku państwowego. Według obliczeń Wojciecha Roszkowskiego w 1918 roku jego wartość wynosiła 32,5 mln zł, w 1921 roku 97,1 mln zł, a w 1923 aż 275,1 mln zł (Roszkowski, 1982, s. 154–156). Coraz liczniejsza była grupa tzw. przedsiębiorstw mieszanych, w których obok kapitałów prywatnych funkcjonował również kapitał państwowy, co tłumaczono koniecznością sprawdzenia warunków pracy i procesów technologicznych danej gałęzi. W 1935 roku kapitały zakładowe wszystkich krajowych spółek akcyjnych wynosiły 3253 mln zł, w tym kapitał państwowy prawie 654 mln zł, co stanowiło 20,1% całości (Gradowski, 1965, s. 24–26). Państwo było też właścicielem monopoli (solny, spirytusowy, zapalczany, tytoniowy i loteria pieniężna), jednak lokaty te stanowiły zaledwie 2,5% ogólnej sumy lokat. Mimo to dochody z monopoli stanowiły dominującą pozycję w dochodach państwa (*Mały rocznik statystyczny*, 1939, s. 110). W 1929 roku sektor państwowy

* Przejęcie fabryki w Chorzowie spotkało się z reakcją władz niemieckich, które wniosły skargę do Trybunału Sprawiedliwości w Hadze, domagając się odszkodowania za przejęcie rzekomo niezgodne z postanowieniami konwencji genewskiej. W rezultacie toczącego się długo sporu i niekorzystnego werdyktu Trybunału rząd polski zobowiązał się do zapłaty wysokiego odszkodowania (Popkiewicz i Ryszka, 1959, s. 200–202).

** Kolejne przejęcia dokonały się w latach 30. pod wpływem nieuczciwej polityki obcego (głównie niemieckiego) kapitału. Rozpoczęto wówczas proces polonizacji górnośląskiego przemysłu.

zatrudniał 26% ogółu pracowników najemnych (bez zatrudnionych w rolnictwie), a ich dochody stanowiły 35% wartości wszystkich płac. Świadczyły to o wyższych zarobkach w sektorze państwowym (Grabowski, 1963, s. 87).

Jednak pod wpływem krytyki, jak też własnych przekonań rządu, w latach 1926–1929 starano się reprivatyzować niektóre przedsiębiorstwa. Do sprzedaży przeznaczono między innymi hutę „Blachownia”, kopalnię „Spytkowice” i „Brzeszcze” oraz akcje zakładów amunicji „Pocisk”. Tendencja ta nie trwała jednak długo. Ze względów bezpieczeństwa prawie cały przemysł zbrojeniowy był w rękach państwa. Mimo podejmowanych akcji prywatyzowania przedsiębiorstw państwowych sektor państwowy się rozrastał. O ile w 1927 roku stanowił 12%–15% wartości całego majątku narodowego Polski, o tyle w 1932 roku wynosił już około 20% (Grabowski, 1963, s. 87)*.

Lata wielkiego kryzysu gospodarczego powiększyły zakres własności państwowej. Często państwo przejmowało upadające przedsiębiorstwa prywatne, zwłaszcza gdy były zadłużone w bankach państwowych lub gdy były własnością kapitałów zagranicznych i popadły w tarapaty finansowe. W ten sposób przejęto zakłady chemiczne „Grodzisk”, pakiety akcji przemysłu chemicznego „Boruta”, spółkę akcyjną „Azot” w Jaworznie. Druga połowa lat 30. zaowocowała polonizacją górnośląskiego przemysłu. W ręce państwa trafiły wielkie koncerny: „Wspólnota Interesów”, huta „Pokój”, majątek księcia pszczyńskiego. Przejęto również duże zakłady włókiennicze Scheiblera i Grohmana w Łodzi. Obiektów tych nie można było sprywatyzować ze względu na słabość polskiego kapitału prywatnego. Wprawdzie dokonywał się też proces odwrotny, ale nie miał większego znaczenia. Na przykład w latach 1936–1937 Bank Gospodarstwa Krajowego sprzedał 16 zakładów przemysłowych.

Pod wpływem krytyki zarzucającej przedsiębiorstwom państwowym brak rentowności, wysunięto postulat ich komercjalizacji, czyli upodobnienia form organizacyjnych i metod pracy do istniejących w przedsiębiorstwach prywatnych. 17 marca 1927 roku wprowadzono ją w życie. Istotą komercjalizacji było samofinansowanie, przyznanie samodzielności kredytowej oraz obowiązek opłacania wszystkich podatków, jakie obowiązywały firmy prywatne, z wyjątkiem majątkowego i samorządowych. Proces komercjalizacji postępował jednak bardzo opieszale; do 1937 roku skomercjalizowano zaledwie 12 przedsiębiorstw (Bernadzikiewicz, 1937, s. 78). Różne też były opinie na jej temat. Zarzucano

* W literaturze przedwojennej podawane są różne wielkości majątku państwowego ze względu na trudności obliczenia. Kruszewski (1931, s. 382) na 1 stycznia 1927 roku podawał wartość 11 811 mld zł, Cywiński (1934, s. 142) 16,5 mld zł. Na koniec lat 20. na kwotę 18 mld zł wycenił majątek państwa Heydel (1932b, s. 78). Komisja do Zadania Gospodarki Przedsiębiorstw Państwowych (*Sprawozdanie Komisji*, 1939, s. 226) na rok 1935/1936 wyceniła go na 14,8 mld zł. Bernadzikiewicz (1938a, s. 14) na rok 1936/1937 podawał kwotę 12,7 mld zł.

skomercjalizowanym przedsiębiorstwom nieprzestrzeganie przepisów rozporządzenia. Komisja Antyetytystyczna zwracała uwagę na nadmierną swobodę inwestycyjną skomercjalizowanych przedsiębiorstw, przez co zakładają one nowe firmy córki, a jednocześnie nie zostały postawione w takich samych warunkach jak prywatne (*Sprawozdanie Komisji do Zbadania Gospodarki*, 1939, s. 267). Sporo miejsca na temat występujących tu nadużyć poświęcił w swej pracy Tennenbaum (1932, t. 1, s. 493 i n.). Natomiast prasa rządowa podkreślała, że komercjalizacja jest tańsza niż sanowanie upadających firm (C.P., 1936, s. 299–300; Komarnicki, 1932, s. 477). Faktem jest jednak, że państwo nie było zainteresowane tą formą organizacji swoich przedsiębiorstw, ponieważ zbyt łatwy był wgląd w wyniki finansowe i ujawnienie ewentualnych nieprawidłowości. Wydaje się, że sama idea komercjalizacji była słuszna, zmusiłaby przedsiębiorstwa do lepszej organizacji pracy, obniżenia kosztów, szukania oszczędności. Z pewnością część przedsiębiorstw musiałaby zostać zamknięta, co z jednej strony poprawiłoby rentowność sektora państwowego, ale z drugiej groziło zamieszkami społecznymi. Wygodniejszą formą czynnego uczestniczenia państwa w życiu gospodarczym było przejmowanie prywatnych spółek i udział w spółkach handlowych, które działały poza skomplikowanym aparatem kontroli państwowej. W 1938 roku państwo było właścicielem lub udziałowcem 59 spółek handlowych (Bernadzikiewicz, 1938a, s. 24–29). Publicystyka gospodarcza nazwała tę formę etatyzmem anonimowym.

Wobec rozwijającego się sektora państwowego padało wiele krytycznych uwag. W tej sytuacji kilka razy powoływano do życia komisje, które miały zbadać koszty produkcji i wymiany w poszczególnych gałęziach gospodarki państwowej. W grudniu 1925 roku powstała Komisja Ankietowa, która wobec wielu nadużyć ze strony kapitału prywatnego wypowiadała się za przedsiębiorczością państwową wszędzie tam, gdzie z uwagi na warunki naturalne, przynosiłoby to korzyści (na przykład rafinerie, tartaki, cegielnie, gazociągi) (Rychliński, 1930, s. 147–148). W styczniu 1936 roku powstała Komisja do Zbadania Gospodarki Przedsiębiorstw Państwowych o wyraźnie antyetytystycznym charakterze, której celem było zbadanie ich wpływu na budżet oraz na przedsiębiorczość prywatną, a także opracowanie wniosków dotyczących ich ograniczenia, faktycznego zrównania przedsiębiorstw państwowych z prywatnymi (w zakresie rachunkowości, podatków, ubezpieczeń społecznych) oraz usprawnienia ich funkcjonowania (*Sprawozdanie Komisji do Zbadania Gospodarki*, 1939, s. 15). Ponieważ w skład Komisji wchodził przedstawiciel prywatnego przemysłu, handlu i rzemiosła i tylko trzech urzędników państwowych, nie dziwi negatywna ocena przedsiębiorstw państwowych, którym zarzuciła, że za lata 1928–1936 naraziły skarb państwa na stratę 40,4 mln zł, a wykazana suma zysków bilansowych wyniosła 37,2 mln zł (*Sprawozdanie Komisji do Zbadania Gospodarki*, 1939, s. 186). W lu-

tym 1938 roku powołano Komisję do Zbadania Interwencjonizmu w Zakresie Przemysłowym na czele z Czesławem Klarnerem, prezesem Związku Izb Przemysłowo-Handlowych, która domagała się zniesienia przywilejów dla przedsiębiorstw państwowych i przywrócenia daleko idącej swobody gospodarczej, gwarantującej rozwój gospodarczy kraju. W jej skład weszli sami przedstawiciele życia gospodarczego oraz rzeczoznawcy (*Sprawozdanie Komisji do Zbadania Interwencjonizmu*, 1939, s. 14–17).

Sektor przedsiębiorstw państwowych kolidował z założeniami ekonomii liberalnej, jednak życie gospodarcze okazało się silniejsze od doktrynalnych założeń. Poza tym trzeba wziąć pod uwagę fakt, że kapitał prywatny albo był zbyt słaby, by otwierać lub przejmować z rąk państwa większe przedsiębiorstwa, albo nie chciał podejmować działalności mało opłacalnej, ale ze względów społecznych koniecznej. W tej sytuacji aktywność państwa była uzasadniona.

16.2. Wielki kapitał i jego rzecznicy wobec przedsiębiorstw państwowych

Przedstawiciele sfer wielkoprzemysłowych skupieni w Centralnym Związku Polskiego Przemysłu, zwanym potocznie „Lewiatanem”*, zdecydowanie występowali przeciwko tej formie ingerencji państwa w życie gospodarcze, traktując przedsiębiorstwa państwowe jako niezdrową konkurencję z sektorem prywatnym. Uważali, że Polska nie ma warunków, aby rozwijać własność państwową, zwłaszcza w przemyśle „ze względu na słabość aparatu biurokratycznego i niski stopień kwalifikacji kadry kierowniczej”, jak podkreślał naczelny redaktor „Przeglądu Gospodarczego”, organu wielkiego przemysłu, Edward Rose. Liczył na to, że ponieważ nie powstała pod wpływem czyjejś idei, tylko sama z siebie, łatwo będzie ją metodycznie i planowo zlikwidować w jak najkrótszym czasie (E.R., 1920, s. 2). Domagano się wydzierżawienia kolei państwowych, ponieważ przynosiły straty**. W latach wielkiego kryzysu wiele gorzkich uwag padło pod adresem karteli powstających pod przymusem państwa, którym zarzucano nadmierne zbiurokratyzowanie (Ciechomski, 1932, s. 95–97). Analizując kwestię, czy monopole państwowe są najkorzystniejszą formą organizacyjną, uznano, że te, które istnieją z musu (przemysł zbrojeniowy) i z powinności (na przykład

* Początkowo był to Centralny Związek Polskiego Przemysłu, Górnicztwa, Handlu i Finansów, ale po połączeniu się w maju 1932 roku z Górnoląskim Związkiem Przemysłowców Górniczo-Hutniczych oraz Naczelną Organizacją Zjednoczonego Przemysłu i Rolnictwa Zachodniej Polski zmienił nazwę.

** W 1923 roku deficyt sięgał 314,2 mln franków złotych. W następnym roku pojawiła się niewielka nadwyżka w całości przeznaczona na inwestycje kolejowe i dopiero od 1926 roku kolej zaczęła przynosić większe dochody (Taylor, 1929, s. 105).

przemysł nawozów sztucznych, „Żegluga Polska”), są uzasadnione, lecz cały szereg przedsiębiorstw istnieje z możliwości i one są zbędne i niekorzystne dla gospodarki. Wszystkie takie przedsiębiorstwa „ostrym klinem wbijają się w żywy organizm gospodarstwa narodowego, stwarzając nowe niedopuszczalne konkurencyjnie kondygnacje wytwórcze na wyschłym pod względem siły nabywczej rynku”. Przede wszystkim chodziło tu o przymusową kartelizację, której celem była „zachłanność bez miary maszyny państwowej”, co prowadziło do gospodarki planowej, stanowiącej zaprzeczenie podstaw ustrojowych państwa (Minkowski, 1932, s. 443–446). Bardzo często na temat przedsiębiorstw państwowych zabierał głos Andrzej Wierzbicki, prezes „Lewiatana”, broniący interesów wielkiego kapitału. Podkreślał, że rozwijający się interwencjonizm na świecie, to skutek I wojny światowej a później kryzysu, ale należy z nim skończyć (Wierzbicki, 1934, s. 780–781, 1936, s. 125, 1937, s. 152). „Nie państwo daje przemysłowi, ale życie prywatno-kapitalistyczne daje skarbowi środki na politykę etatystyczną” (Wierzbicki, 1929, s. 16). Sfery przemysłowe zarzucały rządowi „gospodarczy samarytanizm”, polegający na pomocy finansowej słabym przedsiębiorstwom, które nie mogąc potem spłacić kredytów, stawały się własnością państwa (Lauterbach, 1932, s. 10; Wierzbicki, 1934, s. 782). W ten sposób sektor państwowy się rozrastał. Należało więc postawić zasadnicze pytanie:

jak ma w przyszłości gospodarka narodowa wyglądać: czy ma składać się z szeregu państwowych trustów, obok których z łaski tolerowane jest to czy inne przedsiębiorstwo prywatne, czy też ma być żywym organizmem, zespołem, w którym każda zdrowa inicjatywa ma prawo torować sobie drogę do życia i rozwoju. (Sławiński, 1937a, s. 109–110)

W tym kontekście postulował oddanie przedsiębiorstw wybudowanych w Centralnym Okręgu Przemysłowym inicjatywie prywatnej (Sławiński, 1937b, s. 694). Rose obawiał się, że w wielkim planie budowy COP-u zabraknie miejsca dla inicjatywy prywatnej. Komisja do Zbadania Gospodarki Przedsiębiorstw Państwowych jako jedną z przyczyn rozrostu przedsiębiorstw państwowych wskazywała wojnę, konieczność odbudowy gospodarki po wojnie, wymogi obronności kraju oraz słabo rozwinięte ustawodawstwo skarbowe niepotrafiące zagwarantować odpowiednich wpływów do budżetu (*Sprawozdanie Komisji do Zbadania Gospodarki*, 1939, s. 45–46). Nic nie mówiła o słabości kapitału prywatnego niemogącego podejmować większych inwestycji. W tej sytuacji Tadeusz Sławiński stawiał zasadnicze pytanie o to „czy Polska ma się rozwijać w przyszłości jako kraj prywatnej inicjatywy, czy też jako koncern przedsiębiorstw państwowych” (Sławiński, 1937a, s. 115).

Sfery gospodarcze chętnie szermowały hasłem nierentowności przedsiębiorstw państwowych. Rzecznik „Lewiatana” Tadeusz Bernadzikiewicz wyliczał,

że zyski przedsiębiorstw z grupy B* w latach 1934/1935, 1935/1936 i 1936/1937 po odjęciu amortyzacji wynosiły kolejno: 1,57%, 1,90% i 1,62%. Ich wartość wyliczał na 11 mld zł, a czystą nadwyżkę bilansową na 186 mln zł, co dawało średnią rentowność na poziomie 1,7%. Najbardziej dochodowa była poczta (Bernadzikiewicz, 1938b, s. 103–105). Obwiniał przedsiębiorstwa państwowe o „poprawianie” wyników finansowych poprzez przenoszenie zysków z okresów ubiegłych na okres bieżący, zaniżanie odpisów na amortyzację, wykazywanie subwencji państwowych po stronie zysków lub niepłacenie podatku dochodowego (Bernadzikiewicz, 1935, s. 72, 88, 96). Ich niższa rentowność wynikała z jednej strony z tego, że nie dążyły do maksymalizacji zysku, ale z drugiej z tego, że organicznie „nie były zdolne do rentownej gospodarki w stopniu właściwym przedsiębiorstwom prywatnym” (Bernadzikiewicz, 1932, s. 203). W latach wielkiego kryzysu sfery wielkoprzemysłowe uznały, że im szybciej państwo odejdzie od interwencjonizmu, tym łatwiej kryzys „sam sobie z sobą poradzi” (Battaglia, 1933, 37–47).

Wierzbicki posunął się nawet do oskarżenia rządu o to, że małymi krokami zmierza on do socjalizmu, choć zdawał sobie sprawę z bezzasadności oskarżenia. W tej narracji wspierał go również Krzyżanowski. Zmusiło to przedstawicieli rządu do głośnego odżegnywania się od etatyzmu i deklarowania, że należy się od niego odgrodzić „zasiekami z drutu kolczastego” (*Sprawozdania stenograficzne*, 1935). Od samego początku rząd obiecywał, że uczyni wszystko, „by z etatyzmem wziąć rozbrat” (Program, 1921, s. 90), że polityka państwa „pójdzie po linii stopniowego wycofywania się ze wszystkich przedsiębiorstw (...), które mogą być przekazane kapitałowi prywatnemu” (*Sprawozdania stenograficzne*, 1929). Przedstawiciele rządu byli w niezręcznej sytuacji: z jednej strony oskarżano ich o uprawianie etatyzmu, z drugiej wyrosli na kanonach ekonomii liberalnej i odczuwali dysonans między teorią ekonomii a praktyką gospodarczą, która zmuszała do rozwoju sektora państwowego.

16.3. Wsparcie krytyki ze strony myśli akademickiej

W krytyce przedsiębiorstw państwowych sfery przemysłowe miały wsparcie wśród przedstawicieli myśli akademickiej, w zdecydowanej mierze liberalnej. Już podczas VII Zjazdu Prawników i Ekonomistów w Poznaniu w 1922 roku przyjęto następującą rezolucję:

Państwo nie może kształtować stosunków gospodarczych w określonym kierunku, chociażby ten kierunek wydawał się pożądanym. Pojmowanie działalności państwa jako organizatora

* W 1924 roku budżet podzielono na trzy części; A – administracja, B – przedsiębiorstwa i C – monopole.

stosunków gospodarczych wstrząsa racjonalnym gospodarstwem krajowym i nieobliczalne przynieść może szkody. Państwo prowadząc własne przedsiębiorstwa tylko w zakresie zakładów użyteczności publicznej, w innych dziedzinach może i winno poprzestać na czuwaniu nad życiem gospodarczym pod hasłem troski o dobro publiczne. (VII Zjazd, 1922, s. 31–32)

Najbardziej krytyczne stanowisko wobec etatyzmu, w tym zwłaszcza rozwijających się przedsiębiorstw państwowych, prezentowała szkoła krakowska z profesorem Adamem Krzyżanowskim na czele*. W wielu swoich pracach i artykułach wypowiadał się on przeciwko nadmiernej ingerencji państwa w gospodarkę, dowodząc, że jej źródło tkwi w swoistej spuściznie po zaborach oraz przedłużeniu gospodarki wojennej w związku z wojną polsko-bolszewicką (Krzyżanowski, 1928, s. 41). Pogląd o „zesumowaniu etatyzmu trzech zaborów” głosił również Roman Rybarski, profesor Uniwersytetu Warszawskiego (Rybarski, 1933, s. 99–100). Z perspektywy mikroekonomicznej krytykowano przedsiębiorstwa państwowe, twierdząc, że nie realizują zasady gospodarności, przez co są nieracjonalne a ich niższość względem prywatnych wynika z immanentnej cechy państwa jako przedsiębiorcy oraz z faktu, że nie mogą zbankrutować, zaś ich straty idą na koszt państwa (Zweig, 1932, s. 320). Zweig opracował plan walki z etatyzmem, ponieważ uważał, że jeśli uda się ograniczyć działalność przedsiębiorstw państwowych i odłączyć od nich skarb państwa, to budżet będzie uzdrowiony i łatwiej będzie osiągnąć równowagę (Zweig, 1936b, s. 8–9, 11–29). Sporo miejsca poświęcano nierentowności przedsiębiorstw państwowych. Krzyżanowski już w 1920 roku, bez stosownych badań, przyjął jako pewnik, że są nierentowne. „Gdybyśmy wszystkie lasy, koleje, kopalnie, poczty, fabryki Państwa Polskiego za darmo wydzierżawili (...) skarb zrobiłby doskonały interes. Każdy z nas także. Zmniejszyłoby się wybijanie pieniędzy na pokrycie niedoborów” (Krzyżanowski, 1931, s. 17). Twierdził, że „zamożność państw i społeczeństw (...) jest w odwrotnym stosunku do ilości majątków, zawiadywanych przez państwo w celu osiągnięcia zysku” (Krzyżanowski, 1931, s. 249). Uważał, że wydatki przewyższają dochody a niedobory pokrywane są z podatków (Krzyżanowski, 1926, s. 127). W rezultacie polityka Polski jest merkantylistyczna i antyliberalna.

Adam Heydel na teoretycznym przykładzie dwóch przedsiębiorstw – prywatnego i państwowego – dowodził, że „więcej bogactwa dostarczy społeczeństwu producent (...), który wytwarza mniej, ale osiąga większe zyski” (Heydel, 1932c, s. 1–2). Uznał więc, że przedsiębiorstwa państwowe są szkodliwe i nie zmieni

* Należeli tu również: Adam Heydel, Ferdynand Zweig, Tomasz Lulek, Leon Oberlender, Stefan Schmidt, Stanisław Wyrobisz. W 1921 roku powołano do życia Towarzystwo Ekonomiczne, którego celem była walka z etatyzmem i szerzenie wiedzy ekonomicznej w społeczeństwie poprzez liczne publikacje.

tego ich komercjalizacja (Heydel, 1932a, s. 98–109). Dołączył też do głośnego chóru opinii podważających rentowność przedsiębiorstw państwowych (Heydel, 1932b, s. 78–80). Do grona krytyków przedsiębiorstw państwowych należał również Rybarski, podtrzymując tezę o ich nierentowności i tym samym konieczność ich prywatyzacji lub likwidacji (Rybarski, 1937, s. 82–84). Krytykował decyzje o wykupywaniu przez państwo źle prosperujących przedsiębiorstw prywatnych oraz dobór kierownictwa z pobudek politycznych a nie ze względu na fachowość (Rybarski, 1939, s. 14). Również Stanisław Głąbiński, profesor Uniwersytetu we Lwowie podkreślał, że w Polsce nie ma warunków do uprawiania etatyzmu ze względu na niezdiscyplinowanie społeczeństwa i niski poziom wychowania ekonomicznego oraz brak fachowego aparatu urzędniczego (Głąbiński, 1922, s. 469). Władysław Zawadzki, profesor Uniwersytetu Wileńskiego, uważał, że wszędzie tam, gdzie przedsiębiorstwo prywatne będzie wykonywać źle funkcję maksymalnego wykorzystania czynników wytwórczych, przedsiębiorstwo państwowe zrobi to jeszcze gorzej. „Przyczyną jest wyeliminowanie pierwiastka zysku z przedsiębiorstwa, co odbiera mu sens, a więc uniemożliwia skuteczne działanie” (Zawadzki, 1922, s. 471). Profesorowie ekonomii wykazywali, że przedsiębiorstwa państwowe nie kierują się motywem zysku, są skrzepowane sztywnym systemem administracji państwowej, co uniemożliwia kierownictwu inicjatywę, oraz że płace nie są powiązane z wynikami pracy, co decyduje o niższej wydajności. W latach wielkiego kryzysu teoretycy ekonomii sformułowali tezę, że etatyzm jest winny załamaniu gospodarki, ponieważ zwiększa amplitudę wahań koniunktury (Heydel, 1932d, s. 10; Krzyżanowski, 1929, s. 18). Edward Taylor polemizując ze zwolennikami etatyzmu dowodził, że to ograniczenie swobody gospodarczej wywołało kryzys. Jego zdaniem gospodarka „związana” była bardzo podatna na wszelkie wahania (Taylor, 1934, s. 14). Również Zweig twierdził, że współczesny kryzys jest kryzysem liberalizmu i aby go zażegnać, należy jak najszybciej powrócić na drogę swobody gospodarczej. Krępowanie gospodarki ogranicza wymianę i prowadzi do pauperyzacji, co wywołuje kryzys (Zweig, 1936a, s. 158–159).

Mimo sporego wsparcia ze strony myśli akademickiej krytyka interwencjonizmu państwowego, w tym zwłaszcza etatyzmu, nie przybrała jednak zbyt ostrego tonu, ponieważ kapitał prywatny był zainteresowany dobrymi relacjami z rządem, licząc na dotacje, ulgi podatkowe, zamówienia rządowe czy likwidację zaległości podatkowych w latach kryzysu. Pod koniec dwudziestolecia Bernadzikiewicz proponował tylko „małą reformę etatyzmu”, polegającą do wycofywaniu się przedsiębiorczości państwowej z obszarów zajętych przez działalność prywatną i niekonkurowania z sektorem prywatnym oraz zniesienie uprzywilejowania przedsiębiorstw należących do państwa (Bernadzikiewicz, 1937).

Podsumowanie

Krótki szkic dotyczący rozwoju przedsiębiorstw państwowych w Polsce międzywojennej oraz stosunku do tych instytucji wielkiego kapitału skłania do następujących refleksji:

1. Sytuacja gospodarcza kraju po odzyskaniu niepodległości mimowolnie postawiła państwo w roli właściciela przedsiębiorstw przejętych od państw zaborczych.
2. Mimo dominującej w teorii ekonomii doktryny liberalnej kapitał prywatny był za słaby, aby przejąć te przedsiębiorstwa z rąk państwa.
3. Często państwo stawało się właścicielem upadających przedsiębiorstw, które były zadłużone w bankach państwowych, a których nie chciano zlikwidować ze względów społecznych.
4. Sfery przemysłowe obawiały się nieuczciwej konkurencji ze strony przedsiębiorstw państwowych, chronionych przez rząd.
5. Krytyka sektora państwowego nie przekroczyła jednak pewnych granic, ponieważ kapitał prywatny dbał o dobre stosunki z rządem, licząc na ulgi podatkowe, tanie kredyty i zamówienia. Zwłaszcza w okresie wielkiego kryzysu gospodarczego narracja wobec przedsiębiorstw państwowych ze strony wielkiego kapitału, a także myśli akademickiej wyraźnie zelżała. Łagodniejszy ton wobec tych instytucji utrzymał się do końca okresu międzywojennego.
6. Pomimo niechętnego stosunku do przedsiębiorstw państwowych, zarówno ze strony kół przemysłowych, jak i przedstawicieli myśli akademickiej, a nawet sfer rządowych, przedsiębiorstwa te nie znikły z polskiej rzeczywistości gospodarczej, stanowiąc przejaw kolejnego stadium kapitalizmu.

Bibliografia

- VII Zjazd Prawników i Ekonomistów Polskich w Poznaniu w dniach 3-5-go czerwca 1922 roku: Sprawozdanie Sekretariatu Zjazdu. (1922). Księgarnia św. Wojciecha.
- Battaglia, R. (1933). Kryzys i metakryzys. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1, 37–47.
- Bernadzikiewicz, T. (1932). Zagadnienie rentowności gospodarki państwowej. *Rocznik Prawa i Ekonomii*, 1, 174–205.
- Bernadzikiewicz, T. (1935). *Wyniki bilansowe a rzeczywiste przedsiębiorstw państwowych w Polsce*. Towarzystwo Wydawnicze Młodych Prawników i Ekonomistów.
- Bernadzikiewicz, T. (1937). *Mała reforma etatyizmu*. Towarzystwo Wydawnicze Młodych Prawników i Ekonomistów.
- Bernadzikiewicz, T. (1938a). *Koncern państwowy w Polsce*. Towarzystwo Wydawnicze Młodych Prawników i Ekonomistów.

- Bernadzikiewicz, T. (1938b). Rentowność przedsiębiorstw państwowych w latach 1934/1935–1936/1937. *Przegląd Gospodarczy*, 3, 102–105.
- Ciechomski, W. (1932). Kartele a interwencja państwowa. *Przegląd Gospodarczy*, 3, 95–97.
- C.P. (1936). Skomercjalizowane przedsiębiorstwa państwowe. *Polska Gospodarcza*, 12, 299–300.
- Cywiński, B. (1934). *Przemysł polski i nasze położenie gospodarcze*. Dom Książki Polskiej.
- Dz.U. RP. (1924). Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej, nr 25, poz. 195. Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej o wydzieleniu z administracji państwowej przedsiębiorstw państwowych przemysłowych, handlowych i górniczych oraz ich komercjalizacji.
- E.R. (1920). Między wojną a pokojem. Konieczność rewizji istniejącego systemu państwowej polityki gospodarczej. *Przegląd Gospodarczy*, 16, 1–3.
- Głąbiński, S. (1922). Etatyzm a gospodarka narodowa. *Ruch Prawniczy i Ekonomiczny*, 3, 464–469.
- Gołębiowski, J. (1978). *Spór o etatyzm wewnątrz obozu sanacyjnego w latach 1926–1939*. Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Krakowie.
- Gołębiowski, J. (1985). *Sektor państwowy w gospodarce Polski międzywojennej*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Grabowski, T. (1963). *Inwestycje zbrojeniowe w gospodarce Polski międzywojennej*. Wydawnictwo Ministerstwa Obrony Narodowej.
- Grabowski, T. (1967). *Rola państwa w gospodarce Polski 1918–1926*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gradowski, R. (1965). *Przyczynek do zagadnienia kapitału państwowo-monopolistycznego w Polsce 1918–1939*. Książka i Wiedza.
- Heydel, A. (1932a). Cel komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych. W: A. Heydel, T. Lulek, S. Schmidt, S. Wrobisz i F. Zweig, *Etatyzm w Polsce* (s. 99–109). Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie.
- Heydel, A. (1932b). *Czy i jak wprowadzać liberalizm ekonomiczny*. W: A. Heydel, T. Lulek, S. Schmidt, S. Wrobisz i F. Zweig, *Etatyzm w Polsce* (s. 70–98). Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie.
- Heydel, A. (1932c). Gospodarcze granice liberalizmu i etatyizmu. W: A. Heydel, T. Lulek, S. Schmidt, S. Wrobisz i F. Zweig, *Etatyzm w Polsce* (s. 1–27). Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie.
- Heydel, A. (1932d). Kryzys, interwencja, kartele. *Ekonomista*, 1, 3–19.
- Komarnicki, J. (1932). Państwowe przedsiębiorstwa skomercjalizowane. *Polska Gospodarcza*, 17, 475–478.
- Kruszewski, S. (1931). *Majątek Państwa Polskiego*. Ministerstwo Skarbu.
- Krzyżanowski, A. (1926). *Pauperyzacja Polski współczesnej*. Krakowska Spółka Wydawnicza.
- Krzyżanowski, A. (1928). *Bierny bilans handlowy*. Krakowska Spółka Wydawnicza.
- Krzyżanowski, A. (1929). *Polska koniunktura gospodarcza w świetle teorii przesileni i przewidywań*. Krakowska Spółka Wydawnicza.
- Krzyżanowski, A. (1931). *Socjalizm po wojnie*. W: A. Krzyżanowski, *Polityka i gospodarstwo. Pisma pomniejsze oraz przemówienia 1920–1931* (s. 1–35). Polska Akademia Umiejętności.
- Lauterbach, S. (1932). *Finansowanie przez skarb życia gospodarczego*. Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie.
- Mały rocznik statystyczny*. (1939). Główny Urząd Statystyczny.
- Minkowski, P. (1932). Kryteria zasięgu ingerencji gospodarczej państwa. *Przegląd Gospodarczy*, 11, 442–440.
- Popkiewicz, J. i Ryszka, F. (1959). *Przemysł ciężki Górnego Śląska w gospodarce Polski międzywojennej (1922–1939)*. Instytut Śląski w Opolu, Ossolineum.

- Program. (1921). Program gospodarczy Rządu. Exposé ministra skarbu J. K. Steczkowskiego. *Przegląd Gospodarczy*, 3, 90–92.
- Roszkowski, W. (1982). *Kształtowanie się podstaw polskiej gospodarki państwowej w przemyśle i bankowości w latach 1918–1924*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Rybarski, R. (1933). *Przyszłość gospodarcza Polski*. Waszyński i S-ka.
- Rybarski, R. (1937). *Program gospodarczy*. Drukarnia Społeczna.
- Rybarski, R. (1939). *Idee przewodnie gospodarstwa Polski*. Waszyński i S-ka.
- Rychliński S. (1930). *Marnotrawstwo sił i środków w przemyśle polskim*. Wydawnictwo Instytutu Gospodarstwa Społecznego.
- Sławiński, T. (1937a). Plan inwestycyjny. *Przegląd Gospodarczy*, 4, 108–115.
- Sławiński, T. (1937b). Zagadnienie Centralnego Okręgu Przemysłowego. *Przegląd Gospodarczy*, 21, s. 689–694.
- Sprawozdania stenograficzne Sejmu RP* (1929). 48 posiedzenie Sejmu RP 8.02. Przemówienie ministra G. Czechowicza.
- Sprawozdania stenograficzne Sejmu RP* (1935). 4 posiedzenie Sejmu RP 5-6.12. Przemówienie ministra E. Kwiatkowskiego.
- Sprawozdanie Komisji do Zbadania Gospodarki Przedsiębiorstw Państwowych*. (1939). Ministerstwo Przemysłu i Handlu.
- Sprawozdanie Komisji do Zbadania Interwencjonizmu w Zakresie Przemysłowym*. (1939). Związek Izb Przemysłowo-Handlowych.
- Taylor, E. (1929). *Polityka skarbowa i system podatkowy Rzeczypospolitej Polskiej*. Wyższa Szkoła Handlowa w Poznaniu.
- Taylor, E. (1934). *Wolność gospodarcza*. Odczyt wygłoszony na inauguracji roku akademickiego 1934/1935 Uniwersytetu Poznańskiego 14 października 1934 roku. Uniwersytet Poznański.
- Tennenbaum, H. (1932). *Struktura gospodarstwa polskiego*, t. 1: *Formy produkcji i zbytu*. Instytut Wydawniczy „Biblioteka Polska”.
- Wierzbiński, A. (1929). *Zagadnienie etatyizmu i neoetatyizmu w Polsce*. Instytut Wydawniczy „Biblioteka Polska”.
- Wierzbiński, A. (1934). Rola państwa w życiu gospodarczym. *Przegląd Gospodarczy*, 22, 780–783.
- Wierzbiński, A. (1936). Musi nastąpić odrodzenie gospodarki prywatnej. *Przegląd Gospodarczy*, 4–5, 120–125.
- Wierzbiński, A. (1937). Ekspansja sił gospodarczych i społecznych Rzeczypospolitej. *Przegląd Gospodarczy*, 5, 146–152.
- Zawadzki, W. (1922). Przedsiębiorstwa państwowe jako forma organizacyjna produkcji. *Ruch Prawniczy i Ekonomiczny*, 3, 470–472.
- Zweig, F. (1932). Jaki winien być kierunek interwencjonizmu państwowego. Monopol czy obrotowa „fair play”? W: A. Heydel, T. Lulek, S. Schmidt, S. Wrobisz i F. Zweig, *Etatyizm w Polsce* (s. 320–323). Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie.
- Zweig, F. (1936a). Kryzys liberalizmu jako kryzys wymiany i podziału pracy. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 154–159.
- Zweig, F. (1936b). *Memoriał w sprawie działalności przedsiębiorstw państwowych*. Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie.

CZĘŚĆ III

WYZWANIA I PERSPEKTYWY INSTYTUCJONALNE

 **Maria Lissowska**

Szkoła Główna Handlowa
lisso@sgh.waw.pl

17. JAKOŚĆ RESPEKTOWANIA INSTYTUCJI W KRAJACH POSTTRANSFORMACYJNYCH*

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/17>

Quality of enforcement of institutions in post-transition countries

Abstract: This chapter intends to comment on the insufficient respect of formal institutions in post-transition countries. It is very important to distinguish formal and informal institutions, because during the transition to market economy, only formal institutions changed, while informal ones were left unchanged. This situation brought about a potential conflict between the two. We analyze the results of this conflict and the need to enhance the enforcement of formal institutions. Among others, the policy can play a role in this enhancement.

Keywords: institutions, informal institutions, formal institutions, enforcement, transition.

Wstęp

Kraje Europy Środkowej i Wschodniej przeszły transformację do gospodarki rynkowej na początku lat 90. ubiegłego wieku. Transformacja ta polegała na zmianie szeregu reguł prawnych, czyli instytucji (w tym zwłaszcza instytucji dotyczących własności i prowadzenia działalności gospodarczej). Jednak pomimo że minęło już od tego czasu ponad 30 lat, nadal ich systemy instytucjonalne odbiegają od analogicznych systemów krajów europejskich „starej demokracji”

* W tej pracy autorka wykorzystała fragmenty swoich wcześniejszych prac: rozdziału zawartego w książce pod redakcją J. Stawicza oraz różne niepublikowane referaty wygłoszone na konferencjach European Association for Evolutionary Political Economy i European Association for Comparative Economic Studies.

Sugerowane cytowanie: Lissowska, M. (2024). Jakość respektowania instytucji w krajach posttransformacyjnych. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 233–242). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/17>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

zwłaszcza pod względem jakości przestrzegania tych instytucji, czyli tak zwanego enforcement.

Tematem stanu i zmian instytucji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej zajmuję się od wielu lat. Tak wielu, że zdumienie moje budzi fakt, że nadal kraje tej grupy są specyficzne pod względem respektowania instytucji formalnych.

Ten tekst należy traktować jako komentarz do pracy Profesora Ratajczaka na temat transformacji ustrojowej w świetle ekonomii instytucjonalnej (Ratajczak, 2009). Pochodzę z tej samej co Pan Profesor generacji ekonomistów i dane mi było w tym samym czasie oglądać transformację do gospodarki rynkowej.

17.1. Instytucje, ich rodzaje i znaczenie

W pierwszym zdaniu swej powszechnie znanej książki North (1990, s. 3) definiuje instytucje następująco: „Instytucjami są zasady gry obowiązujące w społeczeństwie lub bardziej formalnie, zaprojektowane przez człowieka ograniczenia, które kształtują interakcje międzyosobowe”*. Szczególny nacisk kładzie przy tym na rolę instytucji w określaniu praw własności, co ma zasadnicze znaczenie stabilizujące i umożliwiające ustalenie udziału w zyskach z tytułu dokonanej transakcji.

North i większość ekonomistów instytucjonalnych dzielą funkcjonujące w społeczeństwie instytucje na formalne i nieformalne. Do instytucji formalnych zalicza wszystkie reguły postępowania mające postać pisaną. Na ogół funkcjonują one w strukturze hierarchicznej, obejmującej jako akt nadrzędny konstytucję, a dalej różne zbiory aktów prawnych, reguły administracyjne, techniczne, ekonomiczne.

Z punktu widzenia sposobu komunikowania i egzekwowania instytucje dzielą się na formalne (zapisane, poparte administracyjno-prawnym aparatem egzekucji) i nieformalne (zwyczajowe). Z kolei z punktu widzenia kręgu podmiotów, których dotyczą, dzielą się na ogólne, grupowe i prywatne.

Biorąc pod uwagę obie te klasyfikacje, można przedstawić następującą cztero-poziomową klasyfikację zjawisk społeczno-ekonomicznych (Williamson, 2000, s. 595–613):

- poziom 1: otoczenie społeczne (normy nieformalne, zwyczaje, tradycje, reguły religijne);
- poziom 2: otoczenie instytucjonalne, formalne reguły postępowania (zwłaszcza związane z własnością), egzekwowane przez aparat administracyjno-sądowniczy;

* W ekonomii neoinstytucjonalnej pojęcie instytucji obejmuje nie tylko instytucje obowiązujące ogólnie, ale też normy o zasięgu ograniczonym (grupowym, a nawet bilateralnym). Takie właśnie rozszerzenie pojęcia sugeruje druga część przytoczonej definicji.

- poziom 3: zarządzanie – reguły realizacji działań gospodarczych (na przykład wykonywanie umów, dostosowanie do zmieniających się warunków);
- poziom 4: alokacja zasobów, określanie cen i ilości, dobieranie bodźców.

Wszystkie wymienione poziomy zjawisk są ze sobą powiązane, przy czym poziomy o niższych numerach nakładają ograniczenia na stan i rozwój poziomów o numerach wyższych. Uznaje się jednak, że te podporządkowane poziomy też w pewnym, znacznie słabszym stopniu, wpływają na przekształcenia poziomów nadrzędnych.

Im niższy numer poziomu, tym wolniejsze są zachodzące w nim zmiany i tym mniejsza jest możliwość świadomego kształtowania tych zmian. Najwolniej zmienia się szeroko rozumiane otoczenie społeczne – kulturowe, polityczne, poznawcze. Aczkolwiek wiadomo, że zmiany te zachodzą, jednak ich mechanizm i przyczyny inercji nie są jednoznacznie wyjaśnione.

Jeśli chodzi o drugi poziom, formalnych reguł gry najczęściej skodyfikowanych w postaci norm prawnych i uważanych za infrastrukturę instytucjonalną działalności społeczno-gospodarczej, to ich zmiany są szybsze, ale też na ogół mają charakter kumulatywny. Przyczyną inercji jest komplementarność poszczególnych reguł. Niemniej reguły poziomu drugiego mogą być świadomie kształtowane, na przykład dla polepszenia efektywności działań społeczno-ekonomicznych. Reguły te mogą też podlegać gwałtownym, zrywającym ciągłość zmianom, na przykład w wyniku wojny czy rewolucji. Przykładem nagłej, odgórnij, zmiany instytucji formalnych było przejście od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej.

Instytucje formalne, z uwagi na ich zasadnicze znaczenie dla współpracy między podmiotami gospodarczymi, teoretycznie powinny odpowiadać potrzebom gospodarczym i dawać możliwość jak najdalej idącej stabilizacji współpracy. W praktyce jednak normy te często są wynikiem presji grup interesu (zwłaszcza potężnych podmiotów gospodarczych i ugrupowań politycznych). Istnieje jeszcze jeden, bardziej funkcjonalny, powód, dla którego instytucje formalne mogą nie w pełni odpowiadać potrzebom społeczeństwa i gospodarki. Otóż są one na ogół tak silnie powiązane między sobą, że zmiana jednej z nich musiałaby wywołać falę zmian pozostałych. Stąd, jeśli koszty niedostosowania instytucji formalnych do potrzeb gospodarczych nie są zbyt wysokie, to często toleruje się pewną „przestarzałość” tych norm.

Zawartość norm formalnych jest ponadto niewystarczająca do regulowania wszelkich interakcji społecznych. Muszą być one uzupełniane przez całą bogatą otoczkę norm nieformalnych, w postaci zwyczajów, reguł postępowania, konwencji. Te normy nieformalne mogą być różnego pochodzenia i pełnić różne funkcje. W przypadku istnienia norm formalnych zasadniczą funkcją norm nieformalnych

jest ich rozszerzanie, uzupełnianie, uwzględnianie okoliczności życia codziennego. Oprócz tego mogą one działać bądź jako normy sankcjonowane społecznie (na przykład przez wykluczenie ze społeczności, ostracyzm), bądź sankcjonowane wewnętrznie, przez system wyznawanych wartości (nawet niezgodny z korzyściami materialnymi), dbałość o reputację. W małych społecznościach, w których efekt porządku społecznego jest widoczny dla wszystkich, a realizacja norm może być sankcjonowana na przykład groźbą zemsty, system norm nieformalnych może być bardzo silnym narzędziem kształtowania postępowania.

Rozwijająca się obecnie dziedzina instytucjonalizmu prawnego (*legal institutionalism*) podkreśla, że normy formalne mają obecnie znacznie większe znaczenie niż normy nieformalne (Deakin i in., 2016). Przyczyną tego jest po pierwsze skala współczesnych społeczności. Są to społeczności bardzo duże, oparte na anonimowości, w których nieformalne uzgadnianie interesów i egzekwowanie wykonywania norm nieformalnych byłoby niemożliwe. Niezbędne są normy formalne i istnienie systemu kontroli (monitorowania) ich przestrzegania przez podmioty oraz karania w przypadku naruszania norm.

Dla zapewnienia przewidywalności zachowania partnerów transakcji i stąd dla efektywnego działania rynków niezbędna jest spójność norm prawnych między sobą i z normami nieformalnymi, stabilność tych norm i wysoka jakość egzekucji prawa. Te warunki nie były zapewnione w okresie transformacji do gospodarki rynkowej.

Otoczenie instytucjonalne może w jeszcze jeden sposób wpływać na materialno-efektywnościową stronę transakcji. Otóż poziom bezpieczeństwa i jakości instytucji (zwłaszcza odnoszących się do własności) mają wpływ na decyzje produkcyjne i inwestycyjne. Może być to decyzja zasadnicza – czy podejmować wymianę w tego rodzaju otoczeniu (na przykład w wysoce niestabilnym kraju), lub też bardziej techniczna (na przykład czy angażować się długookresowo. Czy lokować duże nakłady? Czy inwestować w aktywa specyficzne*?). Charakter instytucji w danym kraju może na przykład umożliwiać tylko drobne transakcje, oparte na osobistej znajomości (tak się dzieje w szarej strefie gospodarki, pozbawionej możliwości legalnej egzekucji zobowiązań), lub wymuszać korzystanie z mechanizmów nacisku mafijnego.

Pisząc o charakterze instytucji, mam na myśli nie tylko ich treść, ale również jakość ich egzekucji i respektowania przez społeczeństwo. Bardzo często pomija się ten element mówiąc o jakości systemu instytucjonalnego danego państwa. Niemniej, jak wynika choćby ze znacznego zróżnicowania wskaźników korupcji czy wskaźników Doing Business w poszczególnych krajach, absolutnie nie można

* Przez aktywa specyficzne rozumie się takie aktywa, których zastosowanie jest w szczególności sposobem powiązane z daną transakcją (na przykład nie mogą być użyte w inny sposób lub w innym miejscu).

powiedzieć, że samo prawo stanowione zapewnia jakość systemu instytucjonalnego. Jak się wydaje, już po momencie formalnego przyjęcia danej normy prawnej mogą się zdarzyć niejako wtórne negocjacje pomiędzy partnerami społecznymi. Chodzi zwłaszcza o grupy interesów, które czują się zagrożone przez działanie danej normy, a w procesie legislacyjnym nie były wystarczająco reprezentowane. *Ex post* mogą prowadzić strategię biernego oporu, na przykład argumentując, że dana norma znacznie pogarsza warunki ich działalności i nie podporządkowując się jej. Ponadto tendencja do spontanicznego respektowania norm prawnych jest bardzo zróżnicowana między krajami*.

17.2. Czynniki wpływające na respektowanie instytucji formalnych

W literaturze nurtu neoinstytucjonalnego określenie *enforcement* odnosi się przede wszystkim do respektowania kontraktów (Hadfield, 2005, s. 175). Podkreśla się trudności tego respektowania w krajach przechodzących od gospodarki socjalistycznej do gospodarki rynkowej. Niewątpliwie zasadniczym problemem jest respektowanie prawa jako podstawy kontraktów.

North (1990, s. 54–60) analizuje problem respektowania kontraktów we współczesnych społeczeństwach, w których wymiana jest na ogół bezosobowa, w odróżnieniu od społeczeństw opartych na wymianie pomiędzy znajomymi się osobami. Wskazuje na znaczenie podmiotów wyspecjalizowanych w wymuszaniu respektowania norm (jak sądy) i na trudność stworzenia i takiego systemu, i norm moralnych wspomagających wykonywanie umów (i prawa w ogólności).

Czynnikiem mającym wpływ na respektowanie instytucji formalnych przez społeczeństwo jest niewątpliwie ich stabilność. W krajach, w których poszanowanie cudzej własności jest stabilne prawnie i jest kulturową normą (jak w Norwegii), jej respektowanie przez społeczeństwo wynika nie tylko z obawy przed poniesieniem kary, ale również z wewnętrznego imperatywu uczciwości, jak również z obawy przed ostracyzmem otoczenia. Pomocą w tendencji do respektowania instytucji formalnych jest również brak konfliktów między normami. Jeśli na przykład skutek prywatyzacji mienia poprzednio upaństwowionego powstał konflikt własności (na przykład własności sprzed II wojny światowej i własności uzyskanej w drodze legalnego wykupu tego upaństwowionego mienia od państwa), to trudno spodziewać się spontanicznego poszanowania własności.

* Będąc w Norwegii w końcu lat 80., zauważyłam ze zdumieniem, że klienci stacji benzynowych, udając się do baru na kawę, często zostawiają otwarte samochody z kluczami w środku. Był to element grzeczności w stosunku do klientów, którzy potrzebowaliby przeparkowania tego samochodu. Wówczas wystarczył wewnętrzny nakaz współpracy i pewność uczciwości innych, dziś pewnie byłoby inaczej.

Podobny skutek ma widoczne zjawisko oligarchizmu, silnego w Rosji i krajach dawnego ZSSR, ale obecnego też w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (Madlovics i Magyar, 2023). Skutkiem tego zjawiska może być niepewność czy własność pochodzi z legalnych źródeł i czy będzie stabilna.

Innym czynnikiem mającym wpływ na respektowanie norm formalnych jest ich zgodność lub jej brak z powszechnie akceptowanymi normami nieformalnymi. Przykładem tego mogą być restrykcje dotyczące sprzedaży i konsumpcji alkoholu. Cóż z tego, że legalnie nie można sprzedawać alkoholu nieletnim, skoro mogą go łatwo kupić dla nich starsi koledzy, a powszechnie stosowany nieformalny obyczaj picia alkoholu na uroczystościach rodzinnych do tego zachęca? Cóż z tego, że prowadzenie samochodu po alkoholu jest karalne, skoro na weselu „trzeba” wypić, żeby nie obrazić młodej pary, a potem trzeba jeszcze jakoś (jako odpowiedzialny ojciec rodziny) zawieźć rodzinę do domu, a żona nie ma prawa jazdy albo boi się prowadzić. Oczywiście te normy nieformalne zależą od statusu społecznego.

Konflikt między normami formalnymi a normami nieformalnymi jest szczególnie częsty w przypadku, kiedy normy formalne nie wyrosły z długoletniej ewolucji norm nieformalnych w danym społeczeństwie, tylko zostały wprowadzone odgórnie. Rzecz jasna, taka sytuacja zdarzyła się w przypadku odgórnego wprowadzenia norm gospodarki rynkowej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w Polsce nie brała wystarczająco pod uwagę ochrony interesu państwa jako właściciela, co sprzyjało różnym formom prywatyzacji „nomenklaturowej” i niskiej reputacji prywatyzacji w społeczeństwie (Lissowska, 2008, s. 131–145).

Wyniki badania European Social Survey (ESS) wyraźnie pokazują, że preferencje i przekonania obywateli krajów posttransformacyjnych zasadniczo różnią się od tych, którymi cechują się kraje europejskie o dojrzałej demokracji. Według ostatniej relatywnie pełnej fali ESS (za lata 2018–2019) obywatele krajów Europy Środkowej i Wschodniej zdecydowanie mniej ufają innym ludziom. Na skali 0–10 średnia poziomu zaufania dla wszystkich krajów objętych ESS wynosi 5,09, a w Polsce tylko 4,04*. Co ma istotne znaczenie dla skłonności do respektowania prawa, poziom zaufania do systemu prawnego na skali 0–10 wynosi dla wszystkich badanych krajów 5,49, ale dla większości krajów posttransformacyjnych jest on znacznie niższy (Bułgaria 2,99, Polska 4,32, Serbia 3,88, Słowenia 3,92). Również poziom przekonania, że sprawiedliwość zawsze przeważa nad niesprawiedliwością (średnia 3,06), w Polsce wynosi 2,91. Tak więc trudno się dziwić, że obywatele tych krajów nie są skłonni do spontanicznego respektowania prawa.

* Obliczenia własne na podstawie danych ze strony: <https://ess.sikt.no/en/study/bdc7c-350-1029-4cb3-9d5e-53f668b8fa74>

Z konfliktem pomiędzy normami formalnymi i nieformalnymi wiąże się problem preferencji społecznych i ich wpływu na stabilizację lub likwidację nowo wprowadzonych zmian instytucjonalnych. Henisz i Zelner stwierdzili, że w przypadku skokowych zmian instytucjonalnych nowe instytucje są bardzo wrażliwe i łatwe do zakwestionowania (Henisz i Zelner, 2005). Początkowo nie mają one silnego poparcia społecznego i dla większości społeczeństwa wchodzi w konflikt ze stosowanymi tam normami nieformalnymi. Jest to dodatkowy powód (obok niepewności, jakie wyniki faktycznie przyniosą i do jakiego stopnia są spójne), że są narażone na wysokie polityczne ryzyko erozji. Stają się przedmiotem walki między tymi, którzy odnoszą korzyść dzięki nim (ale początkowo są słabą grupą społeczną i mają świadomość potrzeby walki o swoje interesy), a tymi, którzy z tego powodu tracą i są skłonni walczyć o ich usunięcie. W tym przypadku nieunikniona jest walka pomiędzy grupami interesów. Słabsi (początkowo) uczestnicy gry mogą również próbować pozyskać poparcie społeczeństwa, które jest na ogół mało zainteresowane lub mało poinformowane. Stąd obie strony starają się wykazać, że z powodu nowych praw każdy odnosi pozytywne lub negatywne konsekwencje. Tak otwiera się pole dla kampanii medialnych, lobbowania, czy wreszcie manipulacji*.

Nie bez znaczenia są też dokonujące się równoległe zmiany społeczne. Powszechność par niebędących, małżeństwami wpływa na potrzebę ustabilizowania ich praw, w szczególności własnościowych w przypadku separacji lub śmierci, a także praw i obowiązków opiekuńczych osób z pary wzajemnie wobec siebie.

17.3. Rola polityki gospodarczej

Polityka gospodarcza jako czynności władzy wykonawczej działa w otoczeniu instytucji. Nie jest ona jednak polityką instytucjonalną w sensie świadomego kształtowania ważnych instytucji**. Natomiast można wskazać na powiązania między polityką gospodarczą a ewolucją instytucji. Ewidentnie stan i zmiany instytucji wpływają na możliwości polityki gospodarczej, jako działań władzy wykonawczej.

Jednak polityka gospodarcza nie oznacza kształtowania instytucji, chociażby ze względu na różnicę autorów jednej i drugiej działalności (legislatorzy i podmioty sfery wykonawczej). Rygorystyczne rozgraniczanie pola działania instytucji i pola działania polityki gospodarczej jest trudne, a może być też

* Łatwo zauważyć w tym opisie elementy walki „nowego” ze społeczeństwem tradycyjnym wykorzystane przez PiS.

** Często są wprowadzane lub zmieniane mniej istotne normy dla różnych celów politycznych lub ekonomicznych (jak wyjątki w prawie podatkowym). Trudno jednak nazwać to polityką instytucjonalną.

przeciwnskuteczne. Jak wskazuje Wojtyna (2007, s. 13–19), w przypadku wielu krajów pozytywne dla wzrostu gospodarczego efekty wynikają z kombinacji odpowiednich instytucji i odpowiednich narzędzi polityki gospodarczej.

Narzędzia polityki gospodarczej mają też szczególnie ważną rolę w odniesieniu do respektowania instytucji. Jest to ważne zwłaszcza w tych krajach, w których kształt norm nieformalnych i zbyt krótka historia ładu instytucjonalnego nie skłaniają obywateli do spontanicznego respektowania instytucji formalnych.

Władza wykonawcza może, a często nawet musi posługiwać się monitorowaniem respektowania instytucji formalnych i karaniem za ich nieprzestrzeganie. Dobrym przykładem na to są reguły Kodeksu drogowego czy zasady opodatkowania. W odniesieniu do nich potrzebne jest monitorowanie (policjanci na ulicach, kontrole skarbowe). Istnieją jednak inne, „łagodniejsze” sposoby działania państwa mające na celu skłanianie do respektowania instytucji. Widoczne teraz na ulicach Warszawy plakaty zachęcające do rozliczania podatków w Warszawie (z zachętą w postaci możliwości wylosowania nagród) to właśnie jedna z takich metod. Wprowadzone kilka lat temu „wstępne” rozliczanie podatku dochodowego przez administrację fiskalną i udostępnianie go podatnikom na stronach rządowych jest też metodą ułatwienia stosowania prawa (w tym przypadku podatkowego). Nie likwiduje to wolności we wprowadzaniu korekt przez podatnika (na przykład z tytułu darowizn), ale ułatwia składanie zeznań i dyscyplinuje podatników.

Dla skłaniania obywateli do podporządkowywania się regułom prawnym mogą być również wykorzystywane doświadczenia znanych osób i działanie influencerów. Jednak o ile influencerzy są aktywni w marketingu na przykład ubrań czy samochodów, o tyle milczą w kwestii rzetelnego podporządkowywania się prawu. Wręcz przeciwnie, nagłośnienie wrześnieowego wypadku samochodowego syna influencerki w Krakowie być może odstraszyło niektórych, ale nie dało jasnego przesłania co do konieczności respektowania Kodeksu drogowego.

Innym przykładem współwystępowania norm formalnych i działań polityki, tym razem bardziej społecznej niż ekonomicznej, było szczepienie przeciwko COVID-19. Wprowadzona w Polsce w 2021 roku możliwość szczepienia została zrealizowana tylko przez część społeczeństwa. Według danych za sierpień 2023 roku w Polsce podano 145,13 dawek szczepionki na 100 obywateli. Jest to jeden z najniższych wyników w Europie (w przodującej Portugalii podano 272,78 dawek na 100 obywateli)*. Było wiele przyczyn tego zjawiska. Wpłynęło na to małe zaufanie Polaków do tej szczepionki (podobnie jak do szczepionki przeciw grypie) i brak silnej kampanii informacyjnej rządu. Można sądzić, że na słabość tej kampanii mogła wpłynąć świadomość niezadowolającego stanu placówek służby zdrowia, które mogły nie podołać napływowi pacjentów, albo

* Według danych Statista, pobranych 3 marca 2024 ze strony <https://www.statista.com/statistics/1196071/covid-19-vaccination-rate-in-europe-by-country/>

też niechęć narzucania obowiązków mało popularnych w społeczeństwie bardzo przywiązanych do wolności. Tak czy inaczej, kosztem tego była bardzo wysoka liczba zgonów na COVID-19 w Polsce (Próchniak i in., 2022, s. 39–48).

Podsumowanie

Mimo że reguły prawne odpowiadające gospodarce rynkowej zostały wprowadzone w Polsce 30 lat temu, to nadal ich całokształt nie został w pełni zinternalizowany przez członków społeczeństwa i społeczeństwo polskie nie w pełni je respektuje.

Jeśli chodzi o reguły dotyczące działalności gospodarczej, to jakość respektowania kontraktów (*enforcing contracts*) jest co prawda w Polsce (wskaźnik 64,4) niższa niż na przykład w Austrii (75,5), ale też niższa niż w Estonii (76,1) czy Litwie (78,8) (Doing Business, 2019). Ciekawym zjawiskiem jest rozwarstwienie krajów posttransformacyjnych pod tym względem. Polska nie należy do najwyższej półki wśród tej grupy krajów pod względem respektowania kontraktów, jednak wynik nie jest też najgorszy. Prawdopodobnie na jakość respektowania umów wpływa ich formalny charakter (umowy podpisywane, niekiedy sformułowane w bardzo szczegółowy sposób – bo brak zaufania między partnerami) i możliwość kary.

Natomiast w zakresie życia społecznego jest, jak wydaje się, duża różnica między Polską a innymi krajami europejskimi pod względem respektowania prawa i wywiązywania się z obowiązków. Na przykład liczba wypadków samochodowych w 2022 roku była następująca*:

- Francja – 3260, czyli 50,2 na 1 mln mieszkańców;
- Włochy – 3170, czyli 53,51 na 1 mln mieszkańców;
- Niemcy – 2776, czyli 32,89 na 1 mln mieszkańców;
- Polska – 1896, czyli 50,3 na 1 mln mieszkańców;
- Hiszpania – 1759, czyli 36,58 na 1 mln mieszkańców;
- Rumunia – 1634, czyli 85,81 na 1 mln mieszkańców.

Polska dzierży też niechlubny rekord najwyższej liczby zabitych w wypadkach drogowych na milion mieszkańców (55 osób). Prawdopodobnie wpływ na taką sytuację ma jakość dróg i skala transportu międzynarodowego (TIR) przechodzącego przez nasz kraj, ale nie można pominąć niższej skłonności do respektowania prawa w sytuacjach, w których trudniej jest wyspecyfikować obowiązki każdego i stąd trudniej jest je egzekwować**.

* <https://mubi.pl/poradniki/bezpieczenstwo-na-drogach-w-europie>

** Warto zauważyć, jak zmienia się postępowanie kierowców po przekroczeniu granicy polsko-niemieckiej. W Niemczech polscy kierowcy skrupulatnie przestrzegają przepisów drogowych w obawie przed nieuchronnym mandatem.

Skutkiem niepełnego respektowania prawa przez obywateli polskich (i świadomości tego nierespektowania) jest trudna przewidywalność ich postępowania. Dalszym skutkiem są znaczące koszty transakcyjne ponoszone w celu zabezpieczenia się przed nielojalnością partnerów. Oczywiście podnosi to faktyczne koszty działalności i zniechęca do współpracy.

Jak długo tak będzie? Obawiam się, że historycznie uwarunkowana skłonność obywateli polskich do samowoli i warcholstwa może jeszcze długo ciążyć na jakości przestrzegania prawa. Zły przykład zachowania polityków w Sejmie czy też innych znaczących osób w czasie spotkań publicznych lub w telewizji również jest w tej kwestii nie bez znaczenia.

Bibliografia

- Deakin, S., Gindis, D., Hodgson, G. M., Huang, K. i Pistor, K. (2016). Legal institutionalism: Capitalism and the constitutive role of law. *Journal of Comparative Economics*, 45, 188–200.
- Hadfield, G. K. (2005). The many legal institutions that support contractual commitments. W: C. Menard i M. M. Shitley (red.), *Handbook of new institutional economics* (s. 175–203). Springer.
- Henisz, W. J. i Zelner, B. A. (2005). Legitimacy, interest group pressures and change in emergent institutions: The case of foreign investors and host country governments, *Academy of Management Review*, 30(2), 361–392.
- Lissowska, M. (2008). *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce. Institutions for market economy. The case of Poland*. Wydawnictwo C.H. Beck.
- Madlovics, B. i Magyar, B. (2023). Towards a set of indices for the relational economy on the example of Hungary. *Acta Oeconomica*, 73(1), 101–127, <https://doi.org/10.1556/032.2023.00007>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Próchniak, M., Lissowska, M., Maszczyk, P., Rapacki, R. i Towalski, R. (2022). Zróżnicowanie stóp inflacji w krajach Unii Europejskiej a rynek pracy i wzrost gospodarczy – lekcje z pandemii COVID-19. W: *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2022* (s. 13–54). Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Ratajczak, M. (2009). Transformacja ustrojowa w świetle ustaleń i założeń ekonomii instytucjonalnej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 233–251.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38, 595–613.
- Wojtyna, A. (2007). Teoretyczny wymiar zależności między zmianami instytucjonalnymi, polityką ekonomiczną a wzrostem gospodarczym. *Gospodarka Narodowa*, 5–6, 1–23.

 **Bartosz Totleben**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
bartosz.totleben@ue.poznan.pl

 **Dawid Piątek**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
dawid.piatek@ue.poznan.pl

18. KONWERGENCJA I DYWERGENCJA INSTYTUCJI PAŃSTWA W KRAJACH POSTSOCJALISTYCZNYCH W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/18>

Convergence and divergence of state institutions in post-socialist countries in Central-Eastern Europe

Abstract: The chapter addresses the issue of institutional changes in post-socialist countries. Its objective is to present the changes in the levels of political, economic freedom, and governance quality in these countries, and to examine whether there has been convergence or divergence of state institutions in post-socialist countries in Central and Eastern Europe compared to selected European Union members. A study was conducted using sigma convergence for data from 1990 to 2022, examining indicators of economic freedom, political freedom, and governance quality. In terms of economic freedom, convergence was confirmed in all analyzed country groups. The direction of political freedom changes was varied. Convergence was confirmed in the Baltic and Southeastern European countries, with ambiguous results for Central Europe and divergence in Eastern Europe. Similarly, changes in governance quality closely mirrored those of economic freedom. Convergence was apparent across all groups within the studied time frame, except for the Central European group. Here, divergence was noted from 2004 to 2022, although statistically insignificant over the entire period.

Keywords: institutional change, post-socialist transition, state institutions, economic freedom, political freedom, governance quality, institutional convergence, institutional divergence.

Wstęp

Przemiany polityczne w krajach socjalistycznych w drugiej połowie lat 80. XX wieku otworzyły drogę do transformacji ustrojowej. Była to wielka zmiana instytucjonalna, która w wymiarze gospodarczym oznaczała zmianę ustroju gospodar-

Sugerowane cytowanie: Totleben, B. i Piątek, D. (2024). Konwergencja i dywergencja instytucji państwa w krajach postsocjalistycznych w Europie Środkowo-Wschodniej. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 243–255). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/18>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

czego, a w wymiarze politycznym (przynajmniej w sferze deklaracji) przejście do demokracji. Podkreślić należy, że transformacja z jednej strony była procesem wymagającym dużego zaangażowania ze strony państwa, a jednocześnie oznaczała istotną zmianę jego roli. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że państwo jest twórcą ustroju polityczno-gospodarczego (instytucji państw), prowadzącym politykę gospodarczą, a także (najczęściej w niewielkim stopniu) właścicielem środków produkcji (Jarmołowicz, 2014). Wraz z rozpoczęciem transformacji ustrojowej we wszystkich tych obszarach działania państwa musiały ulec zmianie.

Instytucje państwa w krajach socjalistycznych nie sprzyjały wzrostowi gospodarczemu. Charakteryzowały się brakiem wolności politycznej i gospodarczej, a także słabą ochroną praw własności i egzekwowalnością prawa oraz niską jakością rządzenia. Ustrój gospodarczy oparty na centralnym planowaniu i własności państwowej prowadził do problemów ekonomicznych, przede wszystkim rosnącej nierównowagi popytowej (Balicki, 1979). Ponadto społeczeństwa tych państw nie miały bezpośredniego doświadczenia w stosowaniu zasad demokracji (Miszewski, 2012), praworządności, praw obywatelskich, które są postrzegane jako standardy w rozwiniętych gospodarkach rynkowych. Pod względem instytucji państwa kraje postsocjalistyczne na początku transformacji tworzyły dość homogeniczną grupę, a ich dystans do demokratycznych gospodarek kapitalistycznych był olbrzymi (Kitschelt, 2003). Deklarowany cel transformacji ustrojowej był również wspólny: budowa demokratycznej gospodarki rynkowej.

Problemem podjętym w artykule jest pytanie o zmiany instytucjonalne w krajach postsocjalistycznych. Celem artykułu jest przedstawienie zmian poziomu wolności politycznej, gospodarczej i jakości rządzenia w tych krajach oraz sprawdzenie, czy nastąpiła konwergencja lub dywergencja instytucji państwa w krajach postsocjalistycznych Europy Środkowo-Wschodniej względem wybranych państw Unii Europejskiej.

18.1. Transformacja postsocjalistyczna jako zmiana instytucjonalna

Transformacja ustrojowa w krajach postsocjalistycznych była „przykładem radykalnej zmiany instytucjonalnej” (Ratajczak, 2005) albo inaczej: „rewolucją instytucjonalną” (Chołaj, 1998). Była to fundamentalna zmiana instytucjonalna, w wyniku której podstawowe mechanizmy regulacji gospodarki, państwa i społeczeństwa, charakterystyczne dla systemu socjalizmu państwowego, zostały zastąpione przez mechanizmy systemu kapitalistycznego, rynkowego (Wilkin, 2006). Oznaczało to całościową zmianę porządku społecznego, w tym wartości, instytucji i relacji społecznych (Dillon i Wykoff, 2002).

Postsocjalistyczna transformacja ustrojowa obejmowała trzy podstawowe sfery: polityczną, społeczną i gospodarczą (Ratajczak, 2009). W sferze politycznej istotą transformacji stanowiło przejście od systemu autorytarnego, monopartyjnego, do systemu demokratycznego. W sferze społecznej było to odejście od społeczeństwa kolektywnego do społeczeństwa, w którym szczególną rolę odgrywa jednostka. Z punktu widzenia gospodarki transformacja była zmianą ustroju gospodarczego polegającą na zastąpieniu gospodarki centralnie zarządzanej przez gospodarkę rynkową (Bałtowski i Miszewski, 2007).

Należy zwrócić uwagę na to, że zmiany w sferach politycznej, społecznej i gospodarczej były współzależne, a co za tym idzie – przeobrażenia w danej sferze były uwarunkowane tym, co działo się w pozostałych (Kornai, 2002). Z tego powodu, próbując zrozumieć przemiany w krajach postsocjalistycznych, nie należy ograniczać się wyłącznie do czynników ekonomicznych (Metelska-Szaniawska i Milczarek, 2005).

Jeśli chodzi o cele transformacji postsocjalistycznej, to powszechnie przyjmowano, że są to wprowadzenie demokracji i budowa kapitalistycznej gospodarki rynkowej (Drewnowski, 1995; Hare i Turley, 2013; Kołodko, 1999). Przy tym w pierwszym okresie transformacji nie sprecyzowano, jaki typ gospodarki kapitalistycznej będzie wprowadzany. Chodziło raczej przede wszystkim o odrzucenie gospodarki centralnie zarządzanej i wprowadzenie gospodarki rynkowej, a nie o wybór konkretnego modelu kapitalizmu. Można jeszcze dodać, że jeżeli celem transformacji była gospodarka rynkowa i demokracja, to fundamentem nowego podłoża instytucjonalnego musiała być zasada rządów prawa (Godłów-Legiędź, 2005).

Jednym z aspektów transformacji ustrojowej była transformacja gospodarcza. Oznaczała ona przejście z jednego ustroju gospodarczego do drugiego. Nie była to kolejna próba zreformowania istniejącego ustroju, gospodarki centralnie zarządzanej, ale zmiana o charakterze jakościowym, czyli rewolucja (Csaba, 1995). Transformacja gospodarcza oznaczała całościową i radykalną zmianą ogólnych warunków gospodarowania wszystkich podmiotów i jednostek (Wilczyński, 1995). Z punktu widzenia instytucjonalnego można stwierdzić, że transformacja gospodarcza oznaczała, że zmienić się muszą sposoby podejmowania decyzji gospodarczych, formalne i nieformalne wzorce zachowań, a także organizacje (Bąk, 2006). Transformacja gospodarcza była więc procesem przemian przede wszystkim instytucjonalnych i podmiotowych (Hockuba, 1995). Podmiotem, którego rola była w tym procesie niezmiernie ważna, było państwo. To państwo w dużej mierze kreowało zmiany instytucjonalne, a oprócz przebudowy instytucjonalnej państwo musiało przeprowadzić również prywatyzację, liberalizację mikroekonomiczną i stabilizację makroekonomiczną (Balcerowicz, 1997).

18.2. Instytucje państwa w krajach postsocjalistycznych Europy Środkowo-Wschodniej

Instytucje w krajach transformujących się odziedziczone po okresie socjalistycznej gospodarki centralnie zarządzanej były nieadekwatne do kapitalistycznej gospodarki rynkowej. Państwo było słabe, co przejawiało się słabą egzekwowalnością prawa oraz korupcją. Społeczeństwa krajów postsocjalistycznych nie miały bezpośredniego doświadczenia zasad demokracji, praworządności, praw obywatelskich, które są przestrzegane w rozwiniętych gospodarkach rynkowych. Pod względem instytucji państwa kraje postsocjalistyczne tworzyły na początku transformacji dość homogeniczną grupę, a ich dystans do demokratycznych gospodarek kapitalistycznych był bardzo duży (Kitschelt, 2003). W sferze politycznej deklarowanym celem transformacji postsocjalistycznej było zwiększenie zakresu wolności politycznej i budowanie demokracji. We wszystkich krajach postkomunistycznych po upadku poprzedniego ustroju odbyły się wybory parlamentarne lub prezydenckie. Nie zawsze spełniały one demokratyczne standardy. Szybko okazało się, że w części państw nowo wybrani przedstawiciele władz nie zamierzają powiększać zakresu wolności politycznej, lecz dążą do umocnienia własnej pozycji metodami niedemokratycznymi. Sytuacja w państwach postsocjalistycznych zaczęła się różnicować (Szarzec i in., 2014). Część państw odniosła sukces we wprowadzaniu demokratycznej gospodarki rynkowej, a w innych proces zmian został zatrzymany i instytucje niewiele różnią się od tych sprzed transformacji.

W ostatnich latach w państwach postsocjalistycznych można zaobserwować zmiany instytucjonalne, które Ratajczak (2017) nazywa drugą transformacją. Część państw tej grupy stara się wzmocnić demokrację i społeczeństwo obywatelskie, zbudować bardziej sprawiedliwą i włączającą gospodarkę i w ten sposób rozwiązać pojawiające się problemy społeczne i ekonomiczne. Inne kraje ulegają populistycznej retoryce, system wzajemnej kontroli władz i społeczeństwo obywatelskie są osłabiane, system polityczny staje się coraz mniej demokratyczny, rośnie interwencja państwa w gospodarce, a relacje między władzą a społeczeństwem stają się w coraz większym stopniu paternalistyczne.

W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę, że państwo sprzyjające wzrostowi to takie, w którym funkcjonują włączające instytucje polityczne i gospodarcze (Acemoglu i Robinson, 2014). W sferze politycznej instytucje włączające charakteryzują się demokratycznym sposobem wyboru władz, które są w swych działaniach ograniczone przez prawo, a także zapewniają wolność osobistą i prawa obywatelskie mieszkańcom. Oznacza to, że państwo powinno zapewniać demokrację (w szerokim rozumieniu tego terminu) oraz wysoką jakość rządzenia, w tym rządy prawa (Totleben, 2018). W odniesieniu do włączających instytucji gospodarczych podkreśla się znaczenie wolności gospodarczej, ochrony praw

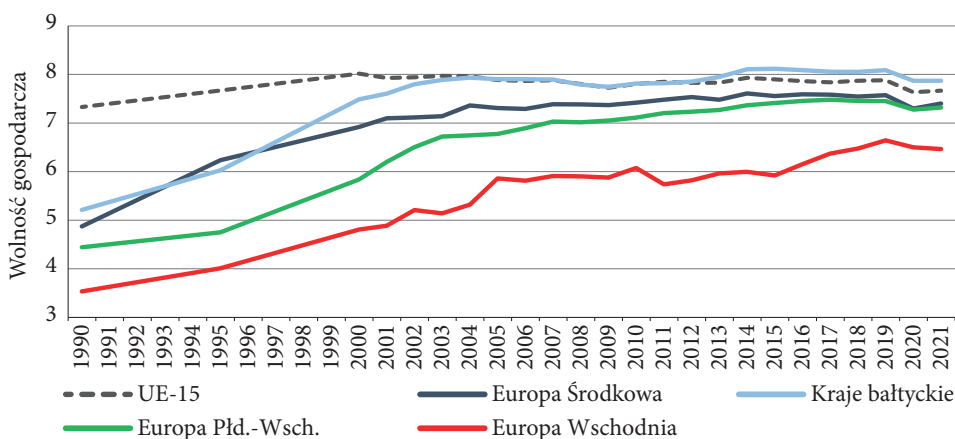
własności i praworządności (Piątek, 2016), które są determinantami wzrostu gospodarczego w długim okresie (Szarzec i Piątek, 2011). Biorąc pod uwagę deklarowany cel transformacji postsocjalistycznej oraz literaturę przedmiotu dla scharakteryzowania instytucji państwa i ich zmian w badanych krajach, wykorzystano wskaźniki dotyczące wolności politycznej, gospodarczej i jakości rządzenia.

Do analizy wybrano 17 europejskich krajów postsocjalistycznych. Badanie przeprowadzono na podstawie średniej oceny wybranych indeksów (wolności gospodarczej, wolności politycznej oraz jakości rządzenia). Zgodnie ze stosowaną praktyką państwa podzielono na grupy ze względu na kryterium geograficzne i postępowanie transformacji, korzystając z podziału zaproponowanego przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, w serii raportów Transition Report (EBRD, 2013). Wyróżniono następujące grupy państw: Europa Środkowa (Czechy, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry), kraje bałtyckie (Estonia, Litwa, Łotwa), Europa Południowo-Wschodnia (Albania, Bułgaria, Chorwacja, Rumunia, Serbia) i Europa Wschodnia (Białoruś, Mołdawia, Rosja, Ukraina), a następnie przedstawiono je na tle państw należących do Unii Europejskiej przed jej rozszerzeniem w 2004 roku (UE-15).

Do przedstawienia zmian w poziomie wolności gospodarczej wykorzystano wskaźnik wolności gospodarczej publikowany przez Fraser Institute. Do jego stworzenia wykorzystuje się ocenę wolności gospodarczej w pięciu obszarach: rozmiar rządu (*size of government*), jakość systemu prawnego i przestrzeganie praw własności (*legal system and property rights*), jakość pieniądza (*sound money*), wolność handlu międzynarodowego (*freedom to trade internationally*) oraz zakres regulacji (*regulation*). Indeks jest stymulantą i przyjmuje wartości od 0 (brak wolności) do 10 (pełna wolność). Na rysunku 18.1 zaprezentowano zmiany wskaźnika w latach 1990–2021.

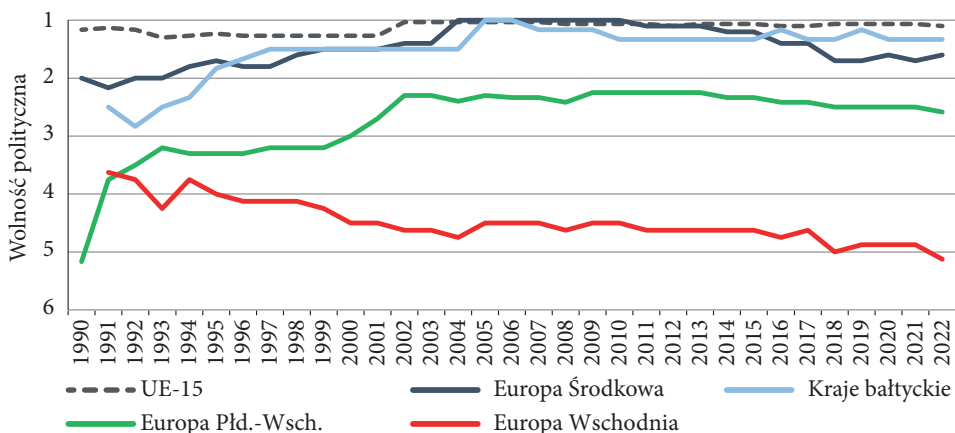
Wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej, po rozpoczęciu transformacji gospodarczo-ustrojowej, charakteryzowały się niskim poziomem zapewniania wolności gospodarczej. W początkowych latach najmniejszym zakresem wolności gospodarczej charakteryzowały się kraje Europy Wschodniej, a najwyższym położone w Europie Środkowej oraz kraje bałtyckie. Do 2004 roku nastąpiła szybka poprawa we wszystkich grupach krajów, a potem nastąpił okres względnej stabilizacji. Co istotne, na koniec badanego okresu kraje bałtyckie oceniane były nawet lepiej (wartość wskaźnika wolności gospodarczej: 7,84) niż kraje UE-15 (7,67).

Do przedstawienia zmian w poziomie demokracji wykorzystano Indeks Wolności Politycznej, który opracowywany jest przez Freedom House w ramach projektu *Freedom in the World*. Obejmuje on dwa subindeksy: prawa polityczne (*political rights*) oraz swobody obywatelskie (*civil liberties*), które oceniane są w skali od 1 (największa wolność) do 7 (brak wolności). Finalnie indeks wolności politycznej (zaprezentowany na rysunku 18.2) jest średnią arytmetyczną obu subindeksów.



Rysunek 18.1. Wolność gospodarcza w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1990–2021

Źródło: na podstawie danych Fraser Institute.



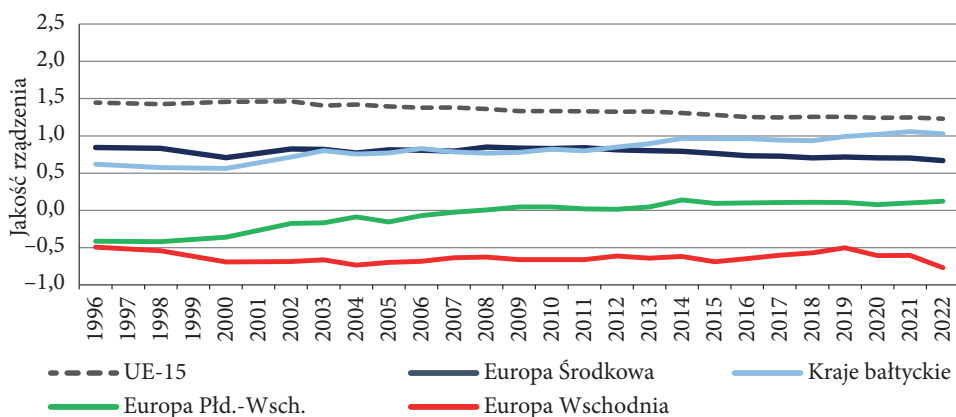
Rysunek 18.2. Wolność polityczna w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1990–2022

Źródło: na podstawie danych Freedom House.

Indeks wolności politycznej jest destymulantą, stąd im niższe wartości przyjmuje, tym wyższa ocena poziomu gwarantowanej wolności. Wśród analizowanych krajów największy postęp w tym zakresie dokonał się w krajach Europy Środkowej oraz w krajach bałtyckich, które do 2004 roku zniwelowały niemal cały dystans do UE-15, obserwując nieznaczne tylko pogorszenie wskaźników w kolejnych latach. Kraje Europy Południowo-Wschodniej szybko zwiększały zakres gwarantowanej wolności politycznej do 2002 roku, by potem zatrzymać

ten proces (głównie ze względu na nieznaczne ograniczenia wolności w Bułgarii, Macedonii oraz Serbii). W przypadku krajów Europy Wschodniej w całym horyzoncie badania obserwowano tendencję do ograniczania wolności politycznej, w tym w największym stopniu na Białorusi oraz w Rosji. Jedynym krajem z Europy Wschodniej, który odnotował progres w tym zakresie, jest Mołdawia (zmiana wartości indeksu z 4,5 w 1991 roku do 3 w 2022 roku).

Ostatnim z analizowanych wskaźników jest ocena jakości rządu dokonywana przez Bank Światowy w ramach projektu *World Governance Indicators* (WGI). Indeks ten składa się z sześciu subindeksów, w ramach których oceniane są: możliwość uczestniczenia w wyborze rządu oraz swoboda wypowiedzi (*voice and accountability*), stabilność polityczna i brak przemocy (*political stability and absence of violence / terrorism*), jakość usług publicznych i tworzenia polityki (*government effectiveness*), jakość władzy wykonawczej (*regulatory quality*), rządy prawa / praworządność (*rule of law*) oraz kontrola korupcji (*control of corruption*). Indeks WGI zaprezentowany na rysunku 18.3 jest publikowany od 1996 roku i przyjmuje wartości od -2,5 (najniższa ocena) do 2,5 (ocena najwyższa).



Rysunek 18.3. Jakość rządu w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1996–2022

Źródło: na podstawie danych Banku Światowego.

W początkowych latach można zaobserwować zbliżony poziom jakości rządu w krajach Europy Środkowej oraz krajach bałtyckich. Wraz z upływem lat sytuacja w tym aspekcie nie zmieniła się znacząco, choć warty odnotowania jest wzrost wartości indeksu po 2011 roku w krajach bałtyckich (głównie z uwagi na postęp w Estonii, gdzie ocena jakości rządu była nawet wyższa niż średnia dla UE-15). Z kolei kraje Europy Południowo-Wschodniej oraz Wschodniej w pierwszym analizowanym roku charakteryzowały się zbliżonymi wartościami

indeksu WGI (odpowiednio: $-0,42$ oraz $-0,52$), by do 2022 roku przejść dwie odmiennie drogi. Z jednej strony kraje Europy Południowo-Wschodniej zanotowały wzrost jakości rządu (z największym skokiem oceny Serbii z $-1,07$ do $-0,11$), z drugiej zaś w Europie Wschodniej odnotowano pogorszenie tych wskaźników. Największy spadek odnotowano dla Białorusi (z poziomu $-0,56$ do $-1,07$) – był to najgorzej oceniany kraj w całej grupie analizowanych państw.

18.3. Metoda i wyniki

W celu potwierdzenia wystąpienia konwergencji (bądź dywergencji) instytucji państwa posłużono się analizą konwergencji typu sigma. Badanie to pozwala zbadać zmiany zróżnicowania zmiennej (mierzone odchyleniem standardowym lub – rzadziej – współczynnikiem zmienności) w grupie krajów w czasie. Wzrost zróżnicowania wskazuje na zachodzenie dywergencji, podczas gdy jego spadek – na konwergencję. Formalnie równanie przyjmuje następującą postać:

$$SD(INS_t) = a_0 + a_1 t + \varepsilon_t$$

gdzie: SD – odchylenie standardowe, INS – wskaźnik instytucji państwa, t – czas, ε – składnik losowy.

Konwergencja (dywergencja) typu sigma występuje, gdy parametr a_1 jest ujemny (dodatni) i istotny statystycznie, co oznacza, że zróżnicowanie badanej cechy maleje (rośnie) w czasie w badanej grupie krajów. Jako grupę wzorcową przyjęto kraje UE-15 (średnią dla całej grupy), zaś jako grupy badawcze – poszczególne kraje z podziałem według wyróżnionych wcześniej grup. Analizę przeprowadzono dla całego możliwego horyzontu czasowego w zależności od dostępności danych statystycznych, a także dla dwóch podokresów: do 2004 roku oraz po 2004 roku. Podział ten warunkowany jest datą rozszerzenia Unii Europejskiej – chęć dołączenia krajów postsocjalistycznych stymulowała (lub wręcz: wymuszała) zmiany instytucji na bardziej włączające, a po przystąpieniu do Unii bodźce te mogły być wygaszone lub co najmniej osłabione. Również przytoczona wcześniej koncepcja Ratajczaka (2017) o „drugiej transformacji” uzasadnia podział ram czasowych analizy na dwa podokresy. Wyniki zaprezentowano w tabeli 18.1.

Wśród wszystkich analizowanych grup krajów we wszystkich zaobserwowano konwergencję w zakresie wolności gospodarczej. Oznacza to, że różnica pomiędzy oceną wolności w krajach UE-15 a pozostałymi krajami zmniejszała się w czasie. Ponieważ poziom wolności w UE-15 nie zmieniał się znacząco w analizowanym okresie, można stwierdzić, że kraje Europy Środkowo-Wschod-

niej gwarantowały coraz większy poziom swobód gospodarczych. Wyjątek stanowi brak istotności parametru konwergencji wolności gospodarczej dla krajów bałtyckich w latach 2004–2022. Jest to spowodowane faktem, że kraje te (Estonia, Litwa, Łotwa) bardzo szybko „dogoniły” kraje UE-15 pod względem zapewnianej wolności gospodarczej, a po tym okresie albo utrzymywały ten poziom, albo wręcz charakteryzowały się większym zakresem wolności.

Większym zróżnicowaniem charakteryzowały się zmiany w zakresie wolności politycznej. W krajach Europy Środkowej w początkowym okresie (do 2004 roku) występowała konwergencja, potem zaś dywergencja – głównie z uwagi na pogarszające się wskaźniki dla Węgier oraz Polski. W krajach bałtyckich – podobnie jak w przypadku wolności gospodarczej – konwergencja w początkowych latach była tak silna, że kraje te „dogoniły” UE-15, a potem utrzymywały zbliżony poziom. Kraje Europy Południowo-Wschodniej w początkowym okresie zmniejszyły dystans do UE-15, jednakże po 2004 roku zaczęły występować procesy dywergencyjne (większość krajów przestała „nadrabiać” dystans, a Serbia nawet zaczęła się oddalać). Łączny efekt – w całym horyzoncie badawczym – był jednak pozytywny: kraje z Europy Południowo-Wschodniej zmniejszyły odległość do UE-15. Najgorzej należy ocenić zmiany zachodzące w krajach Europy Wschodniej – bez względu na przyjęty okres badawczy odnotowano dywergencję, ze szczególnym uwzględnieniem lat 2005–2022. Wolności polityczne (w tym prawa polityczne oraz swobody obywatelskie) najmocniej zostały ograniczone w Rosji oraz na Białorusi.

Analiza konwergencji w kontekście jakości rządzenia wskazuje na zróżnicowaną drogę, jaką przeszły kraje poddane badaniu. „Wzorcowe” kraje UE-15 zanotowały nieznaczną obniżkę oceny jakości rządzenia z poziomu 1,43 w 1996 roku do 1,25 w 2021 roku. Dla każdego kraju należącego do UE-15 wartość indeksu w 2021 roku była niższa jeszcze 10 lat wcześniej. Największe spadki odnotowano we Francji (–0,20) oraz Austrii (–0,18), a najniższą jakością rządzenia charakteryzowały się Grecja oraz Hiszpania. Kraje bałtyckie wykazywały konwergencję z UE-15 po 2004 roku, a kraje Europy Południowo-Wschodniej w całym horyzoncie czasowym. Europa Środkowa nie zmniejszała zróżnicowania względem jakości rządzenia z krajami UE-15 w latach 1996–2004, a w kolejnych latach następował wręcz proces dywergencji. Spadek jakości rządzenia był w tych krajach większy niż spadek w UE-15. Za efekt ten odpowiadały głównie Polska (od najlepszej oceny w 2014 roku wartość indeksu spadła o 0,37 pkt. do poziomu 0,52) oraz Węgry (spadek o 0,55 pkt. do poziomu 0,47). W krajach Europy Wschodniej nastąpiło znaczne pogorszenie jakości rządzenia w latach 1996–2004 (dywergencja z UE-15). W kolejnym okresie średni spadek wartości indeksu (–0,07) był mniejszy niż spadek w UE-15 (–0,17), stąd analiza regresji wskazuje na wystąpienie istotnie statystycznego procesu konwergencji.

Tabela 18.1. Wyniki badania konwergencji typu sigma krajów Europy Środkowo-Wschodniej do UE-15 w latach 1990–2022

Grupa wzorcowa	Grupa badana	Lata	Wolność gospodarcza		Wolność polityczna		Jakość rządzenia ^c	
			a_1	konwergencja / dywergencja	a_1	konwergencja / dywergencja	a_1	konwergencja / dywergencja
UE-15	Europa Środkowa	1990–2004	-0,060***	konwergencja	-0,053***	konwergencja ^a	-0,002	brak
		2004–2022	-0,008***	konwergencja	0,056***	dywergencja	0,002*	dywergencja
		1990–2022	-0,020***	konwergencja	0,008	brak ^c	-0,001	brak
	Kraje bałtyckie	1990–2004	-0,074***	konwergencja	-0,037***	konwergencja ^b	-0,011	brak
		2004–2022	-0,001	brak	0,011	brak	-0,009***	konwergencja
		1990–2022	-0,020***	konwergencja	-0,003	brak ^b	-0,009***	konwergencja
	Europa Południowo-Wschodnia	1990–2004	-0,059***	konwergencja	-0,028***	konwergencja ^b	-0,017**	konwergencja
		2004–2022	-0,016***	konwergencja	0,012***	dywergencja	-0,010***	konwergencja
		1990–2022	-0,031***	konwergencja	-0,013***	konwergencja ^b	-0,014***	konwergencja
	Europa Wschodnia	1990–2004	-0,047***	konwergencja	0,053***	dywergencja ^b	0,008*	dywergencja
		2004–2022	-0,025***	konwergencja	0,014***	dywergencja	-0,007***	konwergencja
		1990–2022	-0,040***	konwergencja	0,034***	dywergencja ^b	-0,005***	konwergencja

Uwaga: *, **, *** – oznacza istotność statystyczną na poziomie 90%, 95%, 99%; ^a – 1993 rok jako początek okresu badawczego; ^b – 1991 rok jako początek okresu badawczego; ^c – dane niedostępne dla lat 1990–1995, 1997, 1999, 2001.

Źródło: na podstawie danych Fraser Institute, Freedom House oraz Banku Światowego.

Podsumowanie

Transformacja ustrojowa, która rozpoczęła się w europejskich krajach postsocjalistycznych, oznaczała znaczne zmiany zarówno w zakresie instytucji politycznych, jak i ekonomicznych. Zgodnie z deklaracjami następować miało przejście do systemów demokratycznych, opartych na gospodarce rynkowej. W rozdziale podjęto próbę przedstawienia zmian poziomu wolności politycznej, gospodarczej i jakości rządzenia w krajach postsocjalistycznych oraz sprawdzenia, czy nastąpiła konwergencja / dywergencja instytucji państwa tych krajów względem wybranych państw Unii Europejskiej. Przeprowadzono badanie z wykorzystaniem konwergencji typu sigma dla danych z lat 1990–2022, również z podziałem na podokresy przed rozszerzeniem Unii Europejskiej w 2004 roku i po nim. Analizie poddano wskaźniki wolności gospodarczej, wolności politycznej oraz jakości rządzenia.

W zakresie wolności gospodarczej potwierdzono występowanie konwergencji we wszystkich analizowanych grupach krajów, co oznacza, że kraje postsocjalistyczne „doganiały” kraje UE-15, a grupa krajów bałtyckich nawet przegoniła w tym zakresie kraje tzw. Starej Unii.

Kierunek zmian wolności politycznej był zróżnicowany. Potwierdzono występowanie konwergencji w krajach bałtyckich oraz Europy Południowo-Wschodniej, zaś dla Europy Środkowej otrzymano wyniki niejednoznaczne (konwergencję przed 2004 rokiem oraz dywergencję w okresie późniejszym). W Europie Wschodniej obserwowano postępujące ograniczanie praw i wolności politycznej (głównie na Białorusi oraz w Rosji), a co za tym idzie – dywergencję w porównaniu z krajami UE-15.

Wyniki dotyczące zmian jakości rządzenia są zbliżone do wolności gospodarczej – we wszystkich grupach wykazano konwergencję jakości rządzenia do krajów UE-15 w badanym horyzoncie czasowym. Wyjątek stanowi grupa państw z Europy Środkowej, gdzie w latach 2004–2022 wykazano dywergencję (głównie z uwagi na pogarszające się wskaźniki dla Polski oraz Węgier), jednakże efekt ten dla całego zakresu czasowego nie był istotny statystycznie.

Zasadne jest zatem ogólne stwierdzenie, że procesy transformacyjne przyniosły pozytywną zmianę instytucji na bardziej włączające w badanych krajach, jednakże w niektórych krajach (szczególnie Europy Wschodniej) procesy budowy demokratycznej gospodarki rynkowej *de facto* nie nastąpiły lub zostały zatrzymane. W stosunkowo młodych demokracjach potrzeba szczególnie dużej uwagi i dbałości o instytucje państwa, gdyż – jak ujmuje to Ratajczak (2017) – w ramach tzw. drugiej transformacji mogą występować procesy cofające postęp w zakresie zwiększania wolności gospodarczej i politycznej oraz jakości rządzenia.

Należy zaznaczyć, że prezentowane badanie nie jest próbą bezpośredniego wyjaśnienia przyczyn procesów konwergencji / dywergencji, a jedynie wskazaniem, czy procesy te wystąpiły w krajach postsocjalistycznych względem wybranych państw Unii Europejskiej. Rozszerzenie badania o tę kwestię może być proponowanym kierunkiem dalszych badań, co umożliwiłoby lepsze zrozumienie przyczyn i skutków procesów politycznych zachodzących na przełomie XX i XXI wieku.

Bibliografia

- Acemoglu, D. i Robinson, J. A. (2014). *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomysłowości i ubóstwa*. Zysk i S-ka.
- Bąk, M. (2006). *Europa Środkowa i Wschodnia wobec wyzwania transformacyjnego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Balcerowicz, L. (1997). *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przełomu epok*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Balicki W. (1979). *Zarys teorii nierównowagi popytowej*. Instytut Planowania.
- Bałtowski, M. i Miszewski, M. (2007). *Transformacja gospodarcza w Polsce*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Chołaj, H. (1998). *Transformacja systemowa w Polsce. Szkice teoretyczne*. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Csaba, L. (1995). *The capitalist revolution in Eastern Europe. A contribution to the economic theory of systemic change*. Edward Elgar.
- Dillon, P. i Wykoff, F.C. (2002). *Creating capitalism. Transitions and growth in post-Soviet Europe*. Edward Elgar.
- Drewnowski, J. (1995). Ku demokracji i gospodarce rynkowej. Tezy o zasadach transformacji. *Ekonomista*, 1–2, 69–73.
- EBRD. (2013). *EBRD transition report 2013. Stuck in transition*. <https://www.ebrd.com/publications/transition-report-archive>
- Godłów-Legiędz, J. (2005). Transformacja ustrojowa z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej. *Ekonomista*, 2, 171–189.
- Hare, P. i Turley, G. (2013). *Introduction to the handbook*. W: P. Hare i G. Turley (red.), *Handbook of the economics and political economy of transition* (s. 1–14). Routledge.
- Hockuba, Z. (1995). *Droga do spontanicznego porządku. Transformacja ekonomiczna w świetle problemu regulacji*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Jarmołowicz, W. (2014). *Struktura podmiotowa gospodarki rynkowej*. W: W. Jarmołowicz (red.), *Podstawy makroekonomii* (wyd. 3 zm., 33–40). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Kitschelt, H. (2003). *Accounting for post-communist regime diversity: What counts as a good cause?* W: G. Ekiert i S. E. Hanson (red.), *Capitalism and democracy in Central and Eastern Europe. Assessing the legacy of communist rule* (s. 49–86). Cambridge University Press.
- Kołodko, G. W. (1999). *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*. Poltext.
- Kornai, J. (2002). What the change of system from socialism to capitalism does and does not mean. *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 27–42.

- Metelska-Szaniawska, K. i Milczarek, D. (2005). Reformy gospodarcze w krajach postsocjalistycznych w świetle badań ekonomii politycznej. *Ekonomista*, 3, 387–407.
- Miszewski, M. (2012). *Transformacja gospodarcza a pułapka polityki wzrostu*. W: W. Jarmołowicz (red.), *Liberalizm ekonomiczny w dobie transformacji, integracji i globalizacji* (s. 152–162). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Piątek, D. (2016). *Instytucje państwa a wzrost gospodarczy w krajach postsocjalistycznych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Ratajczak, M. (2005). Instytucjonalizm – wzbogacenie czy alternatywa ekonomii głównego nurtu? *Ekonomia i Prawo*, 1(1), 57–72.
- Ratajczak, M. (2009). Transformacja ustrojowa w świetle ustaleń i założeń ekonomii instytucjonalnej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 233–251.
- Ratajczak, M. (2017). Nowa transformacja ustrojowa w świetle ekonomii instytucjonalnej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 493, 9–21. <https://doi.org/10.15611/pn.2017.493.01>
- Szarzec, K., Baszyński, A., Piątek, D. i Pilc, M. (2014). *Instytucje w krajach transformujących się*. Global Development Research Group.
- Szarzec, K. i Piątek D. (2011). *Wolność gospodarcza a praworządne państwo*. W: W. Jarmołowicz i K. Szarzec (red.), *Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej* (s. 38–50). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Totleben, B. (2018). *Ekonomiczne i polityczne uwarunkowania upadłości państwa*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wilczyński, W. (1995). Warianty polityki transformacyjnej, *Ekonomista*, 1–2, 383–395.
- Wilkin, J. (2006). *Co wniosła transformacja postsocjalistyczna do teorii ekonomii?* W: J. Kleer i A. Kondratowicz (red.), *Wkład transformacji do teorii ekonomii* (s. 111–121). CeDeWu.

19. POZIOM NIEPEWNOŚCI MAKROEKONOMICZNEJ W POLSCE

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/19>

Level of macroeconomic uncertainty in Poland

Abstract: The chapter reviews methods for measuring uncertainty and then measures the level of uncertainty in Poland. A new indicator based on data from an internet search engine was used to measure macroeconomic uncertainty. Indicators using data from consumer surveys were also calculated. Other measures were also used for comparative purposes, including those prepared by the International Monetary Fund and the European Commission. The information value of individual indicators is different, which is consistent with previous research. The macroeconomic uncertainty indicator using data from an Internet browser shows significant similarities to indicators calculated using survey data (GUS, ECB), especially those relating to households, with a significant difference in the period of inflation. These results should not be interpreted from the point of view of the weaknesses of individual research approaches - but rather as an indication that individual measures show partial knowledge about the multi-faceted and highly fuzzy phenomenon of uncertainty. An indicator based on data from an internet search engine shows interesting features and is worth continuing to work on.

Keywords: uncertainty, text mining, text data.

Wstęp

Niepewność należy do tych terminów języka ekonomii, bez których trudno opisać współczesną gospodarkę, a jednocześnie rozmytych pod względem definicyjnym i stosowanym w wielu zróżnicowanych kontekstach. Z punktu widzenia współczesnej makroekonomii, w znacznym stopniu empirycznej, problem komplikuje fakt, że niepewność to zjawisko bezpośrednio niemierzalne. Wiary-

Sugerowane cytowanie: Pietrucha, J. (2024). Poziom niepewności makroekonomicznej w Polsce. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 257–270). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/19>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

godne narzędzia pośredniego pomiaru niepewności są wobec tego niezbędnym krokiem wstępnym dla dalszych pogłębionych badań empirycznych.

Rozumienie niepewności w naukach ekonomicznych jest zwłaszcza wynikiem rozważań nad naturą ryzyka i niepewności poczynionych przez Franka Knighta. Od tego momentu niepewność definiowana jest (w opozycji do ryzyka) przez pryzmat niemożności określenia prawdopodobieństwa przyszłego zdarzenia lub nawet istoty samego zdarzenia. Zazwyczaj niepewność była rozumiana jako wielkość nieobserwowalna empirycznie. W ostatnich kilkunastu latach podejmowano jednak liczne próby pośredniego pomiaru niepewności (tj. poszukiwano zastępczych zmiennych, które mogą być interpretowane jako mierniki niepewności). Wynikało to z coraz większego znaczenia, jakie niepewność ma we współczesnej teorii ekonomii, a także jako jednej z kluczowych zmiennych dla zrozumienia procesów gospodarczych w warunkach kryzysu finansowego, pandemii, czy też zagrożenia konfliktem zbrojnym.

W rozdziale przedstawiono przegląd metod pomiaru niepewności i dokonano pomiaru poziomu niepewności w Polsce.

19.1. Niepewność i jej rozumienie w badaniach makroekonomicznych

Rozumienie niepewności w naukach ekonomicznych jest wynikiem rozważań nad naturą ryzyka i niepewności równoległe opublikowanych przez Knighta i Keynesa (Faulkner i in., 2021)*. Dla głównego nurtu ekonomii szczególne znaczenie ma ujęcie niepewności zaproponowane przez Knighta (1921, s. 20), który rozważając niepewność i ryzyko stwierdził, że „mierzalna niepewność lub właściwe ryzyko tak bardzo różni się od niepewności niemierzalnej, że w rzeczywistości w ogóle nie jest niepewnością”. W związku z tym ograniczył termin „niepewność” do przypadków typu nieilościowego. W głównym nurcie ekonomii w późniejszym okresie rozważania nad niepewnością zdominowane zostały przez modele dedukcyjne.

Równoległe rolę niepewności w procesach ekonomicznych uwzględnił Keynes (1921, 1936, 1937). Nie przedstawił on jednak jednolitej teorii niepewności. Rozważał niepewność jako przypadek, w którym ryzyko związane z decyzją nie jest obiektywnie mierzalne w wyprzedzeniu ze względu na brak wiedzy dotyczącej przyszłości. W tym kontekście Keynes pisał (1936, s. 190) o stanie zaufania do prognoz: „Gdy spodziewamy się dużych zmian, lecz nie mamy żadnej pewności co do ich charakteru, zaufanie to jest bardzo słabe”. Dla kontynuatorów Keynesa zaliczanych do głównego nurtu (keynesizm, nowa makroekonomia keynesowska)

* Oczywiście termin ten już wcześniej pojawiał się w rozważaniach ekonomistów, w innych jednak ujęciach. Por. Bochenek (2012).

ta część jego dorobku nie stanowiła istotnego punktu odniesienia. Koncepcje, w których niepewność w teorii Keynesa odgrywała kluczową rolę (na przykład w przypadku pieniądza), stopniowo zanikały, przykładowo popyt przezornościowy stał się de facto częścią popytu transakcyjnego (Cardim de Carvalho, 2010). Niepewność stała się natomiast kluczowym elementem teorii postkeynesowskiej.

W ostatnich latach niepewność jest jednym z najgorętszych tematów w ekonomii. Jeśli nawet tylko ograniczyć niepewność do kwestii czysto gospodarczych, to może ona być rozważana na poziomie poszczególnych podmiotów gospodarczych (podejmowanych przez nie decyzji), na rynkach finansowych, prowadzonej polityki gospodarczej czy też w przebiegu zjawisk makroekonomicznych (Ferrara i in., 2018). Niepewność makroekonomiczna rozumiana jest jako niepewność odnosząca się do procesów makroekonomicznych, tj. kształtowania się zmiennych makroekonomicznych i związków między nimi.

Definiując niepewność, trzeba mieć na uwadze problemy z identyfikacją zbliżonych procesów, które jednak niepewnością samą w sobie nie są. Klasyczne rozróżnienie dotyczy ryzyka i niepewności, a także niepewności i zmienności. Problematicznych obszarów jest jednak więcej. Dotyczy to zwłaszcza szoków, czyli zdarzeń, które oddziałując z zewnątrz, wytrącają system z dotychczasowego stanu. Tak rozumiane szoki same w sobie nie są niepewnością (zwłaszcza gdy występują często i można im przyporządkować prawdopodobieństwo wystąpienia). Szoki powodują jednak zmianę „stanu świata” i w związku z tym wzrost niepewności. Standardowo podmioty działają, stosując znane i przetestowane strategie, wykorzystując reguły, konwencje oraz oszacowania ryzyka. Szok zmienia „stan świata”. Powoduje, że dotychczasowe pewniki i oszacowania przestają być odczuwane jako właściwe dla podejmowania decyzji. Szoki w postaci pandemii, wojny itp. nie są niepewnością samą w sobie, są źródłem niepewności. Podobnie należy rozgraniczyć niepewność i zdarzenia mało prawdopodobne o potencjalnie dużych skutkach (czarne łabędzie itp.). Niestety o ile względnie łatwo jest to zrobić na poziomie definicyjnym, o tyle znacznie trudniej, gdy szuka się zastępczego miernika niepewności. W literaturze przedmiotu podkreśla się wobec tego zazwyczaj, że stosowane mierniki nie zawsze jednoznacznie separują niepewność od innych zbliżonych zjawisk (Cascaldi-Garcia i in., 2023).

19.2. Przegląd metod pomiaru niepewności

Wyzwaniem stojącym przed badaniami empirycznymi mającymi na celu identyfikację niekorzystnych skutków niepewności jest brak powszechnie akceptowanej zastępczej miary dla (z definicji) niemierzalnego zjawiska, jakim jest niepewność. Od kilkunastu lat proponowane są mocno zróżnicowane metodyki wyliczania

wskaźników niepewności. Obecny stan badań podsumowują Cascaldi-Garcia i in. (2023). Proponują oni klasyfikację czterech typów jej pomiaru. Jednym z kluczowych kryteriów różnicujących poszczególne podejścia do pomiaru niepewności są źródła danych (artykuły prasowe, badania ankietowe, dane makroekonomiczne i dane pochodzące z rynków finansowych).

Mierniki oparte na danych pochodzących z artykułów prasowych

Wskaźniki tego typu tworzone są na podstawie przeszukiwania baz danych tekstowych, zazwyczaj zawierających artykuły pochodzące z prasy codziennej, pod kątem częstości występowania słów kluczowych wskazujących na percepcję niepewności. W najprostszym ujęciu wyszukiwane frazy tekstowe odnoszą się do słowa niepewność (w kontekstach związanych z gospodarką). Metodę tę rozwinęli zwłaszcza Baker i in. (2016), konstruując wskaźnik *Economic Policy Uncertainty*. Dla Polski wskaźniki tego typu przygotował Hołda (2019).

Podobnie skonstruowane wskaźniki korzystają z innych źródeł danych tekstowych. Przykładowo opracowany dla Międzynarodowego Funduszu Walutowego wskaźnik *World Uncertainty Index* (WUI) wykorzystuje raporty *Economist Intelligence Unit* jako źródło danych tekstowych (Ahir i in., 2018; IMF, 2024).

Standardowe wskaźniki opierają się głównie na tradycyjnych mediach (głównie materiałach z gazet codziennych) i w niewielkim stopniu uwzględniają wyszukiwania w przeglądarkach internetowych oraz media społecznościowe jako źródła danych. Trwają intensywne badania w tym zakresie, ale dotychczas bez jednoznacznych wyników (Baker i in. 2021; Bontempi i in., 2021; El Khoury i Alshater, 2022; Macaulay i Song, 2023).

Słabością standardowych mierników wykorzystujących dane tekstowe jest również dość uproszczone i mechaniczne podejście do percepcji niepewności. Chociaż zazwyczaj w licznych interpretacjach zjawiska niepewności ograniczenia kognitywne człowieka stanowią kluczowy element, jednak większość dotychczasowych mierników niepewności wykorzystujących dane tekstowe przyjmuje dość mechaniczne podejście polegające na wyszukiwaniu zbioru wcześniej definiowanych słów odnoszących się do terminu „niepewność”, podczas gdy niepewność może ujawniać się także w innych strumieniach danych tekstowych. Nie jest również uwzględniane natężenie emocjonalne tekstów będących źródłem danych.

Mierniki wykorzystujące dane ankietowe

W podejściu tym przyjmuje się, że większe zróżnicowanie oczekiwań lub prognoz dotyczących przyszłości wskazuje na większą niepewność panującą w gospodar-

ce. Źródłem danych są ankiety skierowane do wybranych uczestników rynku (konsumentów, przedsiębiorstwa), jak i skierowane do podmiotów przygotowujących profesjonalne prognozy makroekonomiczne.

Dyspersja prognoz podmiotów profesjonalnie zajmujących się prognozowaniem zjawisk makroekonomicznych długo stanowiła jeden z najważniejszych mierników niepewności. Zakłada się, że istnieje pozytywny związek pomiędzy niepewnością co do przyszłości a rozbieżnościami w prognozach (Bomberger, 1996; Giordani i Soderlind, 2003). Podejście to jest ostatnio mocno krytykowane (Jurado i in., 2015).

Kluczowe wady tej grupy mierników dotyczą tego, że poziom i wahania w rozproszeniu prognoz zawodowych prognostów można przypisać także innym czynnikom aniżeli niepewność, takim jak różnice w technikach prognozowania, różnice w zbiorach informacji i, bardziej ogólnie, w różnorodnych poglądach prognostów na gospodarkę. I odwrotnie, prognozy mogą pozostawić swoje prognozy bez zmian lub zrewidować je wszystkie w tym samym kierunku, podczas gdy indywidualna niepewność co do szacunków punktowych może bardzo się zmienić. Podobnie jak w przypadku miar opartych na rynku finansowym wskaźniki zastępcze niepewności pochodzące z ankiet przeprowadzonych wśród zawodowych ekonomistów opierają się na poglądach raczej ograniczonej grupy osób, których postrzeganie niepewności może się różnić od postrzegania przez inne podmioty gospodarcze.

Coraz częściej wykorzystywane są dane pochodzące z ankiet dotyczących oczekiwań wybranych grup uczestników rynku (zwłaszcza konsumentów i przedsiębiorstw). Zwiększone zróżnicowanie odpowiedzi na pytanie ankietowe interpretowane jest jako wzrost niepewności wśród badanej grupy respondentów. Uzasadnieniem jest to, iż można oczekiwać, że konsumenci (lub przedsiębiorstwa) będą mieli zasadniczo podobne oczekiwania co do przyszłego rozwoju sytuacji w czasach niskiej niepewności i stabilnego wzrostu, podczas gdy rosnące rozproszenie oczekiwań wskazuje na wzrastającą niepewność i trudniejsze czasy gospodarcze. Główną zaletą tej grupy mierników jest to, że miary niepewności można bezpośrednio wyprowadzić z percepcji stanu gospodarki przez dużą i reprezentatywną liczbę podmiotów gospodarczych, co więcej – można je różnicować na niepewność konsumentów, przedsiębiorstw itd. Słabością większości tych wskaźników jest to, że (w związku z dostępnością danych) wyliczane są na podstawie zazwyczaj dość ogólnych pytań oraz niewielkiej liczby odpowiedzi o charakterze jakościowym, a także już wcześniej zagregowanych wielkości (na przykład liczby odpowiedzi pozytywnych i negatywnych). Bachmann i in. (2013) zaproponowali metodykę liczenia wskaźników z danych ankietowych. Niedawno została ona zmodyfikowana przez Claverię i in. (2019). Wskaźnik oparty o dane ankietowe wylicza Komisja Europejska (EC, 2024).

Dane ankietowe wykorzystywane są również przy tworzeniu miar niepewności, w których niepewność rozumiana jest jako niespodzianka tj. różnica między konsensusem prognoz (na przykład profesjonalnych prognostów) a rzeczywistą realizacją danej zmiennej. Przykładowo Scotti (2016) skonstruował wskaźnik niepewności makroekonomicznej dla niektórych krajów, który został wyliczony jako pierwiastek kwadratowy średniej ważonej kwadratu różnicy między medianą oczekiwań prognostów w ankiecie Bloomberg'a a rzeczywistą wartością dla zestawu zmiennych makroekonomicznych.

Mierniki wykorzystujące błąd prognozy danych makroekonomicznych

Niepewność interpretowana jest również jako błąd prognozy w modelach makroekonomicznych. W kilku artykułach autorzy mierzą niepewność poprzez lukę między prognozami, jakie można w danym punkcie czasowym przeprowadzić, używając modeli ekonometrycznych, a rzeczywistą realizacją danej zmiennej. Innymi słowy, niepewność w takim rozumieniu to stan, w którym zmienne makroekonomiczne, takie jak wydatki przedsiębiorstw i gospodarstw domowych lub zagregowana produkcja, są mniej przewidywalne, charakteryzuje się większą niepewnością. Do miar tego typu należy miary niepewności proponowane przez Jurado i in. (2015). W porównaniu z alternatywnymi, miarami niepewności, miary ekonometryczne mają tę zaletę, że są bezpośrednio oparte na wnioskowaniu statystycznym. Ich słabością jest to, jak dalece mogą być interpretowane z punktu widzenia niepewności odczuwanej przez poszczególne podmioty skoro błąd prognozy znany jest dopiero z opóźnieniem. Ozturk i Sheng (2018) uznają, że miara proponowana przez Jurado i in. (2015) odzwierciedla niepewność wokół obiektywnych prognoz statystycznych, a nie postrzeganą niepewność przez uczestników rynku. Miara może być interpretowana co najwyżej przez pryzmat rzeczywistych niespodzianek (w stosunku do stanu wiedzy, którym dysponowano, przeprowadzając prognozę), jakie wystąpiły w gospodarce, ale nie przez pryzmat percepcji niepewności przez poszczególne podmioty rynkowe.

Mierniki wykorzystujące dane pochodzące z rynków finansowych

Ze względu na stosunkowo dużą dostępność danych rozwinięto liczne miary niepewności wykorzystujące dane pochodzące z rynków finansowych. Jedną z miar opiera się na zmienności wycen aktywów obserwowanych na rynku finansowym. Na przykład Bloom (2009) zastosował indeks zmienności (VIX) jako miarę niepewności. VIX, tworzony przez Chicago Board Options Exchange (CBOE) od 1990 roku, jest miarą 30-dniowej zmienności implikowanej opcji na indeks S&P 500. Wykorzystanie danych z rynków finansowych jako zmiennej

zastępczej dla pomiaru niepewności jest powszechne, obarczone jednak jest słabością w postaci tego, że zmienność rynku finansowego tylko w niewielkim stopniu może odzwierciedlać percepcję niepewności przez liczne grupy podmiotów w gospodarce (na przykład gospodarstwa domowe, małe przedsiębiorstwa).

19.3. Poziom niepewności w Polsce

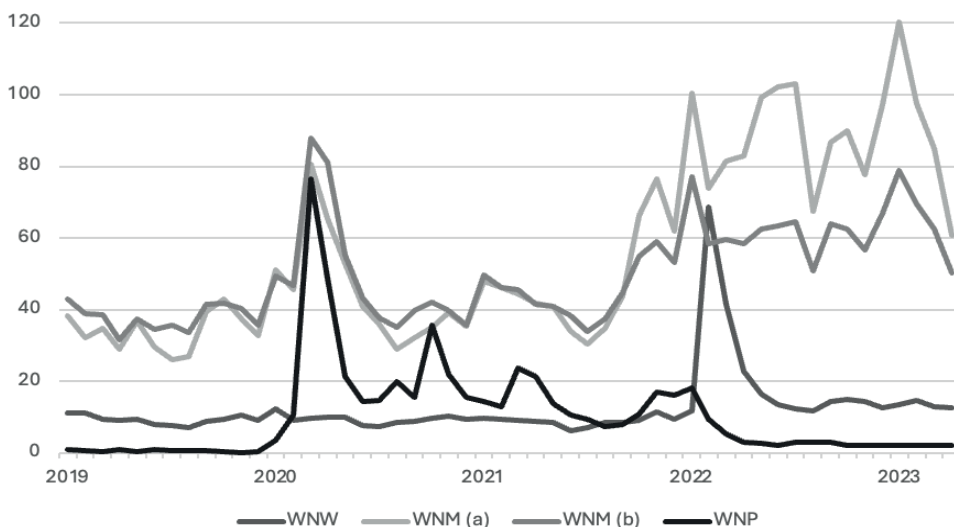
Poziom niepewności makroekonomicznej w Polsce zobrazowano, posługując się kilkoma miarami. Wyliczono wskaźniki bazujące na danych pochodzących z wyszukiwarki internetowej oraz z badań ankietowych konsumentów. W celach porównawczych wykorzystano również mierniki przygotowane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Komisję Europejską. Dane miesięczne zasadniczo dotyczą okresu 2018–2023, jednak w związku z ograniczoną dostępnością szeregi dla poszczególnych wskaźników mogą być krótsze.

Wskaźniki bazujące na danych pochodzących z wyszukiwarki internetowej należą do grupy wskaźników wykorzystujących dane tekstowe, ale źródłem danych są zapytania z wyszukiwarki Google. Takie podejście lepiej oddaje współczesne kanały obiegu informacji w różnych grupach społecznych, w tym gospodarstwach domowych, niż artykuły prasowe.

W stosunku do typowych wskaźników opartych na danych tekstowych (wykorzystujących tradycyjne i nowe media) różnią się także w jeszcze jednym kluczowym obszarze. Większość dotychczasowych mierników niepewności wykorzystujących dane tekstowe przyjmuje dość mechaniczne podejście polegające na wyszukiwaniu zbioru wcześniej definiowanych słów odnoszących się do słowa „niepewność”. Przy konstrukcji proponowanych wskaźników przyjęto inne wyjściowe założenie. Odnosi się ono do interpretacji niepewności przez pryzmat ograniczeń poznawczych człowieka. Niepewność pojawia się, gdy podmioty gospodarcze (na przykład po wystąpieniu nadzwyczajnego szoku) są świadome swojej ograniczonej wiedzy na temat obecnych faktów i w związku z tym możliwych przyszłych wyników. Niepewność można zatem rozumieć jako stan, w którym podmioty (gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa) uważają, że nie są w stanie poprawnie określić kluczowych dla nich stanów świata, w tym na przykład oszacować ryzyka, ze względu na nadzwyczajne wydarzenia w ich otoczeniu. By użyć cytowanych wyżej słów Keynesa: spodziewają się dużych zmian, lecz nie mają pewności co do ich charakteru. W takiej sytuacji podmioty mogą wykazywać wzmożone zainteresowanie nowymi informacjami, których pozyskanie ma przywrócić stan, w którym można poprawnie określić kluczowe stany świata i tym samym budować prognozy dotyczące przyszłości. Takie rozumienie niepewności wymaga oczywiście odejścia od założeń dotyczących powszechnej, darmowej informacji oraz nieskończonej łatwości jej przetwa-

rzania przez podmioty gospodarcze (w tym na przykład tego, że gospodarstwa domowe natychmiast skorygują swoje oczekiwania zgodnie z właściwym modelem gospodarki i wszystkimi dostępnymi informacjami). Odejście to jednak jest oczekiwane we współczesnej ekonomii (Ratajczak, 2017). Mierniki nadzwyczajnego pozyskiwania informacji (liczba zapytań, odsłon postów / artykułów) można w takim przypadku traktować jako pośrednie mierniki niepewności.

W przypadku miernika niepewności makroekonomicznej (MNM) źródłem danych są zapytania w wyszukiwarce Google odnoszące się do kombinacji kluczowych słów związanych ze zjawiskami makroekonomicznymi, takimi jak recesja, kryzys, spowolnienie (gospodarcze), bezrobocie, inflacja. W wersji „b” tego wskaźnika, wzorem tradycyjnych mierników niepewności dodano zapytania z wykorzystaniem terminu „niepewność”. Przygotowano również dwa dodatkowe mierniki – niepewności pandemicznej (kluczowe hasła: koronawirus, COVID, SARS, epidemia, pandemia) oraz niepewności wojennej (kluczowe hasła: wojna, uchodźcy, sankcje, armia)*. Poziom niepewności w Polsce zobrazowany przez te cztery wskaźniki przedstawiono na rysunku 19.1.



Legenda: WNM – niepewność makroekonomiczna, WNP – niepewność pandemiczna, WNW – niepewność związana z konfliktem zbrojnym; dane miesięczne.

Rysunek 19.1. Wskaźniki niepewności makroekonomicznej, pandemicznej i związanej z wojną

Źródło: obliczenia własne.

* Pierwotna wersja wskaźników powstała na potrzeby artykułu Pietruchy i Gulewicz (2022). Dziękuję Michałowi Gulewiczowi za współpracę przy wyliczeniu wskaźników.

Obydwa wskaźniki niepewności makroekonomicznej wskazują na podniesiony poziom niepewności w okresie początków pandemii oraz początków pełnoskalowego konfliktu w Ukrainie. Warto zauważyć, że po początkowym okresie znacznie podwyższonej niepewności efekt szoku względnie szybko się zmniejsza. Znacznie podwyższona niepewność makroekonomiczna w drugiej połowie roku 2022 oraz w roku 2023 nie jest wynikiem niepewności związanej bezpośrednio z wojną (MNW), ale z inflacją.

Wyliczono również wskaźnik wykorzystujący dane ankietowe, zgodnie z podejściem zaproponowanym w badaniu Bachmanna i in. (2013). Badacze wykorzystali jako miarę niepewności między innymi dyspersję odpowiedzi na pytanie dotyczące oczekiwań zmian aktywności gospodarczej w badaniu IFO Business Climate Survey oraz Federal Reserve Bank of Philadelphia's Business Outlook Survey (odpowiedzi na pytanie: Jak oceniasz poziom ogólnej aktywności biznesowej za sześć miesięcy w porównaniu z bieżącym miesiącem: spadek, brak zmian, wzrost? W obliczonym na potrzeby niniejszej publikacji wskaźniku dla Polski źródłem danych jest badanie koniunktury gospodarczej GUS. W ramach badania zadawane jest pytanie: Jakich zmian w ogólnej sytuacji ekonomicznej kraju spodziewa się Pan / Pani w ciągu najbliższych 12 miesięcy? Możliwe odpowiedzi to: będzie dużo lepsza, będzie trochę lepsza, pozostanie taka sama, będzie trochę gorsza, będzie dużo gorsza. Obliczając wskaźnik, dokonano agregacji do odpowiedzi pozytywnych i negatywnych. Wykorzystano dane miesięczne za okres 2019–2023. Te same dane posłużyły do wyliczenia wskaźnika wg metryki zaproponowanej przez Claverię i in. (2019).

Obydwa wskaźniki pokazują zbliżony poziom niepewności (rysunek 19.2). Warto zauważyć znaczące odmienności dla okresu połowa 2022–2023. Wskaźniki te pokazują spadek niepewności – odmiennie niż WNM. Wskaźnik (w obecnej postaci) oparty na ankiecie GUS pokazuje głównie niepewność co do zagregowanej produkcji (aktywności gospodarczej) i wymagałby uwzględnienia szerszej grupy pytań.

Powyższe wskaźniki (na podstawie danych tekstowych oraz badań ankietowych) zostały wyliczone pilotażowo. Zwłaszcza w przypadku pierwszej z grup wskaźników niezbędne jest dopracowanie korpusu haseł poprawnie oddających percepcję niepewności przez podmioty gospodarcze. W przypadku drugiej grupy wskaźników możliwe jest wykorzystanie innych metryk, na przykład zaproponowanych w pracy Girardiego i Reutera (2017) oraz większej liczby pytań ankietowych (z ankiety GUS).

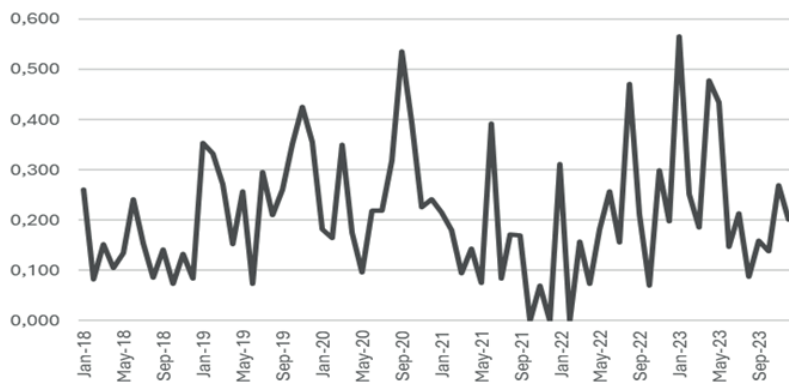
W celach porównawczych można się posłużyć istniejącymi miernikami niepewności. Należą do nich mierniki oparte na danych tekstowych przygotowanych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF, 2024) oraz mierniki wykorzystujące dane ankietowe wyliczane przez Komisję Europejską (EC, 2024)

(rysunki 19.3 i 19.4). W tym ostatnim przypadku zagregowany wskaźnik dla Polski dostępny jest od stycznia 2021 roku (wskaźnik oznaczany dalej jako EC_a). Nieco dłuższy szereg odnosi się do badań konsumentów (od maja 2020 roku) – wskaźnik oznaczany dalej jako EC_c. Ponownie obok zbliżonego poziomu niepewności wskazanego przez te wskaźniki w okresie wystąpienia dwóch silnych szoków (pandemia, wojna) widać odmienność dla okresu połowa 2022–2023 (wskaźnik wykorzystujący dane ankietowe wskazuje na spadek niepewności).



Rysunek 19.2. Wskaźniki niepewności wykorzystujące dane ankietowe GUS

Źródło: wyliczenia własne na podstawie danych GUS (2024).



Rysunek 19.3. Wskaźnik niepewności WUI

Źródło: (IMF, 2024).



Rysunek 19.4. Zagregowana niepewność w Polsce według Komisji Europejskiej

Źródło: (EC, 2024).

W celu zweryfikowania, w jakim stopniu poszczególne mierniki niepewności dają podobne sygnały dotyczące poziomu niepewności w Polsce, wyliczono korelację liniową (Pearsona) między poszczególnymi miarami niepewności (dla okresu kompletności danych dla wszystkich wskaźników). Wyniki (tabela 19.1) wskazują na to, że wartość informacyjna poszczególnych wskaźników jest odmienna, co jest zgodne z literaturą przedmiotu (Cascaldi-Garcia i in., 2023; Ferrara i in., 2018).

Tabela 19.1. Korelacja liniowa między wskaźnikami niepewności

	WUI	EC_a	EC_c	Bachmann	Claviera	WNW	WNMa	WNMb	WNP
WUI	1,00								
EBC_a	0,22	1,00							
EBC_c	0,25	0,72	1,00						
Bachmann	0,17	0,77	0,80	1,00					
Claviera	0,16	0,73	0,79	0,99	1,00				
WNW	-0,23	0,23	0,16	0,27	0,27	1,00			
WNMa	0,24	0,52	0,80	0,76	0,76	0,25	1,00		
WNMb	0,24	0,53	0,76	0,70	0,67	0,25	0,96	1,00	
WNP	-0,38	-0,25	-0,56	-0,46	-0,52	0,16	0,55	-0,41	1,00

Źródło: obliczenia własne.

Zgodnie z oczekiwaniami relatywnie wysoką wzajemną korelację wykazują mierniki wyliczone według zbliżonej metodyki i na tych samych danych. Dotyczy to zwłaszcza percepcji niepewności przez konsumentów (wskaźniki Bachmann i Claveria), które z kolei wykazują także znaczną korelację ze wskaźnikami opartymi na danych ankietowych wyliczanymi przez EBC. Wśród badanych wskaźników wyraźnie odmienną charakterystykę wykazuje wskaźnik Międzynarodowego Funduszu Walutowego WUI. Może wynikać to z faktu, że (jak wspomniano wyżej) źródłem danych tekstowych w tym wypadku są dokumenty samego MFW – ocena niepewności analityków MFW może znacząco odbiegać od percepcji niepewności przez gospodarstwa domowe. Nie powinno zaskakiwać, że WNP i WNW wykazują słabą lub ujemną korelację z pozostałymi wskaźnikami – mają one charakter kontekstowy, tj. obrazują pojedynczy typ szoku. Wskaźnik niepewności makroekonomicznej wykazuje znaczne podobieństwa do wskaźników obliczonych z wykorzystaniem danych ankietowych (GUS, EBC), zwłaszcza odnoszących się do gospodarstw domowych, ze znaczącą jednak różnicą w okresie inflacji. Jeśli założyć, że inflacja stanowi znaczące źródło niepewności (co jest standardowym ujęciem w teorii ekonomii), to WNM wykazuje cechy powodujące, że ten sposób pomiaru niepewności może stanowić interesująca alternatywę dla istniejących mierników.

Podsumowanie

W rozdziale omówiono najważniejsze sposoby pomiaru niepewności. Następnie wyliczono wskaźnik niepewności makroekonomicznej dla Polski z wykorzystaniem danych pochodzących z wyszukiwarki internetowej. Wyliczono również inne wskaźniki oraz porównano je z wskaźnikami wyliczonymi przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Europejski Bank Centralny. Wskaźniki wykazują niską wzajemną korelację. Wyników tych nie należy interpretować z punktu widzenia słabości poszczególnych podejść badawczych, ale raczej jako wskazówkę, że poszczególne miary pokazują częściowy obraz wieloaspektowego i wysoce rozmytego zjawiska, jakim jest niepewność. Wskaźnik bazujący na danych z wyszukiwarki internetowej wykazuje natomiast ciekawe cechy i warto nad nim dalej pracować.

Bibliografia

- Ahir, H., Bloom, N. i Furceri, D. (2018). *The World Uncertainty Index*. SSRN Scholarly Paper. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3275033>
- Bachmann, R., Elstner, S. i Sims, E. R. (2013). Uncertainty and economic activity: Evidence from business survey data. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 5(2), 217–249. <https://doi.org/10.1257/mac.5.2.217>
- Baker, S. R., Bloom, N. i Davis, S. J. (2016). Measuring economic policy uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(4), 1593–1636. <https://doi.org/10.1093/qje/qjw024>
- Baker, S. R., Bloom, N., Davis, S. J. i Renault, T. (2021). *Twitter-derived measures of economic uncertainty*. www.policyuncertainty.com
- Bloom, N. (2009). The impact of uncertainty shocks. *Econometrica*, 77(3), 623–685. <https://doi.org/10.3982/ECTA6248>
- Bochenek, M. (2012). Ryzyko i niepewność w naukach ekonomicznych – rozważania semantyczne. *Ekonomia – Economics*, 4(21), 46–63.
- Bomberger, W. A. (1996). Disagreement as a measure of uncertainty. *Journal of Money, Credit and Banking*, 28(3), 381–392. <https://doi.org/10.2307/2077981>
- Bontempi, M. E., Frigeri, M., Golinelli, R. i Squadrani, M. (2021). EURQ: A new web search-based Uncertainty Index. *Economica*, 88(352), 969–1015. <https://doi.org/10.1111/ecca.12372>
- Cardim de Carvalho, F. J. (2010). Uncertainty and money: Keynes, Tobin and Kahn and the disappearance of the precautionary demand for money from liquidity preference theory. *Cambridge Journal of Economics*, 34(4), 709–725. <https://doi.org/10.1093/cje/bep020>
- Cascaldi-Garcia, D., Sarisoy, C., Londono, J. M., Sun, B., Datta, D. D., Ferreira, T., Grishchenko, O., Jahan-Parvar, M. R., Loria, F., Ma, S., Rodriguez, M., Zer, I. i Rogers, J. (2023). What is certain about uncertainty? *Journal of Economic Literature*, 61(2), 624–654. <https://doi.org/10.1257/jel.20211645>
- Claveria, O., Monte, E. i Torra, S. (2019). Economic uncertainty: A geometric indicator of discrepancy among experts' expectations. *Social Indicators Research*, 143(1), 95–114. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1984-2>
- EC (European Commission). (2024). *Uncertainty indicators*. https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/business-and-consumer-surveys/download-business-and-consumer-survey-data/time-series_en
- El Khoury, R. i Alshater, M. M. (2022). Spillovers between Twitter uncertainty indexes and sector indexes: Evidence from the US. *Borsa Istanbul Review*, 22(5), 961–974. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2022.07.002>
- Faulkner, P., Feduzi, A., McCann, C. R., Jr. i Runde, J. (2021). F. H. Knight's risk, uncertainty, and profit and J. M. Keynes' treatise on probability after 100 years. *Cambridge Journal of Economics*, 45(5), 857–882. <https://doi.org/10.1093/cje/beab035>
- Ferrara, L., Lhuissier, S. i Tripier, F. (2018). Uncertainty fluctuations: Measures, effects and macroeconomic policy challenges. W: L. Ferrara, I. Hernando i D. Marconi (red.), *International macroeconomics in the wake of the global financial crisis* (t. 46, 159–181). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-79075-6_9
- Giordani, P. i Söderlind, P. (2003). Inflation forecast uncertainty. *European Economic Review*, 47(6), 1037–1059. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(02\)00236-2](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(02)00236-2)
- Girardi, A. i Reuter, A. (2017). New uncertainty measures for the euro area using survey data. *Oxford Economic Papers*, 69(1), 278–300. <https://doi.org/10.1093/oep/gpw058>

- GUS. (2024). *Koniunktura konsumencka – grudzień 2023 roku*. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/koniunktura/koniunktura/koniunktura-konsumencka-grudzien-2023-roku,1,130.html>
- Hołda, Z. (2019). *Newspaper-based economic uncertainty indices for Poland*. NBP Working Paper, 310. https://static.nbp.pl/publikacje/materialy-i-studia/310_en.pdf
- IMF. (2024). *World Uncertainty Index*. <https://worlduncertaintyindex.com/data/>
- Jurado, K., Ludvigson, S. C. i Ng, S. (2015). Measuring uncertainty. *American Economic Review*, 105(3), 1177–1216. <https://doi.org/10.1257/aer.20131193>
- Keynes, J. M. (1921). *A treatise on probability*. Dover Publications
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. Palgrave MacMillan.
- Keynes, J. M. (1937). The general theory of employment. *The Quarterly Journal of Economics*, 51, 209–223.
- Knight, F. (1921). *Risk, uncertainty, and profit*. Hart, Schaffner and Marx, Houghton Mifflin.
- Macaulay, A. i Song, W. (2023). News media, inflation, and sentiment. *AEA Papers and Proceedings*, 113, 172–176. <https://doi.org/10.1257/pandp.20231117>
- Ozturk, E. O. i Sheng, X. S. (2018). Measuring global and country-specific uncertainty. *Journal of International Money and Finance*, 88, 276–295. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2017.07.014>
- Pietrucha, J. i Gulewicz, M. (2022). Niepewność a pieniądz gotówkowy w okresie pandemii: Przypadek Polski. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 84(3), 133–153. <https://doi.org/10.14746/rpeis.2022.84.3.09>
- Ratajczak, M. (2017). Ekonomia dziś – ekonomia jutro. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 5(11), 20–34.
- Scotti, C. (2016). Surprise and uncertainty indexes: Real-time aggregation of real-activity macro-surprises. *Journal of Monetary Economics*, 82, 1–19. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2016.06.002>

 Jan Polowczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
jan.polowczyk@ue.poznan.pl

20. INSTYTUCJONALNE PARADOKSY. DLACZEGO DOBRE INTENCJE DAJĄ ZŁE EFEKTY W SKALI PAŃSTW I PRZEDSIĘBIORSTW I JAK TEMU ZARADZIĆ?

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/20>

Institutional paradoxes. Why good intentions give bad results for countries and enterprises and how to deal with it?

Abstract: The main goal of the chapter is to present the concept of institutional paradox. Innovations, hypercompetition and growing social demands create an increasingly dynamic and complex environment. In this situation, the paradox becomes an important concept facilitating the understanding and management of contemporary organisations. Traditional organisation theory assumes that science allows us to objectively discover the truth and formulate recommendations for politicians and managers. The concept of paradox assumes that knowledge and understanding arise from the confrontation of opposing but coexisting dynamic forces in social contexts. Paradox helps in accepting different views and supports tolerance for diversity. The chapter consists of four parts, which present: the concept of paradox, the institutional perspective, the paradoxes of macroeconomic development and the paradoxes of enterprise development.

Keywords: institution, paradox, institutional perspective, behavioral approach, diversity, inclusion.

Wstęp

Procesy ewolucyjne związane z rozwojem społeczno-gospodarczym nie są doskonałe. Odbywają się w nieustannym sprzężeniu technologii i instytucji społecznych

Sugerowane cytowanie: Polowczyk, J. (2024). Instytucjonalne paradoksy. Dlaczego dobre intencje dają złe efekty w skali państw i przedsiębiorstw i jak temu zaradzić? W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 271–282). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/20>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

generującym proces kreatywnej destrukcji. Wcześniejsze wynalazki fizyczne, ale także instytucje w sensie Northa, teorie naukowe, poglądy, zachowania aktorów wydarzeń podlegają zmianom. Niektóre instytucje, jak niewolnictwo, przez tysiące lat było podstawową formą organizacji pracy, w której uczestniczyły nawet dzieci. Kobiety były pozbawione praw, które przysługiwały mężczyznom. Te instytucje nie zniknęły. Ciągłe są kraje, gdzie istnieje niewolnictwo, pracują kilkuletnie dzieci, a kobiety są pozbawione podstawowych praw. Jednak są to instytucje uznane za godne potępienia. Podobnie jest z instytucjami regulującymi procesy gospodarcze w skali państw: systemem kapitalistycznym i socjalistycznym. System socjalistyczny, powstały ze szlachetnych intencji likwidacji wyzysku i nierówności społecznych, okazał się nieefektywny. Natomiast system kapitalistyczny oparty na wolnym rynku sprzyjającym przedsiębiorczości podlega ciągłym procesom ewolucji i doskonalenia. Możemy mówić o paradoksach ewolucji instytucji Northa. Tradycyjne cele korporacji, między innymi dążenie do zysku i kreowania wartości, nie zanikają, ale są świadomie uzupełniane o długookresowe cele społeczne.

Głównym celem rozdziału jest przedstawienie możliwości wykorzystania koncepcji paradoksu dla wyjaśnienia sprzeczności między intencjami w projektowaniu instytucji a rzeczywistym funkcjonowaniem państw i przedsiębiorstw. Wykorzystano badania znanych akademików wyjaśniające przyczyny zarówno upadków, jak i sukcesów państw, a także przedsiębiorstw.

U podstaw tradycyjnej teorii organizacji leży założenie, że w naukowym procesie poznawczym można obiektywnie poznać rzeczywistość i formułować zalecenia dla polityków i menedżerów. Koncepcja paradoksu zakłada natomiast, że poznanie powstaje w konfrontacji przeciwstawnych, ale współistniejących dynamicznych sił w kontekstach społecznych. Paradoks pomaga w akceptacji różnorodności i wspiera tolerancję.

20.1. Paradoks jako metateoretyczna perspektywa badawcza

Paradoks opisuje „sprzeczne, ale wzajemnie powiązane elementy, które istnieją jednocześnie i trwają w czasie. Takie elementy wydają się logiczne, gdy rozpatruje się je oddzielnie, ale irracjonalne, niespójne, a nawet absurdalne, gdy są zestawione razem” (Smith i Lewis, 2011, s. 386). Cechą szczególną paradoksu jest jednoczesna obecność dwóch pozornie wykluczających się stanów lub celów. Każdy wzięty z osobna jest bezspornie prawdziwy i logiczny, w połączeniu wydają się one jednak niespójne i niekompatybilne.

Paradoks to koncepcja filozoficzna mająca swoją długą historię w rozwoju myśli ludzkiej, dobrze osadzona zarówno w filozofii Wschodu, jak i Zachodu.

Odczytując na nowo ważne dla naszej cywilizacji dzieła związane z religią i filozofią, dostrzegamy paradoksy w różnych postaciach. Były pomocne w opisywaniu i objaśnianiu świata: zjawisk dziejących się w przyrodzie i zachowań ludzi.

Każdy paradoks tworzą dwa przeciwstawne bieguny. Taoistyczny symbol paradoksu yin-yang uwydatnia owe przeciwieństwa (na przykład jasno–ciemno, życie–śmierć, miłość–nienawiść), które postrzegane są jako współzależne, płynne i naturalne. Nauki buddyjskie, hinduskie i taoistyczne twierdzą, że współzależność między elementami opozycyjnymi jest trwała, i sugerują, że paradoksu nie trzeba rozwiązywać, ale raczej zrozumieć (Chen, 2002).

Paradoks, w miarę kumulowania wiedzy, wyłania się jako metateoria napięć organizacyjnych i zarządzania nimi (Lewis i Smith, 2014). Metateoria reprezentuje „nadrzędną perspektywę teoretyczną”. Wartość metateorii jest dwójaka. Po pierwsze ma na celu zdefiniowanie ogólnych zasad, które pomogą w badaniu i teoretyzowaniu bardzo zróżnicowanych zjawisk. Paradoks jako metateoria dotyczy zasad powstawania napięć paradoksalnych i zarządzania nimi w wielu kontekstach, teoriach i podejściach metodologicznych. Po drugie metateoria uzupełnia i może umożliwić tworzenie pomostów między bardziej szczegółowymi, wcześniej powstałymi teoriami. W związku z tym staje się narzędziem do „metateoretyzowania” interdyscyplinarnego. Demonstruje ten potencjał, opisując paradoksy w zróżnicowanych obszarach badań nauk społecznych, takich jak ekonomia, zarządzanie, psychologia, socjologia i inne.

20.2. Perspektywa instytucjonalna

Teoria instytucji Northa (1990) wykorzystuje koncepcje ograniczonej racjonalności Simona (1976) połączoną z teorią kosztów transakcyjnych Williamsona (1998). Koncentruje się na interakcjach między instytucjami rozumianymi jako wszelkie ograniczenia, jakie ludzie wprowadzają w celu kształtowania swoich zachowań, oraz organizacjami stworzonymi w celu wykorzystania możliwości, jakie stwarzają instytucje w kształtowaniu rozwoju gospodarek. Innymi słowy, instytucje stanowią reguły gry w społeczeństwie (North, 1990, s. 3). Są wymyślone i realizowane przez ludzi. Kształtują ludzkie interakcje. Stymulują bodźce w szeroko rozumianych relacjach społecznych. Zmiany instytucjonalne kształtują ewolucję gospodarczą i społeczną. Są jednocześnie kluczem do zrozumienia procesów historycznych.

Instytucje mają istotny wpływ na efektywność systemów ekonomicznych poprzez wpływ na koszty produkcji i handlu. Redukują niepewność w podejmowaniu decyzji. Regulują rutynowe zachowania społeczne. Definiują i ograniczają

zbiór możliwych wyborów. Instytucje zawierają rozmaite ograniczenia wymyślone przez ludzi w celu kształtowania ludzkich interakcji. Są instytucje formalne, takie jak spisane i zatwierdzone reguły prawne, jak i nieformalne, zwyczajowe, kulturowe, regulujące ludzkie zachowania, nawet będące przedmiotem tabu.

Zdefiniowanie instytucji jako ograniczeń, jakie narzucają sobie społeczeństwa, czyni tę definicję komplementarną w stosunku do podejścia opartego na teorii wyboru neoklasycznej teorii ekonomii. Teoria instytucji zbudowana na fundamencie indywidualnych wyborów pomaga w łączeniu ekonomii z innymi naukami społecznymi. Wartość teorii mikroekonomii polega na tym, że jest ona skonstruowana na podstawie założeń dotyczących indywidualnego zachowania człowieka. „Instytucje są tworem ludzi. Ewolują i są zmieniane przez ludzi; stąd nasza teoria musi zaczynać się od jednostki. Jednocześnie ograniczenia, jakie instytucje nakładają na indywidualne wybory, są wszechobecne. Integracja indywidualnych wyborów z ograniczeniami, jakie instytucje nakładają na zestawy wyborów, jest głównym krokiem w kierunku ujednoczenia badań w zakresie nauk społecznych” (North, 1990, s. 5).

Według Northa (1990, s. vii) historia ma istotne znaczenie, ponieważ terażniejszość i przyszłość są powiązane z przeszłością poprzez ciągłość instytucji społecznych. Dzisiejsze i przyszłe wybory są kształtowane przez przeszłość rozumianą jako historię ewolucji instytucji. Instytucje wpływają istotnie na funkcjonowanie gospodarek. Teoria Northa skupia się w równym stopniu na wyjaśnianiu ewolucji ram instytucjonalnych, które powodują stagnację i upadek gospodarczy, jak i na wyjaśnianiu sukcesów.

20.3. Paradoksy rozwoju makroekonomicznego

Kluczowym paradoksem ekonomicznym budzącym intensywne dyskusje jest **paradoks nierówności i równości** (albo bogactwa i ubóstwa). Adam Smith (1989, s. 271) w swoim pierwszym znaczącym dziele *Teoria uczuć moralnych* stwierdza, że gospodarka napędzana jest przez złudne przekonanie, że dobrobyt przynosi szczęście: „przyjemności czerpane z bogactwa i znaczenia uderzają wyobraźnię jako coś znakomitego, pięknego i szlachetnego, zdobycie czego warte jest wszelkiego wysiłku i niepokoju, który jesteśmy gotowi podjąć dla tego celu”. I zaraz dodaje:

dobrze się składa, że natura w ten sposób wmawia nam te cuda o sobie. Właśnie to bałamuctwo porusza i utrzymuje w nieustannych obrotach przedsiębiorczość gatunku ludzkiego. Właśnie to najpierw pchnęło ludzi do uprawiania ziemi, do budowania domów, do zakładania miast i państw oraz do wynalezienia i ulepszenia wszelkich nauk i sztuk, które uszlachetniają i upiększają życie ludzkie, które całkowicie zmieniły powierzchnię ziemi. (Smith, 1989, s. 271)

Można zatem uznać, że według Smitha bogactwo jest powszechnie uważane za warunek szczęścia i dążenie do owego szczęścia jest podstawową siłą napędową postępu ludzkości. W późniejszym i podstawowym swoim dziele Smith (2007, t. 1, s. 93) swoje wcześniejsze wywody uzupełnia tak oto:

Spółceństwo, którego przeważająca część członków jest biedna i nieszczęśliwa, z pewnością nie może być kwitnące i szczęśliwe. Zresztą sama sprawiedliwość tego wymaga, aby ci, którzy żywią, odziewają i zaopatrują w mieszkania całą ludność kraju, sami mieli taki udział w wytworze swojej pracy, iżby mogli się znośnie odżywiać, ubierać i mieszkać.

Kumulowanie bogactwa kosztem reszty społeczeństwa jest przyczyną nierówności.

Przeciwieństwem bogactwa jest ubóstwo. Koncentracja bogactwa przez nieliczną grupę miliarderów budzi niezadowolenie i frustrację. Procesy ewolucyjne sprawiają, że w czasach pokoju i wolnych do kłęski żywiołowych, bogatsi stają się coraz bogatsi. Nowe wynalazki kreują nowe grupy najbogatszych (Piketty, 2015). Te procesy powodują niezadowolenie i w pewnych szczególnych sytuacjach dziejowych wywołują bunt i rewolucje. Tak stało się na początku XX wieku w Rosji, kiedy w imię sprawiedliwości i równości społecznej dokonano nacjonalizacji kapitalistycznych majątków. System komunistyczny był rozszerzany, objął znaczną część krajów europejskich i azjatyckich. Zmieniono radykalnie wszystkie dotychczasowe instytucje, które określały „reguły gry” w krajach kapitalistycznych.

Spójrzmy na historię XX wieku i dwa bardzo różne, zarówno pod względem historii, jak i kultury, narody: Niemcy i Koreańczycy. W drugiej połowie XX wieku, po krwawych wojnach, zostały podzielone na dwa organizmy państwowe z różnymi instytucjami. Jedna część znalazła się po wpływie instytucji kapitalistycznych z wolnym rynkiem i prawem do własności prywatnej. W drugiej części zlikwidowano własność prywatną, wprowadzono scentralizowane planowanie gospodarcze w imię sprawiedliwości społecznej. Szybko okazało się jednak, że te ostatnie zamieniły się w mniej lub bardziej bezwzględne dyktatury. Na początku lat 90. XX wieku, tuż przed zjednoczeniem Niemiec, dobrobyt mierzony PKB *per capita*, w części wolnorynkowej był ponad czterokrotnie wyższy niż w części socjalistycznej. Jeszcze większe różnice na korzyść gospodarki wolnorynkowej są obecnie w ciągle podzielonej Korei.

Instytucje tzw. gospodarek socjalistycznych były realizowane w znaczącej liczbie krajów, także w Polsce. Wszędzie jednak, po początkowych okresach entuzjazmu społeczno, prowadziły do zniszczenia przedsiębiorczości i innowacyjności. W efekcie dochodziło do permanentnych niedoborów dóbr i usług, co w krańcowej formie uwidaczniało się na pustych półkach sklepowych (Kornai, 1985). Doszło do paradoksu: system scentralizowanej gospodarki planowej

miał, jak się wydawało, zapobiegać marnotrawstwu, kryzysom i bezrobociu, doprowadził do krachu gospodarczego. Wyjaśnienie tego paradoksu przynosi perspektywa behawioralna. Instytucje socjalistyczne nieintencjonalnie wykreowały systemy bodźców sprzeczne z efektywnością gospodarczą. Dla zarządów firm kluczowe było realizowanie odgórnych planów (posłuszeństwo wobec politycznych zwierzchników), bo za to były wynagradzane. Przeszły działać prawa podaży i popytu.

Eksperyment „socjalistyczny” drugiej połowy XX wieku nie był przeprowadzany w laboratoriach, ale na „żywych” organizmach społeczeństw: w różnych krajach, na różnym stopniu rozwoju, z różnymi instytucjami kulturowymi i warunkami geograficznymi. Zebrane dowody są trudne do podważenia: socjalistyczne instytucje to ślepy zaułek w rozwoju ziemskiej cywilizacji. Chociaż w założeniu miały zlikwidować nierówności, powiększały je, kreując nowe elity wylaniane w nietransparentnych warunkach*.

Stąd pojawiły się w wielu krajach instytucje „zrównoważone”, z mieszanymi instytucjami: podstawowy fundament to gospodarka wolnorynkowa z prawem jednakowym dla wszystkich, ale z elementami szerokiego wsparcia socjalnego, wyrównującego warunki życia dla mniej zarabiających, a także z dużym zakresem paternalizmu. Ten model instytucji jest realizowany szczególnie w krajach skandynawskich, które w rankingach szczęśliwości zajmują czołowe miejsca**. Acemoglu i Robinson (2014), analizując historyczne i współczesne przypadki upadków państw, doszli do wniosku, że kluczowymi czynnikami sukcesu jest różnorodność i inkluzywność społeczna. Jest to możliwe tylko w warunkach demokratycznych instytucji. Te zasady zaadoptowały korporacje, wpisując do swoich wartości różnorodność i inkluzywność: akceptacje dla różnorodności i włączanie kreatywności do napędzania innowacyjności.

Nierówności są dopuszczalne i pożyteczne, ale ich powstawanie powinno być transparentne. Dyplom wyższej uczelni odgrywa zasadnicze znaczenie w redukcji nierówności (Piketty, 2015, s. 518). Działania rządów powinny korzystać z paradoksu bogactwa. Z jednej strony wspierać najbiedniejszych, ale z drugiej strony nie przeszkadzać przedsiębiorczym.

Przykładem paradoksu jest także koncepcja gospodarki umiaru (Polowczyk, 2022b). Umiar ma sens jako idea propagująca zdrowy rozsądek w podej-

* Tu również można przywołać Smitha: (2007, t. 2, s. 40): „Mąż stanu, który spróbowałby udzielać prywatnym osobom wskazówek, w jaki sposób powinny używać swych kapitałów, nie tylko obciążyłby się całkowicie niepotrzebnym kłopotem, ale również uzurpowałby sobie władzę, której nie można by bezpiecznie powierzać nie tylko pojedynczej osobie, ale nawet jakiejś radzie czy jakiemuś senatowi; władza ta byłaby szczególnie niebezpieczna w ręku człowieka, który byłby na tyle szalony i zarozumiały, że uważałby siebie za zdolnego do jej wykonywania”.

** World Happiness Report 2023 obejmujący 123 państwa, pokazuje wśród siedmiu najszczęśliwszych państw aż pięć z północy Europy: Finlandię, Danię, Islandię, Szwecję i Norwegię.

mowaniu decyzji gospodarczych i dbałość o społeczeństwo (Kołodko, 2014). Ma zapobiegać nadmiernemu dążeniu do realizowania zysków kosztem celów społecznych. Umiar wspiera zdrowy tryb życia i walkę z nałogami, w tym także z epidemią otyłości. Pozwala również wyeliminować marnotrawstwo, w tym między innymi skandaliczne wyrzucanie żywności. Propagowaniu umiaru służy odpowiednia edukacja i lansowanie pożądanych postaw (Thaler i Sunstein, 2010). Potrzebne są też odpowiednie instytucje, oparte na dobrej znajomości naturalnych ludzkich skłonności.

Umiar jest kwintesencją dążenia do zachowania równowagi w działaniach i zdrowego rozsądku. Gorynia (2022) stwierdza, że gospodarkę umiaru da się zbudować poprzez edukację, dyskusję, perswazję, dialog i media. W biznesie sprawdzonym sposobem propagowania dobrych praktyk jest wskazywanie na osiągnięcia wyróżniających się przedsiębiorców. W corocznym globalnym konkursie E&Y „Entrepreneur of the Year” ważnym atutem jest nie tylko wymierny sukces biznesowy, ale także zaangażowanie społeczne.

W polityce sukcesy osiągają przywódcy, którzy potrafią zdobyć poparcie różnych grup społecznych. Ash (2022) pisze za Leszkiem Kołakowskim, że współczesny liberalizm potrzebuje wartości konserwatywnych, a nawet socjalistycznych. Nie jest w tych poglądach osamotniony. Politycy będący w opozycji do rządów populistów-konserwatystów na całym świecie coraz częściej zwracają uwagę na tę zależność.

20.4. Paradoksy rozwoju przedsiębiorstw

Paradoks celów krótkiego i długiego okresu jest kluczowy w zarządzaniu spółkami giełdowymi (publicznymi). Spółka giełdowa jako instytucja wyewoluowała przez ostatnich kilka wieków jako najbardziej efektywna forma organizacyjna przedsiębiorstw. Od wielu lat w rankingu 500 największych firm magazynu „Fortune” (pod względem wartości sprzedaży), ponad 90% stanowią właśnie spółki giełdowe.

Funkcjonowanie rynków kapitałowych określają regulacje prawne, stanowiące instytucjonalne ramy dla działania wszystkich zainteresowanych stron: inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych, analityków, audytorów i zarządów spółek. Celem tych regulacji jest zapewnienie transparentności i najwyższych standardów etycznych działalności wszystkich uczestników. Jedną z takich podstawowych reguł jest konieczność przygotowywania kwartalnych raportów finansowych.

Kwartałne raporty, wprowadzone jako uzasadnione instytucje, stały się przyczyną praktyki sporządzania raportów pod oczekiwania Wall Street nazywanej

„grą w zyski” (*earnings game*). Uczestnikami tej gry są – oprócz samych firm – analitycy, inwestorzy i firmy audytorskie. Wszyscy śledzą z najwyższą uwagą wyniki kwartalne. Jeżeli przekraczają one oczekiwania, to wartość akcji może pójść znacznie w górę. Jednak w przypadku gdy zysk odbiega od prognozy w dół choćby minimalnie, dochodzi na ogół do spadku wartości akcji. W większości firm wynagrodzenia menedżerów wyższych szczebli są powiązane z osiąganiem prognozowanego zysku. Podobnie wynagrodzenia i reputacja analityków zależą od precyzyjnego przewidywania zysków firm, które obserwują. Inwestorzy i maklerzy giełdowi osiągają większe profity, jeżeli trafnie odgadują, które firmy wypełniają oczekiwania, a które nie. Firmy audytorskie mogą liczyć na kolejne zlecenia, jeżeli dobrze doradzą, jak sporządzić prognozy finansowe (Collingwood, 2001; Łysek i Polowczyk, 2008).

Działania publicznych spółek zostało zdominowane przez presję na osiąganie kwartalnych wyników. Pomimo kilku silnych wstrząsów na rykach kapitałowych i wprowadzenia ustawy Sarbanesa-Oxleya w 2002 roku istota gry w zyski nie uległa zmianie. Graham i in. (2004) zebrali opinie od ponad 400 dyrektorów finansowych spółek giełdowych. Zdecydowana większość menedżerów woli zrezygnować z bardzo dobrze zapowiadającego się projektu, jeżeli spowodowałoby to pogorszenie zysków w stosunku do założeń kwartalnych. Nieuzyskanie planowanych zysków kwartalnych podważa bowiem wiarygodność zarządu, co z kolei obniża kurs akcji.

Określenie równowagi między wynikami z bieżącej działalności a inwestycjami w wielce niepewną przyszłość należy do najtrudniejszych i najbardziej ryzykownych wyborów, jakich dokonuje każdy prezes spółki: „Jest w tym więcej sztuki niż nauki. Presja będzie zawsze na terażniejszość, ponieważ interesy większości akcjonariuszy są krótkookresowe. Tylko nieliczni z nich inwestują w firmę na dłużej niż rok lub dwa” (Lafley, 2009).

Ustawa Sarbanesa-Oxleya* (tzw. SOX) z 2002 roku miała podwyższyć standardy korporacyjne i zwiększyć odpowiedzialność zarządów za raporty finansowe. Wymagania ustawy SOX zostały wdrożone, ale nie zmieniło to zasadniczo zachowań zarządów i pozostałych uczestników „gry w zyski” (Bazerman i in., 2002). Te obawy potwierdziły się w okresie następnego kryzysu finansowego w 2008 roku, kiedy to największe instytucje finansowe w Stanach Zjednoczonych musiały być ratowane przed upadłością przez państwo. Kryzys 2008 roku potwierdził, że regulacje SOX były niewystarczające. Większość finansowych instytucji w 2008 roku działała zgodnie z nimi.

Konsekwencją kryzysu finansowego z 2008 roku była w USA kolejna ustawa Dodd-Franka** z 2010 roku. Generalnie, poza kilkoma nowymi wymaganiami

* Pełna nazwa: Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act.

** Pełna nazwa: Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act.

wzmacniającymi pozycję akcjonariuszy, nie zmieniono wcześniejszych regulacji, które wzmacniały „krótkowzroczność” zarządów. Kryzys instytucji finansowych 2008 roku przeniósł się na inne gałęzie gospodarki światowej, co zapoczątkowało kolejną wielką dyskusję na temat ram instytucjonalnych gospodarki kapitalistycznej. Znaczna grupa komentatorów (Barton, 2011; Martin, 2010; Pozen, 2010) wskazywała jednomyślnie, że musi nastąpić odejście od tzw. kapitalizmu kwartalnego do kapitalizmu długookresowego (*long-term capitalism*). Poza tym zarządy powinny wprowadzić w swoich organizacjach perspektywę interesów wszystkich głównych interesariuszy – pracowników, dostawców, klientów, kredytodawców, społeczności lokalnych, a także aktywistów-obrońców środowiska naturalnego.

Powyższe, pojawiające się koncepcje „uspołecznienia biznesu” nie zmieniają jednak paradoksu, który jest trwale wpisany w system gospodarki kapitalistycznej (wolnorynkowej): krótkookresowa sprawność biznesowa – szeroko rozumiany długookresowy interes społeczny. Presja krótkookresowych celów powoduje, że firmy, a dokładniej ich zarządy, ulegają pokusom działań niegodnych, wśród których część stanowią przestępstwa (bo są sprzeczne z prawem), a część, choć nie jest sprzeczna (jeszcze) z prawem, to jest uważana za działania nieetyczne.

Celowości angażowania się przedsiębiorstw w cele społeczne jest nieustannie tematem dyskutowanym. Bebchuk i Tallarita (2020) dokonali surowej krytyki „interesaryzmu” (*stakeholderism*). Stwierdzili, że interesaryzm jest zasadniczo nieproduktywnym podejściem do rozwiązywania problemów interesariuszy. Wiele zobowiązań wobec interesariuszy ma głównie charakter pokazowy i nie jest rzeczywistym zamiarem.

W okresie pandemii COVID-19 znaczenia nabral trend ESG (*environmental, social and corporate governance*) związany ze zrównoważonym rozwojem. Czynniki środowiskowe, społeczne i związane z ładem korporacyjnym zostały uznane jako istotnie wpływające na tworzenie wartości. Kwestie środowiskowe, takie jak redukcja emisji CO₂, a także kwestie społeczne, bezpieczeństwo publiczne i prywatność stają się problemami definiującymi biznes, a zobowiązania podjęte wokół nich wytyczają kierunek strategiczny wielu firm.

Podsumowanie

Wyjaśnienia powyższych paradoksów podpowiada perspektywa behawioralna (Polowczyk, 2012). Według Wilkinsona i Pickett (2011) zbyt duże nierówności zniechęcają najuboższe grupy społeczne do aktywności, a badania pokazują duży wzrost kortyzolu wśród tych grup. Kortyzol uważany jest między innymi za hormon wywołujący stres. Istnieje silna korelacja między nadmiarem kortyzolu

a chorobami i patologiami społecznymi. Jednocześnie im większe rozwarstwienie dochodowe, tym większa pogoń za symbolami statusu.

Z drugiej zaś strony pewien zakres nierówności jest dopuszczalny, a nawet wręcz pożądany. W każdym społeczeństwie jest nieliczna grupa ludzi przedsiębiorczych tworzących nowe biznesy dające miejsca pracy dla większości populacji. Liderzy przedsiębiorczości i innowacyjności (także między innymi w nauce i kulturze) powinni być wynagradzani odpowiednio do swojego wkładu w dobrobyt społeczeństw. Państwa powinny wspierać najbiedniejszych i gwarantować bezpieczeństwo socjalne. Tu nie ma uniwersalnych rozwiązań i zawsze najlepszych. Celem nadrzędnym polityki ekonomicznej powinna być sprawność procesu ewolucji w gospodarce wspierana przez transparentność, różnorodność i inkluzywność.

Jak dotąd nie przedstawiono takich teorii rozwoju gospodarczego, które zawsze byłyby użyteczne i wszędzie dałyby się zastosować. Cameron i Neal (2004, s. 7) na fundamentalne pytanie: „Dlaczego jedne narody są bogate, a inne biedne? I dlaczego te ubogie nie stosują metod i polityki, dzięki którym zamożniejsze zdołały się wzbogacić?”, odpowiadają, że nie ma zgody co do tego, jakimi metodami bogate narody osiągnęły dobrobyt. A poza tym, nawet gdyby istniała zgodna opinia na ten temat, nie ma żadnej pewności, że podobne metody mogłyby przynieść te same rezultaty w odmiennych warunkach geograficznych, kulturowych i historycznych.

Dominuje jednak pogląd zbliżony do Acemoglu i Robinsona (2014) wnioskujących, że sukcesy odnoszą te narody, którym udało się wdrożyć inkluzywne instytucje chroniące prawo własności i sprzyjające przedsiębiorczości, równości szans i wzrostowi gospodarczemu. Landes (2017, s. 577) argumentuje, że o wszystkim przesądza kultura, chociaż nie jest to związek zawsze stały. Z kolei Galor (2022, s. 261–276) podkreśla znaczenie instytucji i kultury, ale największą wagę przywiązuje do różnorodności społecznej, przy czym może ona mieć wpływ zarówno pozytywny, jak i negatywny.

Podobnie należy odpowiedzieć na pytanie dotyczące poszukiwania najlepszej strategii biznesowej. Nie ma jedynych, uniwersalnych i zawsze sprawdzających się strategii. Praktyka pokazuje, że w tej samej branży, w tym samym czasie i na tych samych rynkach, funkcjonują z powodzeniem firmy stosujące różne strategie. Firmy są tak różne jak ludzie, którzy je tworzyli i którzy nimi zarządzają. Coraz większego znaczenia nabiera umiejętność rozwiązywania przez zarządy kluczowego paradoksu związanego z generowaniem zysku dla inwestorów, ale też realizowania długookresowych celów społecznych zgodnych z oczekiwaniami wszystkich interesariuszy i budowania wspólnej wartości (Porter i Kramer, 2011).

Polityka gospodarcza prowadzona przez rządy krajowe, jak też kierowanie przedsiębiorstwami przez zarządy ma wiele podobieństw. Decydenci muszą nieustannie godzić interesy wielu interesariuszy, muszą nieustannie poszuki-

wać kompromisów między różnymi celami i potrzebami. Może pomóc w tym koncepcja paradoksu i budowanie kompetencji paradoksalnego przywództwa (Pearce i in., 2019), które uczy, jak realizować wiele celów jednocześnie i nie rezygnując z żadnego.

Dziś, gdy globalizacja, innowacje, hiperkonkurencja i rosnące wymagania społeczne tworzą coraz bardziej dynamiczne i skomplikowane środowisko, paradoks staje się ważną koncepcją ułatwiającą zrozumienie współczesnych organizacji i zarządzanie nimi. Propozycja paradoksu jako metateoretycznej perspektywy wnosi do nauk społecznych aparat badawczy, umożliwiający głębsze zrozumienie konstrukcji, relacji i dynamiki występujących w otoczeniu napięć organizacyjnych, wzbogacając jednocześnie istniejące teorie i procesy teoretyzowania. Dynamiczne zmiany technologiczne, polityczne i społeczne nie tylko modyfikują dotychczasowe paradoksy, ale sprzyjają też powstawaniu nowych. To uzasadnia kontynuowanie badań dążących do opisu, zrozumienia i skutecznego rozwiązywania paradoksów w działaniach gospodarczych (Połowczyk, 2014, 2022b).

Tradycyjna teoria opiera się na racjonalnych, logicznych i liniowych przesłankach, podczas gdy perspektywa paradoksalna wyłania się z podejścia nieoczywistego, sprzecznego z intuicją i związanego z napięciami. Tradycyjna teoria organizacji zakłada, że nauka pozwala w sposób obiektywny odkrywać prawdę i formułować zalecenia dla polityków i menedżerów. Koncepcja paradoksu zakłada natomiast, że poznanie i zrozumienie wymaga czasu i powstaje z konfrontacji przeciwstawnych, ale współistniejących dynamicznych sił w kontekstach społecznych. Paradoks pomaga w akceptacji różnych poglądów i wspiera tolerancję dla różnorodności.

Bibliografia

- Acemoglu, D. i Robinson, J. A. (2014). *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomysłowości i ubóstwa*. Zysk i S-ka Wydawnictwo.
- Ash, T. G. (2022). *Obrona liberalizmu. Eseje o wolności, wojnie i Europie*. Fundacja Kultura Liberalna.
- Barton, D. (2011, marzec). Capitalism for the long term. *Harvard Business Review*, 85–91.
- Bazerman, M. H., Loewenstein, G. i Moore, D. A. (2002). Why good accountants do bad audits. *Harvard Business Review*, 80(11), 97–102.
- Bebchuk, L. A. i Tallarita, R. (2020). *The illusory promise of stakeholder governance*. Discussion Paper, 1052. Harvard Law School. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3544978>
- Cameron, R. i Neal, L. (2004). *Historia gospodarcza świata*. Książka i Wiedza.
- Chen, M. J. (2002). Transcending paradox: The Chinese 'middle way' perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, 19(2/3), 179–199.
- Collingwood, H. (2001, czerwiec). The earnings game: Everyone plays, nobody wins. *Harvard Business Review*, 65–74.

- Galor, O. (2022). *Podróż ludzkości. O pochodzeniu bogactwa i nierówności*. Zysk i S-ka Wydawnictwo.
- Gorynia, M. (2022, 25 października). O umiarze w ekonomii. *Rzeczpospolita*.
- Graham, J. R., Harvey, C. R. i Rajgopal, S. (2004). *The economic implications of corporate financial reporting*. NBER Working Paper, 10550. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w10550/w10550.pdf
- Kołodko, G. (2014). Nowy pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości. *Ekonomista*, 4, 161–180.
- Kornai, J. (1985). *Niedobór w gospodarce*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Lafley, A. G. (2009, maj). What only the CEO can do. *Harvard Business Review*, 54–62.
- Landes, D. S. (2017). *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*. Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza.
- Lewis, M. W. i Smith, W. K. (2014). Paradox as a metatheoretical perspective. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 50(2), 127–149. <https://doi.org/10.1177/0021886314522322>
- Łysek, A. i Polowczyk, J. (2008). Gra w zyski i zadania audytorów. *Przegląd Organizacji*, 9, 35–38.
- Martin, R. (2010, styczeń-luty). *The age of customer capitalism*. *Harvard Business Review*, 58–65.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press.
- Pearce, C. L., Wassenaar, C. L., Berson, Y. i Tuval-Mashiach, R. (2019). Toward a theory of meta-paradoxical leadership. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 155, 31–41.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*. Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Polowczyk, J. (2012). *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie w ujęciu behawioralnym*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Polowczyk, J. (2014). Zarządzanie strategiczne jako wielowymiarowa przestrzeń paradoksów. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 2(2), 107–125.
- Polowczyk, J. (2022a, 27 września). Akcjonariusze kontra inni interesariusze, *Rzeczpospolita*.
- Polowczyk, J. (2022b). *Paradoksy w zarządzaniu strategicznym. Podejście ewolucyjno-behawioralne*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-108-8>
- Porter, M. E. i Kramer, M. R. (2011, styczeń-luty). Creating shared value. *Harvard Business Review*, 62–77.
- Pozen, R. C. (2010, grudzień). The case for professional boards. *Harvard Business Review*, 50–58.
- Simon, H. A. (1976). *Działania administracyjne*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Smith, A. (1989). *Teoria uczuć moralnych*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, W. K. i Lewis, M. W. (2011). Toward a theory of paradox: A dynamic equilibrium model of organizing. *Academy of Management Review*, 36(2), 381–403.
- Thaler, R. H. i Sunstein, C. R. (2010). *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*. Zysk i S-ka Wydawnictwo.
- Wilkinson, R. i Pickett, K. (2011). *Duch równości. Tam, gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*. Wydawnictwo Czarna Owca.
- Williamson, O. E. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

21. INSTYTUCJE W ASPEKCIE KONCEPCJI SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/21>

Institutions in the aspect of the Corporate Social Responsibility concept

Abstract: An effective institutional system has a direct impact on the efficient functioning of the Corporate Social Responsibility (CSR) concept. It also helps reduce uncertainty and disruptions in the flow of information. The aim of the study is to prove that an efficient institutional system determines the optimization of the implementation of the CSR idea. The research methods used in the work are primarily critical literature studies, the hermeneutical method (striving to interpret texts in accordance with the intentions of their authors), logical and semantic analysis, conceptualisation (introducing and defining concepts), the principle of Occam's razor (simplicity of argument, avoiding issues that are not necessary to solve the problem). The analyses carried out in the text show that effective institutions influence the level of implementation of the CSR idea and that the CSR concept then has a chance to be found not only in the sphere of intellectual disputes, but also in the sphere of interest of representatives of state institutions.

Keywords: education, CSR, higher education, quality of education.

Wstęp

Krytyka ekonomii neoklasycznej spowodowała większe zainteresowanie między innymi ekonomią ordoliberalną, nową ekonomią instytucjonalną, ekonomią polityczną, ekonomią konstytucjonalną i ekonomią behawioralną oraz potraktowaną protekcjonalnie w ostatnich dziesięcioleciach historią myśli ekonomicznej. W rezultacie ekonomiści większą wagę zaczęli przywiązywać do jakościowych

Sugerowane cytowanie: Wolska, G. (2024). Instytucje w aspekcie koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 283–296). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/21>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

metod badawczych (charakterystycznych między innymi dla ekonomii behawioralnej i ekonomii psychologii), stanu ekonomii jako dziedziny przedmiotowej, jej zakresu badawczego, stosowanych procedur i mechanizmów działań gospodarczych. Wiele badań poświęconych jest zagadnieniom związanym z wpływem instytucji na zachowania społeczne, kapitał społeczny, aktywność społeczną, kulturę gospodarczą, postępowanie etyczne oraz gotowość wdrażania koncepcji CSR w podmiotach społeczno-gospodarczych. Trudno jest wskazać jedną powszechnie akceptowaną definicję „instytucji”. Problemy związane z precyzyjnym określeniem „instytucji” są charakterystyczne dla wielu pojęć stosowanych w ekonomii. Nie burzy to jednak przydatności praktycznej i teoretycznej w prowadzeniu analiz badawczych na ten temat. Kontestacja założeń ekonomii neoklasycznej wpłynęła ponadto na większe zainteresowanie nurtami tzw. ekonomii heterodoksyjnej, wśród których wyróżnia się ekonomię instytucjonalną.

Spośród wielu określeń tłumaczących pojęcie „instytucja” przywołać można konstatację Commonsa, według którego instytucje to postępowanie oddziałujące na jednostkę, ograniczające i kontrolujące ją. Instytucje z jednej strony ograniczają, z drugiej zaś umożliwiają działania poszczególnych jednostek. Instytucje wpływają też na skalę konfliktów oraz zachowania konkurujących ze sobą podmiotów (Commons, 1931, s. 648). Inni badacze akcentują w swoich interpretacjach instytucji takie faktory, jak rodzina, przedsiębiorstwo i państwo (Schumpeter, 1960). Z kolei Boehlke zwraca szczególną uwagę na czynnik ludzki, stwierdzając, że instytucje jako takie nie mają swoich celów, mają je natomiast ludzie pełniący w nich różne funkcje (Boehlke, 2010, s.143). W efekcie, jak stwierdza Ratajczak:

mimo już prawie trzystuletniej tradycji wykorzystywania pojęcia instytucji na gruncie nauk humanistycznych i społecznych, do dziś nie udało się osiągnąć konsensusu definicyjnego. W ramach nauk ekonomicznych dwa główne kierunki w dyskusjach o naturze instytucji odwołują się albo do nawiązującego do analiz charakterystycznych zwłaszcza dla teorii zarządzania identyfikowania instytucji z organizacjami, albo do kojarzonego z podejściem socjologicznym interpretowania instytucji w kategoriach zasad, norm czy ograniczeń wpływających na zachowanie indywidualnych podmiotów i ich wzajemne relacje. W ramach ekonomii instytucjonalnej w jej różnych odłamach dominuje traktowanie instytucji w rozumieniu zbliżonym do drugiego spośród przedstawianych powyżej ujęć. Do takiej też interpretacji instytucji, a więc jako pewnych reguł czy też norm, odwoływać się będziemy w prezentowanym opracowaniu, a w tym w dyskusji o historii badań instytucjonalnych. (Ratajczak, 2009, s. 15)

21.1. Instytucje formalne i nieformalne w teorii ekonomii

Współcześnie wielu badaczy ekonomię instytucjonalną dzieli na „starą ekonomię instytucjonalną” i „nową ekonomię instytucjonalną”. „Stara ekonomia instytucjonalna” uprawiana jest do czasów obecnych. Główni reprezentanci starej ekono-

mii instytucjonalnej to: Werner Abelshauser, Clarence Edwin Ayres, Joe S. Bain, Shimshon Bichler, Robert A. Brady, Daniel Bromley, Ha-Joon Chang, John Maurice Clark, John R. Commons, Richard T. Ely, Robert H. Frank, John Kenneth Galbraith, Walton Hale Hamilton, Orris C. Herfindahl, Albert O. Hirschman, Geoffrey Hodgson, János Kornai, Simon Kuznets, Hunter Lewis, Jesse W. Markham, Wesley Clair Mitchell, Gunnar Myrdal, Jonathan Nitzan, Warren Samuels, François Simiand, Herbert A. Simon, Frank Stilwell, George W. Stocking sen., Lars Pålsson Syll, Thorstein Veblen, Edward Lawrence Wheelwright, Erich Zimmermann. Podstawą „starej ekonomii instytucjonalnej” jest jej radykalna tradycja instytucjonalna pierwszej połowy XX wieku, odrzucająca abstrakcyjno-dedukcyjne modele rynków. „Nowa ekonomia instytucjonalna” jest próbą wprowadzenia elementów stanowisk twórców instytucjonalizmu do orientacji klasycznej i neoklasycznej, jak też pewnych stanowisk zawartych w ekonomii heterodoksyjnej. Do najczęściej wymienianych przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej należą: Daron Acemoglu, Armen Alchian, Masahiko Aoki, Steven N.S. Cheung, Ronald Coase, Harold Demsetz, Avner Greif, Claude Ménard, Douglass North, Mancur Olson, Elinor Ostrom, Oliver E. Williamson. Różnice pomiędzy tymi dwoma nurtami wskazują na odrębne predylekcje już na poziomie pojmowania teorii. Trudno więc doszukać się pomiędzy tymi dwoma określeniami w pełni koherentnych struktur paradygmatycznych. „Stare” tradycyjne ujęcie w odniesieniu do współczesnych standardów jest skutkiem braku praktycznych dyrektyw badawczych. Wywołuje to potrzebę wśród przedstawicieli „nowej ekonomii instytucjonalnej”, podjęcia procesu konceptualizacji (rozwijania koncepcji dotyczących instytucji) oraz operacjonalizacji perspektywy instytucjonalnej z punktu widzenia badawczych potrzeb. Staniek nieproporcjonalności te interpretuje następująco: „Nowa ekonomia instytucjonalna różni się od tradycyjnego instytucjonalizmu podejściem metodologicznym (na przykład indywidualizm metodologiczny w miejsce holizmu) oraz wykorzystaniem analitycznych narzędzi (na przykład więcej formalnego modelowania niż deskryptywnego opisu)” (Staniek, 2008, s. 65). Zauważa także, że „ma tu miejsce ograniczoność zdolności racjonalnych zachowań, co wynika z takich kwestii jak: ograniczoność i asymetryczność informacji, niekompletność wiedzy, oportunistyczne zachowania podmiotów, funkcjonowanie w warunkach niepewności i ryzyka, presję czasu (preferencja dla „dziś” kosztem „jutra”) czy uwzględnianie czynników psychologiczno-emocjonalnych w decyzjach gospodarczych” (Staniek, 2008, s. 65).

W piśmiennictwie ekonomicznym oprócz propozycji interpretacji „instytucje”, znajduje się także ich kategoryzacja wyodrębniająca między innymi „instytucje formalne”, „instytucje nieformalne”, „instytucje publiczne”, „instytucje prywatne”, „instytucje włączające”, „instytucje wyzyskujące”, „instytucje polityczne”, „instytucje gospodarcze”, „instytucje społeczne” (Borkowska i in., 2019,

s. 84). Pomimo wieloaspektowego ujmowania instytucji większość autorów koncentruje głównie uwagę na instytucjach formalnych i nieformalnych. Podział na instytucje formalne i nieformalne uwarunkowany jest także kryterium sposobu powstawania. Instytucje formalne są stanowione, zapisywane i narzucane wspólnotom do przestrzegania. Natomiast nieformalne kreują się same, w wyniku działań i ich powtarzania utrwalają się w świadomości społecznej (Fiedor, 2015, s. 94). Zboroń kładzie nacisk na inny aspekt – podkreśla, że w budowaniu instytucji formalnych i nieformalnych istotnym czynnikiem (identyfikowalnym jako endogeniczny) warunkującym procesy gospodarcze i ich charakter jest kultura, w szczególności zaś instytucje społeczne, które określają kulturowe (zatem lokalne i kulturowe zmienne) ramy działań prowadzonych w praktyce gospodarczej (Zboroń, 2009, s. 244).

Gros badaczy, wyodrębniając instytucje formalne i nieformalne, podkreśla, że problemem jest ich wyraźny podział, który jednoznacznie wskazałby ich odrębność co do cech i zakresu oddziaływania. Najczęściej instytucje formalne obejmują prawo, prawa własności, kontrakty, regulacje. Milgrom i in. (1990) porządkują je ze względu na sposób ich egzekwowania. Według tych autorów instytucje formalne są zabezpieczone przez organizacje państwowe, podmioty o specjalistycznych funkcjach, z kolei instytucje nieformalne są zabezpieczane przez członków grupy, której instytucja dotyczy Kodeksy prawne, ustanowione przez władzę ustawodawczą, są chronione przez organy władzy wykonawczej (Prezydent i Rada Ministrów) i sądowniczej, na przykład sądy wielu instytucji: sąd najwyższy, sądy powszechne, administracyjne, wojskowe oraz prokuraturę – zatem można je przyporządkować do instytucji formalnych zabezpieczonych przez przymus państwa.

Instytucje nieformalne trudno jest definitywnie określić, niemniej można do nich zaliczyć kodeksy postępowania (między innymi: Deklarację Helsińską, Dekalog, kodeks amerykańskich sił zbrojnych, kodeksy pirackie, złotą regułę etyczną, konwencję wiedeńską, kredo dziennikarskie, pięć filarów islamu, przysięgę Hipokratesa), reguły zachowań (na przykład regułę wzajemności (bez stosowania technik ingracjacyjnych), dobre maniery), konwencje (na przykład przemieszczanie po prawej lub lewej stronie pasa ruchu). Instytucje nieformalne są chronione przez sankcje społeczne, na przykład wykluczenie z plemienia lub grupy zawodowej, ostracyzm, napiętnowanie, różnego rodzaju tabu, zwyczaje, tradycje, świętości, reguły zachowań.

Przedłożona analiza stanowisk autorów, pomimo że przedstawiona w sposób skrótowy z racji położenia akcentu na inną problematykę podjętych badań, pokazuje, że instytucje nieformalne *explicite* są trudne do ujęcia i dokładniejszego określenia ich wpływu na społeczeństwo. Wynika to nie tyle z odmiennego sposobu kształtowania się w danej społeczności, przyjętego systemu wartości, powtarzających się zachowań, norm stanowionych, sposobów ich wykonywania,

wyciągania konsekwencji, komunikowania czy akceptacji danych postaw, ile z miejsca (regionu, państwa, kontynentu) powstawania. Instytucje nieformalne ze względu na przekazywanie norm postępowania z pokolenia na pokolenie, mimo postępującej ewolucji zachodzącej pod wpływem zmian technologicznych, a wraz z nimi globalizacją, nowych trendów i mód przychodzących z zewnątrz, są mocno osadzone w świadomości społecznej i długotrwałe. Poprzez kształtowanie się w długim okresie zwykle niepisanych reguł, zakorzeniają w danej zbiorowości społecznej wzorce postępowania, które tkwią głęboko w kulturze danych społeczeństw. Ich cechą szczególną jest również to, że nie zmieniają się z dnia na dzień, przeciwnie – przebiegają długookresowo i mogą trwać od 100 do 1000 lat (Williamson, 2000, s. 647).

21.2. Wpływ instytucji na realizację koncepcji CSR

W realizacji koncepcji CSR instytucje i efektywność systemu instytucjonalnego warunkują optymalizację wdrożenia tej idei, polegającej przede wszystkim na minimalizacji kosztów transakcyjnych. Wymieniane są trzy podstawowe rodzaje kosztów: rynkowe, menadżerskie i polityczne (Furubotn i Richter, 1997, s. 43–54). Rynkowe koszty transakcyjne to przede wszystkim koszty poszukiwań partnerów transakcji, zbierania informacji o cenach i jakości, negocjacji rynkowych, monitorowania realizacji umów. Menedżerskie to koszty tworzenia i zmian struktur organizacyjnych przedsiębiorstw, koszty agencji, logistyki, zarządzania informacją i nadzoru nad pracownikami, lojalności, moralności i uczciwości. Polityczne koszty transakcyjne to głównie koszty tworzenia i zmian formalnych oraz nieformalnych instytucji publicznych (prawo, sądy, edukacja, partie polityczne, grupy interesu) oraz koszty zarządzania sferą publiczną (na przykład wydatki na administrację publiczną).

Efektywny system instytucjonalny oraz ograniczenie kosztów transakcyjnych znacznie ogranicza ryzyko współpracy, pozwala ograniczyć niepewność, zakłócenia w przepływie informacji i zmniejszyć niedoskonałości w mobilności czynników produkcji. W krajach, w których instytucje formalne są stabilne, realizacja koncepcji CSR jest na ogół w zaawansowanym stopniu. W państwach posiadających wiarygodne i rzetelne instytucje formalne, eliminowane są bowiem takie symptomy, jak nieprzestrzeganie przepisów prawa, niewykonywanie i niedotrzymywanie umów, korupcja, nieprzestrzeganie praw własności oraz działania doprowadzające do opodatkowania mającego charakter konfiskaty. Promowane są natomiast przedsięwzięcia innowacyjne, kreatywność, przedsiębiorczość oraz inicjatywy prospołeczne, między innymi promujące ideę CSR, zrównoważony rozwój, budowę świadomego społeczeństwa obywatelskiego,

powstawanie organizacji i inicjatyw społecznych. Należy zaznaczyć, że instytucje formalne można reformować i usprawniać z większą skutecznością niż instytucje nieformalne, aczkolwiek pod warunkiem, że rządzący mają na uwadze dobro wspólne całego społeczeństwa. Wymaga to jednak wysokiego intelektu polityków i myślenia z perspektywy przyszłości, a nie doraźnych korzyści.

Instytucje nieformalne w realizacji idei CSR są konsekwencją ciągłości przyjętych norm postępowania w danym społeczeństwie. Ich cechą charakterystyczną, jak nadmieniono wcześniej, jest to, że nie zmieniają się w szybkim tempie. Jednakże zachodzące w XXI wieku zmiany spowodowane rozwojem technologii i globalizacją, w porównaniu z wiekami poprzednimi, przyspieszyły reformację zachowań społecznych i kulturowych. Tendencje te należy traktować jako stałe i nieuniknione. Instytucje formalne powinny dostosowywać się do współczesnych przemian. Proponowane rozwiązania muszą być jednak dostosowane do poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, gdyż nawet najlepiej funkcjonujące instytucje formalne, nie odniosą skutku, gdy społeczeństwo nie będzie przygotowane i przekonane do zaakceptowania proponowanych rozwiązań. Podobnie jak w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego, również w realizacji idei CSR oddziaływanie instytucji nieformalnych w porównaniu z formalnymi jest znacznie szersze, ponieważ wszędzie tam, gdzie nie działa norma prawna, występuje jakiś zwyczaj społeczny i reguły nieformalne, ściśle związane z daną kulturą. Searle podkreśla, że to właśnie kolektywnie akceptowany system reguł, a więc przebiegu, procedur i praktyk, umożliwia tworzenie faktów instytucjonalnych. Tworzenie faktów instytucjonalnych ma więc cechę kolektywnego przydzielania uprawnień lub statusu (Searle, 1997, s. 25–29).

Istotnym zagadnieniem w implementacji idei CSR jest zaufanie do instytucji formalnych, bez którego wszelkie proponowane inicjatywy są skazane na niepowodzenie. Jest to nadal szczególnie ważne w przypadku krajów postsocjalistycznych, w których w czasach socjalizmu nastąpiła dewaluacja instytucji i organizacji. W większości z nich po 1989 roku starano się w krótkim czasie pokonać dystans rozwojowy, zarówno w sferze gospodarczej, jak i instytucjonalnej, powstały pomiędzy gospodarkami postsocjalistycznymi a gospodarkami krajów wysokorozwiniętych. W wielu państwach włączonych do UE wprowadzenie nowych instytucji unijnych nie zostało w pełni zaakceptowane (na przykład w Polsce i w Węgrzech). Pojawiły się sprzeczności społeczne, społeczeństwo oczekiwało zmian, jednakże wiele z wprowadzonych rozwiązań nie było zgodne z wyobrażeniami i oczekiwaniami. Pokazują to przeprowadzone przez Eurobarometr Parlamentu Europejskiego badania skierowane do obywateli poszczególnych krajów unijnych (European Parliament, 2020). Od 1973 roku instytucje europejskie, w celu oceny sposobu postrzegania UE przez mieszkańców państw członkowskich, a także badania różnych ważnych społecznie zjawisk, zlecają

regularne (dwa razy w roku) badania opinii publicznej o nazwie Eurobarometr. Badaniu poddaje się 1000 obywateli (w przypadku Luksemburga 500, Wielkiej Brytanii do końca 2019 roku 1300) za pomocą specjalnie przygotowanej ankiety. W pytaniach ujęto takie kwestie, jak korzyści płynące z członkostwa w UE, zaufania do UE, partii politycznych, przedstawicieli władz lokalnych, rządu oraz parlamentu. Respondenci mogli się zgodzić lub nie z następującymi opiniami (European Parliament, 2020):

- O1: UE przyczynia się do demokracji w (NASZ KRAJ);
- O2: UE przyczynia się do utrzymania pokoju i wzmocnienia bezpieczeństwa;
- O3: UE przyczynia się do wzrostu gospodarczego w (NASZ KRAJ);
- O4: Członkostwo w UE poprawia współpracę pomiędzy (NASZ KRAJ) a innymi krajami UE;
- O5: Członkostwo w UE poprawia współpracę między (NASZ KRAJ) a krajami spoza UE;
- O6: (NARODOWOŚĆ) ludzie mają istotny wpływ na decyzje podejmowane na szczeblu UE;
- O7: UE daje ludziom (NARODOWOŚĆ) silniejszy głos na świecie;
- O8: UE poprawia standard życia ludzi (NARODOWOŚĆ);
- O9: UE pomaga (NASZ KRAJ) w walce z terroryzmem;
- O10: UE pomaga (NASZ KRAJ) w walce ze zmianą klimatu;
- O11: UE daje ludziom (NARODOWOŚĆ) nowe możliwości pracy;
- O12: Generalnie opowiadasz się za UE (SPONTANICZNIE);
- O13: Inne (SPONTANICZNIE).

Rozkład opinii respondentów (wybranych spośród obywateli państw członkowskich) dotyczącej korzyści płynących z członkostwa według krajów zawarto w tabeli 21.1.

Tabela 21.1. Rozkład opinii obywateli państw członkowskich dotyczący korzyści płynących z członkostwa według krajów w 2019 roku

Kraj	KOD	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O12	O13	Brak wiedzy
Austria	AT	0,15	0,35	0,32	0,34	0,27	0,15	0,28	0,2	0,11	0,16	0,01	0,03	0,01
Belgia	BE	0	0,32	0,28	0,38	0,26	0,13	0,27	0,13	0,19	0,18	0,01	0	0,01
Bułgaria	BG	0,19	0,22	0,24	0,36	0,18	0,08	0,21	0,16	0,12	0,04	0	0	0
Cypr	CY	0,19	0,47	0,32	0,25	0,13	0,09	0,27	0,28	0,07	0,15	0	0,01	0
Czechy	CZ	0,14	0,33	0,32	0,29	0,11	0,05	0,2	0,3	0,11	0,09	0,02	0,02	0
Niemcy	DE	0,15	0,48	0,36	0,41	0,24	0,1	0,18	0,16	0,11	0,16	0,01	0,01	0
Dania	DK	0,1	0,41	0,29	0,53	0,22	0,09	0,3	0,1	0,21	0,26	0,04	0,02	0,01

cd. tabeli 21.1

Kraj	KOD	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O12	O13	Brak wiedzy
Estonia	EE	0,08	0,3	0,46	0,32	0,17	0,02	0,11	0,31	0,06	0,05	0,01	0,02	0,04
Grecja	EL	0,17	0,52	0,2	0,37	0,21	0,12	0,33	0,19	0,1	0,11	0,01	0,03	0,01
Hiszpania	ES	0,14	0,24	0,34	0,27	0,2	0,1	0,16	0,21	0,16	0,12	0,01	0,01	0,02
Finlandia	FI	0,03	0,36	0,22	0,56	0,31	0,08	0,19	0,14	0,1	0,17	0	0,02	0,01
Francja	FR	0,08	0,38	0,19	0,35	0,17	0,16	0,34	0,1	0,24	0,15	0,01	0,02	0,02
Chorwacja	HR	0,19	0,25	0,29	0,24	0,15	0,1	0,22	0,27	0,11	0,09	0	0	0,01
Węgry	HU	0,15	0,35	0,32	0,34	0,27	0,15	0,28	0,2	0,11	0,16	0,01	0,03	0,01
Irlandia	IE	0,14	0,15	0,47	0,21	0,17	0,1	0,27	0,39	0,09	0,15	0	0,01	0,01
Włochy	IT	0,21	0,33	0,2	0,32	0,22	0,12	0,31	0,13	0,18	0,16	0	0	0
Litwa	LT	0,13	0,3	0,39	0,24	0,11	0,05	0,17	0,38	0,05	0,06	0	0,02	0,01
Luksemburg	LU	0,11	0,28	0,42	0,36	0,21	0,14	0,26	0,21	0,09	0,07	0,01	0,01	0,02
Łotwa	LV	0,1	0,34	0,35	0,33	0,18	0,03	0,11	0,25	0,06	0,04	0,01	0,02	0,02
Malta	MT	0,12	0,12	0,38	0,21	0,14	0,14	0,3	0,38	0,05	0,14	0	0,07	0,02
Holandia	NL	0,03	0,46	0,46	0,7	0,32	0,04	0,08	0,1	0,2	0,2	0,02	0,01	0
Polska	PL	0,17	0,2	0,33	0,21	0,16	0,1	0,14	0,34	0,08	0,11	0	0,01	0,05
Portugalia	PT	0,14	0,21	0,31	0,35	0,15	0,11	0,39	0,21	0,08	0,08	0,01	0,04	0,01
Rumunia	RO	0,23	0,22	0,26	0,24	0,18	0,12	0,18	0,24	0,11	0,1	0,01	0	0,02
Szwecja	SE	0,03	0,49	0,3	0,62	0,19	0,16	0,17	0,05	0,16	0,2	0,01	0,01	0,01
Słowenia	SI	0,17	0,31	0,4	0,28	0,15	0,05	0,11	0,25	0,05	0,12	0,02	0,02	0,02
Słowacja	SK	0,15	0,25	0,27	0,24	0,16	0,1	0,22	0,24	0,11	0,11	0	0,01	0,03
Wielka Brytania	UK	0,11	0,3	0,33	0,3	0,21	0,11	0,26	0,21	0,2	0,14	0,01	0,01	0,03

Źródło: na podstawie (European Parliament, 2020).

Aby określić stosunek obywateli poszczególnych państw do członkowska z UE, z wykorzystaniem informacji dotyczących 12 pierwszych opinii ujętych w tabeli 21.1, zbudowano syntetyczną miarę. Ponieważ respondenci mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź, a także z uwagi na potrzebę ograniczenia rozpiętości uzyskanej miary wykorzystano metodę unitaryzacji zerowanej. W tym celu dokonano następującego przekształcenia danych początkowych (Kukuła, 2000, s. 121–135):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}}, \quad \max_i x_{ij} \neq \min_i x_{ij}$$

Wartość syntetycznej miary dla każdego z państw oblicza się jako średnią arytmetyczną z wartości znormalizowanych cech:

$$z_i = \frac{1}{k} \sum_{i=1}^k z_{ij}$$

Dzięki budowie miernika syntetycznego na podstawie wartości znormalizowanych cech jego wartość zawiera się w przedziale [0,1]. Wysoka wartość wskaźnika wskazywać będzie na to, że obywatele państw członkowskich dostrzegają wielopłaszczyznowe korzyści związane z integracją z UE, natomiast niska, że korzyści nie są dostrzegalne lub też pojmowane są bardzo wąsko.

W tabeli 21.2 przedstawiano uszeregowane niemalejąco wartości miary syntetycznej dla każdego z państw UE.

Tabela 21.2. Wartość miary syntetycznej według państw UE

Kraj	Wartość	Kraj	Wartość
Austria	0,517	Irlandia	0,465
Belgia	0,458	Włochy	0,462
Bułgaria	0,366	Litwa	0,345
Cypr	0,438	Luksemburg	0,441
Czechy	0,420	Łotwa	0,344
Niemcy	0,475	Malta	0,443
Dania	0,578	Holandia	0,521
Estonia	0,373	Polska	0,366
Grecja	0,455	Portugalia	0,430
Hiszpania	0,414	Rumunia	0,418
Finlandia	0,439	Szwecja	0,509
Francja	0,466	Słowenia	0,400
Chorwacja	0,408	Słowacja	0,366
Węgry	0,517	Wielka Brytania	0,481
średnia: 0,440			
odchylenie standardowe: 0,057			
min: 0,344 max: 0,578			
rozstęp: 0,235			

Źródło: opracowanie własne.

Najwyższy poziom miary syntetycznej odnotowano dla Danii (0,578). Oznacza to, że obywatele tego kraju uważają, iż integracja europejska stanowi podstawę do osiągania wielopłaszczyznowych korzyści polepszających jakość ich życia. Z kolei wartość uzyskanej miary dla Łotwy (0,344) sugeruje, że mieszkańcy tego kraju dostrzegają jedynie wąskie spektrum korzyści płynących ze wstąpienia do UE. Natomiast do weryfikacji postrzegania korzyści związanych z integracją

i jej związku z zaufaniem do instytucji UE wykorzystano wyniki badań zaprezentowane w opracowaniu (European Parliament, 2020), dotyczących kwestii zaufania do UE i jej instytucji, partii politycznych, władz lokalnych, rządu oraz parlamentu. W tabeli 21.3 przedstawiono informacje o odsetku respondentów deklarujących zaufanie do tych instytucji.

Tabela 21.3. Odsetek respondentów mających zaufanie do UE, partii politycznych przedstawicieli władz lokalnych, rządu oraz parlamentu według państw w 2019 roku

Kraje	Zaufanie do:				
	UE	partie polityczne	władze lokalne	rząd	parlament
Austria	0,42	0,41	0,70	0,56	0,59
Belgia	0,41	0,21	0,58	0,34	0,36
Bułgaria	0,52	0,13	0,32	0,24	0,14
Cypr	0,43	0,09	0,36	0,25	0,20
Czechy	0,27	0,15	0,54	0,37	0,20
Niemcy	0,40	0,28	0,70	0,46	0,49
Dania	0,59	0,37	0,76	0,54	0,61
Estonia	0,50	0,19	0,59	0,48	0,40
Grecja	0,27	0,07	0,29	0,16	0,20
Hiszpania	0,31	0,07	0,29	0,14	0,13
Finlandia	0,53	0,29	0,72	0,46	0,61
Francja	0,30	0,09	0,58	0,22	0,25
Chorwacja	0,35	0,13	0,23	0,14	0,15
Węgry	0,39	0,25	0,57	0,44	0,39
Irlandia	0,48	0,21	0,51	0,34	0,33
Włochy	0,32	0,21	0,36	0,28	0,29
Litwa	0,63	0,15	0,53	0,36	0,20
Luksemburg	0,44	0,31	0,67	0,70	0,54
Łotwa	0,46	0,08	0,46	0,28	0,21
Malta	0,44	0,26	0,44	0,51	0,46
Holandia	0,53	0,45	0,70	0,61	0,63
Polska	0,41	0,17	0,45	0,31	0,24
Portugalia	0,45	0,18	0,48	0,38	0,32
Rumunia	0,51	0,18	0,38	0,18	0,17
Szwecja	0,56	0,42	0,77	0,62	0,73
Słowenia	0,36	0,10	0,38	0,27	0,22
Słowacja	0,41	0,15	0,44	0,26	0,24
Wielka Brytania	0,26	0,12	0,47	0,25	0,22

Źródło: (Wolska i in., 2020, s. 131–146).

Największe zaufanie do UE i jej instytucji odnotowano w Litwie (0,63), natomiast najniższe w Wielkiej Brytanii (0,26)*. W przypadku partii politycznych najwyższy poziom zaufania odnotowano w Holandii (0,45), a najniższy w Grecji (0,07) oraz Hiszpanii (0,07). Z tabeli 21,3 wynika również, że do krajów o niskim poziomie zaufania do partii politycznych oraz rządu należy większość krajów pochodzących z byłego bloku państw socjalistycznych. Warto zwrócić uwagę, że najwyższy poziom zaufania do władz lokalnych i parlamentu odnotowano w Szwecji – odpowiednio 0,77, podczas gdy najniższy w Chorwacji (0,23) i Hiszpanii (0,13). W przypadku rządu najwyższy poziom zaufania odnotowano wśród obywateli Luksemburga (0,7), najniższy w Chorwacji (0,14). Daje to podstawy sądzić, że w krajach o mocno zakorzenionej demokracji, w których respektowane są jej reguły, zaufanie do kompleksowo pojętej władzy jest większe. Natomiast w krajach niemających długiej tradycji demokratycznych standardów mandat zaufania jest znacznie ograniczony.

Korzystając z informacji zawartych w tabeli 21.3, w celu sprawdzenia siły oraz kierunku zależności, obliczono współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy tymi kategoriami, a otrzymanymi wcześniej wartościami miary syntetycznej. Wyniki w postaci macierzy korelacji zaprezentowano w tabeli 21.4.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że postrzeganie korzyści związanych z integracją z UE nie jest warunkowane zaufaniem do niej samej oraz jej instytucji. Co ważne – na zaufanie do UE nie wpływa postrzeganie przez respondentów krajowych i regionalnych ośrodków władzy. Oznacza to, że obywatele państw członkowskich są świadomi różnic w zakresie decyzji podejmowanych przez instytucje unijne oraz organy władzy państwowej (Wolska i in., 2020, s. 131–146).

Tabela 21.4. Oceny współczynników korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wartością miary syntetycznej a zaufaniem do: UE, partii politycznych, władz lokalnych, rządu oraz parlamentu w 2019 roku

	Miara syntetyczna	UE	Partie polityczne	Władze lokalne	Rząd	Parlament
Miara syntetyczna	1,000	-0,005	0,664	0,549	0,474	0,656
UE	-0,005	1,000	0,507	0,459	0,496	0,466
Partie polityczne	0,664	0,507	1,000	0,799	0,875	0,933
Władze lokalne	0,549	0,459	0,799	1,000	0,849	0,872
Rząd	0,474	0,496	0,875	0,849	1,000	0,904
Parlament	0,656	0,466	0,933	0,872	0,904	1,000

Źródło: opracowanie własne.

* W 2019 roku Wielka Brytania formalnie mieściła się w gronie państw należących do UE, z której wystąpiła 31 stycznia 2020 roku.

W krajach Europy Środkowej i Wschodniej, w których występowały procesy transformacyjne polegające na przejściu z gospodarki centralnie sterowanej na rynkową, gospodarka rynkowa kojarzyła się przede wszystkim z dobrobytem, a nie odpowiedzialnością osobistą za własne życie i sukces. Tę nieracjonalność prezentują przedstawione powyżej badania. (North, 2005) głosi tezę, która może stanowić potwierdzenie wysuniętych wniosków, że u podstaw ludzkich wyborów nie leży racjonalność, ale przekonania, modele mentalne i instytucje. Nikt nie zna „rzeczywistości” systemu polityczno-ekonomicznego, ale ludzie tworzą własne wyobrażenia tej „rzeczywistości” i przekonania, które obejmują zarówno pozytywny model sposobu działania systemu, jak i model normatywny tego, jak powinien on działać.

Aby gospodarka rynkowa mogła sprawnie funkcjonować we wszystkich jej obszarach, potrzebne są trzy sprawnie działające typy instytucji:

- instytucje samego biznesu – korporacje, banki, instytucje wymiany dóbr, papiery wartościowe, związki pracodawcze i pracownicze;
- instytucje przymusu – władza państwowa, wewnętrzne systemy regulacyjne itp.;
- instytucje integrujące – rodzina, naród, szkoła.

Boulding (1989, s. 44–47) zaznacza jednak, że podstawowym problemem społeczeństwa biznesu jest pozostawianie wymienionych instytucji we właściwych proporcjach.

Wprowadzenie sprawnie działających instytucji pozwala sądzić, że zaangażowanie społeczne i środowiskowe będzie wynikało z przekonania i świadomości wszystkich menedżerów i pracowników. Łatwiej jest bowiem nakazać, aby pewne działania były wypełnione, trudniej jest zachęcić do dobrowolnego ich realizowania. Przesłaniem CSR miało być już od samych jej początków przekonanie podmiotów gospodarczych, wszelkich organizacji i instytucji, że moralnie i etyczne działanie jest w ich interesie. Idea ta, pomimo że jest coraz bardziej znana, to trudno byłoby jednak stwierdzić, że jest powszechna i ze zrozumieniem wypełniana. Byłoby jednak działaniem błędnym zastąpienie jej tylko inicjatywami mającymi charakter bezwarunkowy, jak na przykład projekt zwany ESG (*environmental, social and corporate governance*). Wprawdzie koncepcja CSR nie jest, jak wiele dobrowolnych przedsięwzięć, doskonała i skrupulatnie wdrażana, warto ją jednak głosić i poszerzać, ponieważ bazuje głównie na świadomości, zwyczajnej odpowiedzialności i niewymuszonej realizacji wszystkich lub wybranych jej komponentów, w zależności od wielkości i możliwości finansowych i kadrowych przedsiębiorstwa.

Podumowanie

Implementacja rozwiązań instytucjonalnych przyjętych w innych krajach nie zawsze przyspieszy ich asymilację w każdym państwie. Niemniej nie należy wykluczać, że może to nastąpić w dalszej perspektywie. Przykładem jest bodaj idea CSR, która była w krajach postsocjalistycznych długo ignorowana, traktowana jako zbędna i nierealna, zarówno przez społeczeństwo, jak też podmioty gospodarcze i organizacje państwowe. Przez dziesięciolecia w państwach tych, w przeciwieństwie do krajów wysokorozwiniętych, CSR znajdowała się przede wszystkim w sferze dysput intelektualnych, prowadzonych przez ekonomistów, filozofów, socjologów i przedstawicieli innych nauk społecznych. Rzadko dyskurs ten prowadzili przedstawiciele instytucji państwowych i praktycy. Tymczasem dobrze zorganizowane instytucje weryfikują funkcjonowanie podmiotów gospodarczych w wielu aspektach. W stabilnych demokracjach ewaluacja instytucji następuje w sposób sekwencyjny i etapowy. W warunkach transformacji oraz w niedojrzałych demokracjach procesy te zwykle zachodzą gwałtowniej. Współcześnie w Polsce można zaobserwować wzrastające sukcesywnie zainteresowanie rolą instytucji w procesach gospodarczych, co wynika z pogłębiającej się świadomości społecznej dotyczącej relacji instytucje–podmioty gospodarcze.

Bibliografia

- Boehlke, J. (2010). *Firma we współczesnej myśli ekonomicznej. Studium teoretyczno-metodologiczne*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Borkowska, B., Klimczak, B. i Klimczak, M. (2019). *Ekonomia instytucjonalna*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Boulding, K. E. (1989). Metodologie właściwe badaniom ekonomicznym. *Prakseologia*, 105(4), 25–47.
- Commons, J. R. (1931). Institutional economics. *The American Economic Review*, 21(4), 648–657.
- European Parliament. (2020). *Special Eurobarometer 486: Europeans in 2019*. https://data.europa.eu/euodp/en/data/dataset/S2225_91_2_486_ENG
- Fiedor, B. (2015). Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju. *Studia i prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, 40(2), 83–107. <https://doi.org/10.18276/sip.2015.40/2-07>
- Furubotn, E. G. i Richter, R. (1997). *Institutions and economic theory, the contribution of the new institutional economics*. The University of Michigan Press.
- Kukuła, K. (2000). *Metoda unitaryzacji zerowanej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Milgrom, P. R., North, C. D. i Weingast, B. R. (1990). The role of institutions in the revival of trade: The law merchant, private judges, and the champagne faris. *Economics*, 2(1), 2–23.
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.

- Ratajczak, M. (2009). *Czy wszyscy jesteśmy lub będziemy instytucjonalistami?* Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 74.
- Schumpeter, J. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Searle, J. R. (1997). *The philosophy of language*. Oxford Readings in Philosophy.
- Staniek, Z. (2008). *Ekonomia instytucjonalna a sektor przedsiębiorstw, bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*. Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics. Taking stock, looping ahead. *Journal of the European Economic Literature*, 38(3), 595–613.
- Wolska, G., Bąk, I., Oesterreich, M. i Hawlena, J. (2020). Institutions in the context of implementing the CSR concept and social trust. *European Research Studies Journal*, 23(3), 131–146.
- Zboroń, H. (2009). *Teorie ekonomiczne w perspektywie poznawczej konstruktywizmu społecznego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Rozwój ekonomii instytucjonalnej, któremu została poświęcona niniejsza monografia, stanowi przykład ewolucji myśli ekonomicznej od heterodoksji do ortodoksji, dokonujący się w czasie głębokich przemian w sposobie myślenia o gospodarce. Tak było w momencie, kiedy na przełomie XIX i XX wieku zręby ekonomii instytucjonalnej formułował Thorstein Veblen, i tak jest również dzisiaj, kiedy na początku XXI wieku środowisko ekonomistów stawia szereg pytań wykraczających poza ramy dominującego paradygmatu, co jest podyktowane dynamiką procesów geopolitycznych i gospodarczych. Celem składających się na monografię tekstów jest zaprezentowanie bogatego dorobku polskich przedstawicieli myśli instytucjonalnej, uzupełnionego o perspektywę historyczną rozwoju ekonomii. Monografia stanowi zbiór 21 artykułów, korespondujących z szeroko zakreślonym w tytule obszarem tematycznym. Takie publikacje nie mają za zadanie dostarczenia jednoznacznej odpowiedzi na jedno kluczowe pytanie; rozwiązania jakiegoś konkretnego problemu. Ich zadaniem jest pokazanie szerokiego spektrum poglądów autorów reprezentujących różne szkoły myślenia.

Z recenzji wydawniczej dra hab. Wojciecha Gizy

Ekonomia instytucjonalna stała się ostatnio nie tylko popularnym podejściem badawczym, ale wręcz w niektórych obszarach nauk społecznych dominującym paradygmatem (...). Naukowcy badają instytucje gospodarcze i całe złożone zbiory instytucji, które warunkują i kształtują mechanizmy lub organizacje, takie jak „rynki” lub firmy. Analizują także instytucje zapewniające społeczne warunki funkcjonowania gospodarki, których przykładami są zarówno kodeksy prawne, jak i normy kulturowe. Wreszcie – badają wpływ gospodarki na nieekonomiczne wymiary społeczeństwa, w tym na przykład na systemy polityczne. Polska myśl instytucjonalna, wpisując się w ten globalny dyskurs, może również kształtować kierunki interpretacji zjawisk społeczno-gospodarczych, pokazując konsekwencje dokonywanych wyborów w szerokim, ale uwarunkowanym lokalnie i historycznie kontekście instytucjonalnym.

[z wprowadzenia do książki]