

# Systemy gospodarcze i ich ewolucja

## Stan i perspektywy badań

Redakcja naukowa

**Izabela OSTOJ**

**Jacek PIETRUCHA**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego  
w Katowicach

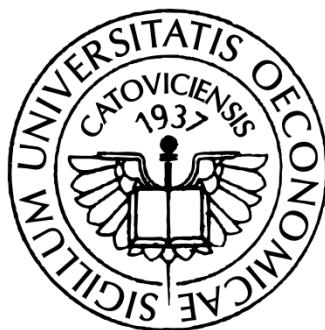
# **Systemy gospodarcze i ich ewolucja**

## **Stan i perspektywy badań**

**Redakcja naukowa**

**Izabela Ostoj**

**Jacek Pietrucha**



**Katowice 2023**

---

---

## Praca naukowa

---

### Komitet redakcyjny

Janina Harasim (przewodnicząca), Monika Ogrodnik (sekretarz),  
Małgorzata Pańkowska, Jacek Pietrucha, Irena Pyka, Anna Skórska,  
Maja Szymura-Tyc, Artur Świerczek, Tadeusz Trzaskalik, Ewa Ziemia

### Recenzent

Grażyna Węgrzyn

### Redakcja i korekta językowa

Karolina Koluch

### Skład tekstu

Daria Liszowska

### Projekt okładki

Emilia Gumulak

Ilustracja na okładce © Rawpixel – Photogenica

ISBN 978-83-7875-849-5

e-ISBN 978-83-7875-850-1

[doi.org/10.22367/uekat.9788378758501](https://doi.org/10.22367/uekat.9788378758501)

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2023



Publikacja na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowa  
(CC BY 4.0), <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode.pl>



WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel.: +48 32 257-76-33

[www.wydawnictwo.ue.katowice.pl](http://www.wydawnictwo.ue.katowice.pl), e-mail: [wydawnictwo@ue.katowice.pl](mailto:wydawnictwo@ue.katowice.pl)

Facebook: [@wydawnictwouekatowice](https://www.facebook.com/wydawnictwouekatowice)

*Księga dedykowana prof. dr. hab. Stanisławowi Swadźbie  
z okazji jubileuszu pracy naukowej*



A handwritten signature in black ink, which appears to read "S. Swadźba". The signature is written in a cursive, flowing style.

Prof. dr hab. Stanisław Swadźba



# Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	7
Rozdział 1. Systemy gospodarcze – przegląd współczesnej literatury ( <i>Danuta Miłaszewicz</i> ) .....	11
Rozdział 2. Koncepcja systemów ekonomicznych i jej współczesna użyteczność ( <i>Maciej Miszewski</i> ).....	24
Rozdział 3. Czy w XXI w. jest jeszcze miejsce dla państwa w gospodarce (z perspektywy historii ekonomii)? ( <i>Mirosław Bochenek</i> ) .....	34
Rozdział 4. Polityka stabilizacji makroekonomicznej w okresie przemian systemowych ( <i>Ryszard Barczyk</i> ) .....	42
Rozdział 5. Struktury podatkowe a wzrost gospodarczy w Polsce. Ekspozycja problemu ( <i>Marian Noga</i> ) .....	56
Rozdział 6. Transformacja modelu szwedzkiego: nowe formy akumulacji kapitału, restrykcyjna polityka fiskalna i prywatyzacja sektora usług publicznych ( <i>Sławomir Czech</i> ) .....	65
Rozdział 7. Systemy gospodarcze w Azji Wschodniej: analiza bibliometryczna ( <i>Artur F. Tomeczek</i> ) .....	77
Rozdział 8. Wyzwania instytucjonalne cyfrowych platform pracy – odpowiedź regulacyjna systemów krajowych i instytucji Unii Europejskiej ( <i>Izabela Ostoj</i> ) .....	92
Rozdział 9. Nowa rola pieniądza gotówkowego w systemie pieniężnym ( <i>Jacek Pietrucha</i> ) .....	104
Rozdział 10. Ochrona praw własności i praw własności intelektualnej w XXI w. ( <i>Dominika Bochańczyk-Kupka</i> ) .....	122
Rozdział 11. Postęp technologiczny a nierówności dochodowe – kierunki badań ( <i>Magdalena Tusińska</i> ).....	139
Rozdział 12. Jan Zieleniewski jako zarządca w pszczyńskich Dobrach i Zakładach Przemysłowych ( <i>Alojzy Czech</i> ) .....	150
<b>Informacja o Autorach</b> .....	163



# Wstęp

Systemy gospodarcze jako przedmiot badań naukowych od dziesięcioleci niezmiennie fascynują kolejne pokolenia badaczy. Pogłębiająca się globalizacja, integracja europejska, transformacja ustrojowa i gospodarcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej, przystąpienie części z nich do Unii Europejskiej, a później także przyjęcie wspólnej waluty oraz zmiany systemowe postępujące w państwach różnych regionów świata inspirują do eksplorowania tego obszaru badawczego. Istotny wkład w rozwój tej dziedziny wiedzy wniosły wieloletnie badania prowadzone przez prof. dr. hab. Stanisława Swadźbę i zespół Zakładu Systemów Gospodarczych Katedry Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, pracujący pod jego kierunkiem w latach 1997-2019. W związku z jubileuszem pracy badawczej i dydaktycznej Pana Profesora warto przypomnieć ważniejsze punkty Jego życiorysu.

Pan prof. dr. hab. Stanisław Swadźba urodził się 15 października 1953 r. w Mikołowie. Edukację w szkole średniej rozpoczął w Liceum Ogólnokształcącym im. K. Miarki w Mikołowie, a egzamin maturalny zdał w 1972 r. w Liceum Ogólnokształcącym im. Cypriana Kamila Norwida w Tychach. W latach 1972-1976 studiował w Wyższej Szkole Ekonomicznej (później Akademii Ekonomicznej) w Katowicach na Wydziale Handlu, Transportu i Usług. Po uzyskaniu w 1976 r. tytułu zawodowego magistra w zakresie obrotu towarowego i usług (dyplom z wyróżnieniem) rozpoczął pracę w Instytucie Ekonomii Politycznej na Wydziale Przemysłu jako asystent, a od 1979 r. kontynuował kształcenie w Studium Doktoranckim Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Rozprawę doktorską pt. *Wpływ kryzysu energetycznego na zmiany w polityce energetycznej EWG*, przygotowaną pod kierunkiem prof. dr. hab. Joachima Meisnera, obronił w 1982 r., uzyskując stopień naukowy doktora w zakresie ekonomii; w 1983 r. został zatrudniony na stanowisku adiunkta.

Kolejnym etapem rozwoju naukowego Pana Profesora było uzyskanie w 1994 r. stopnia doktora habilitowanego na podstawie monografii pt. *Zmiany w strukturze gospodarczej Wspólnoty Europejskiej* (Wydawnictwo AE, Katowice 1994) oraz dorobku naukowego. W latach 1997-2019 pełnił funkcję kierownika Zakładu Systemów Gospodarczych w macierzystej katedrze, która od 1992 r. działała pod nazwą Katedry Ekonomii na Wydziale Ekonomii. Jako wyraz uznania dla osiągnięć w pracy badawczej i dydaktycznej w 2009 r. Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej nadał Stanisławowi Swadźbie tytuł naukowy profesora nauk ekonomicznych.



Profesor dr hab. Stanisław Swadźba zasłynął jako opiekun młodych naukowców, pomagając im stawiać pierwsze kroki na ścieżce badawczej. Wypromował 10 doktorów, spośród których większość zasilila kadre naukowo-dydaktyczną nie tylko Katedry Ekonomii UE w Katowicach, ale także Politechniki Śląskiej, Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie i innych uczelni; 18 razy pełnił funkcję recenzenta w przewodach doktorskich, 3-krotnie – recenzenta w postępowaniach habilitacyjnych. Wypromował także rzesze magistrów i licencjatów. Profesor dr hab. Stanisław Swadźba pracował jako członek – ekspert zespołu oceniającego Fundacji Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych. Jest także aktywnym członkiem sekcji nauk ekonomicznych Komitetu Nauk Prawnych i Ekonomicznych PAN, oddziału w Katowicach. Za swą działalność badawczą i dydaktyczną został odznaczony Srebrnym Krzyżem Zasługi (1997 r.), Medalem Komisji Edukacji Narodowej (2000 r.), Złotym Krzyżem Zasługi (2006 r.) oraz Medalem Złotym za Długoletnią Służbę (2010 r.).

Do ważniejszych kierunków badań, które można wyróżnić w dorobku naukowym Profesora Stanisława Swadźby, należą zagadnienia integracji europejskiej, analiza porównawcza systemów gospodarczych w różnych regionach świata oraz globalizacja gospodarek – jej poziom, pomiar i znaczenie dla wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Publikacje monograficzne autorskie lub we współautorstwie obejmują następujące tytuły: *Kraje Grupy Wyszehradzkiej i ich gospodarka a praca, aktywność zawodowa i przedsiębiorczość młodego pokolenia. Analiza porównawcza* (współautor U. Swadźba), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2021; *Gmina Wyry w ekonomiczno-socjologicznym zwierciadle* (współautorzy: U. Swadźba, Z. Zagąła), Wydawnictwo Śląsk, Katowice 2016; *Integracja i globalizacja a system gospodarczy. Konsekwencje dla Polski*, Wydawnictwo UE, Katowice 2007; *Zmiany w strukturze gospodarczej Wspólnoty Europejskiej*, Wydawnictwo AE, Katowice 1994. Dorobek publikacyjny obejmujący monografie, redakcje naukowe i rozdziały w monografiach, artykuły naukowe oraz opublikowane recenzje obejmuje około 250 pozycji i ciągle się powiększa.

Profesor dr hab. Stanisław Swadźba był inicjatorem i wieloletnim przewodniczącym komitetu organizacyjnego ogólnopolskiej cyklicznej konferencji: „Systemy gospodarcze i ich ewolucja”, których zorganizował łącznie 14. Stały się one przestrzenią do spotkań i dyskusji badaczy różnych aspektów funkcjonowania systemów gospodarczych, pochodzących z najważniejszych ośrodków akademickich w kraju, przy udziale gości zagranicznych. Zaowocowały one licznymi publikacjami.

Niniejsza monografia stanowi swoiste podsumowanie wieloletnich badań prowadzonych pod kierunkiem prof. dr. hab. Stanisława Swadźby w Zakładzie Systemów Gospodarczych (funkcjonującym do 2019 r. w Katedrze Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach), towarzyszących im publikacji i debat prowadzonych w ramach cyklicznej konferencji „Systemy gospodarcze i ich ewolucja”. Autorami kolejnych rozdziałów są nauczyciele akademicki związani z zespołem Pana Profesora oraz konferencją, prowadzący badania naukowe nawiązujące do problematyki systemów gospodarczych. Są to pracownicy, w tym także emerytowani, wiodących ośrodków akademickich, takich jak: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytet Szczeciński, Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, a także Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, w tym członkowie zespołu prowadzącego przez wiele lat badania pod kierunkiem Pana Profesora, którzy w ten sposób pragną Mu podziękować za wieloletnie prowadzenie i współpracę.

*Izabela Ostoj*  
*Jacek Pietrucha*



# Rozdział 1

## Systemy gospodarcze – przegląd współczesnej literatury

*Danuta Miłaszewicz*

### Wprowadzenie

Główny tytuł monografii i okazja, z powodu której ona powstała, zobowiązują do zajęcia się wieloaspektową problematyką systemów gospodarczych, z przedstawieniem zbioru spostrzeżeń poczynionych na ten temat przez Szacownego Jubilata w licznych publikacjach.

Zacznijmy więc od stwierdzenia Swadźby [2019, s. 27], że system gospodarczy jest, obok systemu politycznego i kulturowego, elementem systemu społeczno-gospodarczego, a wszystkie wymienione podsystemy są ze sobą ściśle powiązane. Systemy społeczno-gospodarcze to duże systemy z ludźmi w centrum, obejmujące różne aspekty działalności człowieka i wiele złożonych czynników środowiska życia. W systemach społeczno-gospodarczych istnieje powiązanie decyzyjne, a subiektywna świadomość ludzi ma ogromny wpływ na te systemy. Ze względu na ich złożoność i dynamiczny charakter nie ma jednego uniwersalnego rozwiązania problemów systemu społeczno-gospodarczego. W szczególności wiele z tych problemów pociąga za sobą dynamiczne zmiany w ludziach i społeczeństwie, a same systemy stale się zmieniają i ewoluują, nieuchronnie wymagając pogłębionego procesu zrozumienia [Gong, Buchmeister, Fiaidhi, red., 2022].

Spostrzeżenia te dotyczą także systemów gospodarczych, których pojęcie w zależności od konkretnych zainteresowań badaczy jest różnorodnie definiowane, ale, jak wskazuje Swadźba [2019, s. 20], „(...) można za T. Kowalikiem lapidarnie powiedzieć, że jest to gospodarka teoretycznie opisana”. Takich opisów można zrobić wiele, ponieważ poszczególne gospodarki różnią się między sobą. Różnice te wynikają głównie z faktu, że każda gospodarka ma wiele instytucji publicznych i prywatnych, które różnią się ogromnie i systematycznie między krajami [Djankov i in., 2003, s. 5]. Według Rosser i Rosser [2004, s. 5] przedmiotem porównań są najczęściej struktury instytucjonalne, podstawowe reguły, zwyczaje, prawa obowiązujące w ramach systemów gospodarczych.

Jak wskazują Czech-Rogosz i Swadźba [red., 2013, s. 3], złożoność, wieloaspektowość i rozległość problematyki dotyczącej systemów gospodarczych i ich transformacji decyduje o konieczności prowadzenia i pogłębiania badań naukowych nad nimi. Takimi badaniami zajmuje się, będąca częścią ekonomii, analiza porównawcza systemów gospodarczych poświęcona badaniu sposobów, w jakie na potencjał produkcyjny i wydajność w gospodarce wpływają czynniki motywacyjne, mechanistyczne i instytucjonalne rządzące popytem i podażą [Rosseffiede, 2015, s. 3]. Według Swadźby [2019] ciągle rozwijająca się analiza porównawcza systemów gospodarczych zajmuje się obecnie porównywaniem zmian systemowych wewnątrz danego kraju w czasie oraz porównaniem realnie istniejących systemów gospodarczych różnych krajów w przestrzeni. Ocena funkcjonujących systemów gospodarczych powinna głównie odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu zaspokajają one potrzeby społeczne oraz spełniają określone wymogi strukturalne, funkcjonalne oraz zapewniają rozwój.

Podobne spojrzenie na zakres przedmiotowy analizy porównawczej przedstawiono w opisie najnowszej publikacji *The Routledge Handbook of Comparative Economic Systems*, która ukazała się na pod koniec 2022 r. Czytamy w nim, że ta część ekonomii analizuje instytucjonalne podstawy gospodarek oraz różne sposoby funkcjonowania, organizacji i zarządzania działalnością gospodarczą, wyniki generowane przez różne systemy gospodarcze oraz to, jak te wyniki zmieniają się pod wpływem ewolucji i transformacji systemów gospodarczych. Dziedzina ta ewoluowała w ciągu ostatnich 30 lat i pozostaje solidnym podejściem do analizowania ważnych kwestii i nowych zagadnień (takich jak rola instytucji, subiektywny dobrostan, nierówności, populizm, demografia) oraz nowych podejść (nowatorskich metodologii).

Głównym celem rozdziału nie jest jednak opis i komparatystyka systemów gospodarczych, a przegląd teorii na temat ich definiowania i klasyfikacji. W rozdziale wykorzystano studia literaturowe pozycji opublikowanych w ostatnim dwudziestoleciu, szczególnie autorstwa i współautorstwa Jubilata. Rozdział podzielono na dwie główne części. W pierwszej, zamieszczonej po wprowadzeniu, dokonano przeglądu literatury przedmiotu na temat systemów gospodarczych. Część drugą poświęcono przeglądowi literatury opisującej typy tych systemów. Rozdział zakończono podsumowaniem przedstawiającym subiektywnie wybrane spostrzeżenia wynikające z analizowanej literatury przedmiotu.

## 1.1. Systemy gospodarcze – przegląd literatury

Od czasu sformułowania przez Robbinsa [1932, s. 24] definicji wyjaśniającej, że „ekonomia jest nauką badającą ludzkie zachowanie jako relacje pomiędzy celami a ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach”, stała się ona nauką badającą, w jaki sposób podmioty decydują o tym, co, jak i dla kogo produkować, czyli jak wykorzystywać ograniczone zasoby będące w ich dyspozycji do zaspokojenia nieograniczonych różnorodnych potrzeb. Ekonomia jest zatem nauką koncentrującą się na wyborach, zarówno indywidualnych, jak i grupowych, zaspokajających nasze potrzeby i pragnienia. Wybory, których dokonuje każde społeczeństwo lub naród, prowadzą do powstania różnych typów gospodarek, czyli różnych typów systemów gospodarczych.

Jak wskazano wyżej, istnieją różne definicje systemu gospodarczego. Wybrane z najnowszej literatury przedstawiono w tabeli 1.1 i uszeregowano je według chronologii czasowej. Czy definicje te są bardziej, czy mniej szczegółowe, podkreślają zarówno złożoność systemu gospodarczego, jak i współzależność różnych elementów składających się na taki system.

Według Swadźby [2008, s. 12] do systemu ekonomicznego należy podchodzić jako do części (podsystemu czy subsystemu) systemu społecznego, co oznacza, że mamy do czynienia ze skomplikowanym splotem zjawisk ekonomicznych, społecznych, politycznych itd. Analizując systemy gospodarcze, nie można wyodrębnić i badać tylko zjawisk ekonomicznych. Badając systemy gospodarcze, trzeba również analizować te zjawiska, które – w mniejszym lub większym stopniu – wywarły wpływ na system ekonomiczny. Mogą to być historia, tradycja, kultura, religia itd. Podobnie twierdzi Rosefielde [2015, s. 7], wskazując, że właśnie etyka, polityka i kultura odgrywają ważną rolę w określaniu wydajności systemu gospodarczego.

Ponieważ gospodarka jest systemem zagnieżdżonym w większym systemie społecznym, obejmującym aspekty historii, polityki, kultury, etyki, norm i ludzkich motywacji, więc także struktury społeczne bezpośrednio wpływają na działalność gospodarczą i jej wyniki [ECI, 2021, s. 3]. Każda gospodarka funkcjonuje w oparciu o unikalny zestaw warunków i założeń, ale według McKaya [2020] to właśnie system gospodarczy narzuca uwarunkowania ekonomiczne, prawne, społeczne oraz polityczne, w jakich funkcjonują jednostki i społeczeństwa. Natomiast rolą systemów gospodarczych jest zarządzanie dostępnymi zasobami w celu wytwarzania dóbr i usług, których potrzebują społeczeństwa, oraz poprawa dobrobytu ludzi [ECI, 2021, s. 3].

**Tabela 1.1.** Definicje systemu gospodarczego

<b>Autor</b>	<b>Definicja</b>
Kowalik [2005, s. 15]	Zespół (kompleks) organizacji, gospodarstw domowych oraz jednostek ludzkich działających według określonych zasad, bodźców, nakazów i zakazów, w dziedzinie produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji dóbr oraz usług
Pryor [2006]	Obejmuje konfigurację instytucji i organizacji, które określają stosunki własności w danym społeczeństwie i wpływają na dystrybucję towarów i usług
Bossak [2006, s. 48]	Jest częścią całości systemu instytucjonalnego państwa, stanowiąc wewnętrznie spójny zbiór instytucjonalnych czynników, określających mechanizmy i działalność gospodarczą społeczeństwa oraz osiągnięte wyniki
Shaikh [2009]	Zbiór zasad, według których gospodarka może działać i podejmować decyzje dotyczące głównych problemów, z jakimi się boryka, w postaci niedoboru zasobów i nieograniczonych potrzeb
Kaczmarek, Tusińska [2009, s. 29]	Zbiór podmiotów gospodarczych i innych instytucji występujących w gospodarce oraz organizmów i zasad postępowania jednostek umożliwiający podejmowanie decyzji związanych ze społecznym procesem gospodarowania
Rosefielde [2015, s. 8]	Zbiór samoregulujących się i kulturowo regulowanych działań poszukiwania użyteczności realizowanych w drodze dobrowolnej wymiany, wzajemnych lub jednostronnych zobowiązań oraz przydziałów przy ograniczonych zasobach
Oyebo [2018]	System produkcji, alokacji zasobów, wymiany oraz dystrybucji dóbr i usług w społeczeństwie lub na danym obszarze geograficznym
Swadźba [2019]	W wąskim znaczeniu może być rozumiany jako sfera regulacyjna gospodarki, która ma bezpośredni wpływ na wyniki gospodarcze kraju i poziom dobrobytu społeczeństwa, a więc na sferę realną
Heilbroner, Boettke [2020]	Każdy ze sposobów, w jaki ludzkość zorganizowała swoje materialne zaopatrzenie
McKay [2020]	Określony zestaw instytucji społecznych, który zajmuje się produkcją, dystrybucją i konsumpcją dóbr oraz usług w określonym społeczeństwie
Douarin, Havrylyshyn [2021]	Kombinacja cech charakterystycznych instytucji politycznych i ekonomicznych, historii oraz wyborów politycznych
CFI [2022]	Kombinacja różnych instytucji, agencji, podmiotów, procesów decyzyjnych i wzorców konsumpcji, które składają się na strukturę ekonomiczną danej społeczności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wybranych pozycji literatury.

Według Woźniaka [2004, s. 32-36] skuteczne i efektywne systemy ekonomiczne muszą spełniać przynajmniej pięć następujących kryteriów: 1) wzrostu produktu per capita, 2) wzrostu zrównoważonego, 3) stabilności wzrostu, 4) efektywności, 5) równości społecznej (szans). Zdaniem Rosefielde'a [2015, s. 11-12] do prowadzenia normatywnych ocen systemów gospodarczych można wykorzystać kilka kryteriów, w tym miary potencjału, wydajności i wartości etycznej. Każdy system ekonomiczny można ocenić na tyle, na ile obserwowane wyniki odbiegają od swoich możliwości. System można również oceniać w sto-

sunku do osiągnięć rywali, a kwestie normatywne za pomocą statystyk dotyczących standardu życia, rozkładu dochodów i bezrobocia. Niewydajne systemy są zawsze gorsze od wydajnych.

Według Swadźby [2013, s. 150] nie ma wątpliwości, że system gospodarczy w skali makro ma wpływ na wzrost i rozwój gospodarczy i społeczny. Wpływ poszczególnych elementów systemów gospodarczych może być jednak różny (pozytywny, negatywny lub neutralny). Także nie wszystkie elementy systemu społeczno-gospodarczego lub czynniki determinujące ten system muszą zawsze i wszędzie wpływać na tempo wzrostu i rozwoju gospodarczego danego kraju. Wpływ ten jest uzależniony od osiągniętego etapu i poziomu rozwoju, czynników społeczno-kulturowych (historia, tradycja, dominująca w danym kraju religia itd.) oraz politycznych (system sprawowania władzy). Związek niektórych z tych czynników ze wzrostem i rozwojem gospodarczym jest łatwy do wykrycia, gdyż jest on bezpośredni. Inne wpływają w sposób pośredni i zbadanie ich związków ze wzrostem i rozwojem jest trudniejsze do wykrycia, ponieważ wymaga analizy wielu innych czynników. Zdaniem Swadźby [2021] tempo wzrostu gospodarczego oraz jego wahania są zróżnicowane w poszczególnych krajach. Jednak między niektórymi z nich istnieje duże podobieństwo, a najczęściej są to kraje mające podobny system gospodarczy.

Według McKaya [2020] modele systemów gospodarczych w rzeczywistości funkcjonują w istniejących okolicznościach wewnętrznych i zewnętrznych, ale globalizacja powinna ostatecznie przyczyniać się do ich większego ujednoczenia. Zdaniem Swadźby [2011, s. 212] pogląd o konwergencji systemów gospodarczych pod wpływem globalizacji dominuje w literaturze ekonomicznej. Według niego [2018; 2020, s. 53] globalizacja to jeden z głównych, obok integracji, procesów społeczno-ekonomicznych w gospodarce światowej przełomu XX i XXI w. Przeprowadzone przez Swadźbę [2020a, s. 54, 61; 2020b] badania wskazują, że bardziej zglobalizowane są kraje wysoko rozwinięte. Poziom globalizacji krajów rozwijających się jest ciągle niski, chociaż począwszy od lat 90. XX w., w tej grupie krajów znacznie się zwiększył. W opinii Swadźby [2015, s. 15] wprowadzie globalizacja prowadzi do konwergencji systemowej, ale ważniejszą przyczyną tego procesu okazuje się integracja gospodarcza. Dowodzi tego analiza systemów gospodarczych różnych grup krajów. Zdecydowanie silniejsza tendencja do konwergencji systemowej występuje w przypadku krajów aktywnie uczestniczących w procesie integracji gospodarczej, głównie w ramach UE [Swadźba, 2011b, s. 213], której przejawem są: prywatyzacja, deregulacja, liberalizacja, ograniczenie zakresu sfery redystrybucji [Swadźba, 2009b, s. 150]. Podobnego zdania jest Kim [2012], według którego globalizacja jest ogromnym wyzwaniem dla instytucji, ale niekoniecznie oznacza konwergencję wszystkich instytucji w różnych krajach.



## 1.2. Typologia systemów gospodarczych

Zdaniem Swadźby [2009a, s. 9] system gospodarczy to pojęcie, które odnosi się do obiektów różnej wielkości i o różnym zasięgu oddziaływania, dlatego można wyróżnić wiele jego rodzajów. Zdaniem Rosefelde'a [2015, s. 8] zasady samoregulujące i kulturowe determinanty postępowania, rządzące wzorcami poszukiwania użyteczności w jednostkach gospodarczych lub narodach, są odpowiadającymi im mechanizmami i instytucjami definiującymi oraz wyróżniającymi system gospodarczy. Według Kima [2012] systemy gospodarcze odnoszą się głównie do mechanizmów koordynacji, które łączą zachowanie podmiotów ze zagregowanymi wynikami ekonomicznymi. Są one częścią instytucji, czyli reguł gry strukturujących interakcje agentów, i obejmują nie tylko rynki, ale także kulturę, normy społeczne i wspólne przekonania. Koordynacja jest potrzebna we wszystkich systemach gospodarczych, ale istnieją różne wersje instytucji koordynujących, a więc także różne typy i odmiany systemów gospodarczych. Typy systemów gospodarczych wyróżniane we współczesnej literaturze przedmiotu według różnych kryteriów zaprezentowano w tabeli 1.2. Przedstawione w niej typy systemów gospodarczych zostały sklasyfikowane w oparciu o wybrany kluczowy element systemu. Pozwala to na określenie „idealnego wzorca” systemu gospodarczego, który, jak podkreśla Pryor [2006], jest fikcyjnym uogólnieniem na temat dominujących cech konkretnego społeczeństwa, projektowanym z wybranych faktów historycznych i mającym służyć jako podstawa do uniwersalnej analizy.

**Tabela 1.2.** Typy systemów gospodarczych

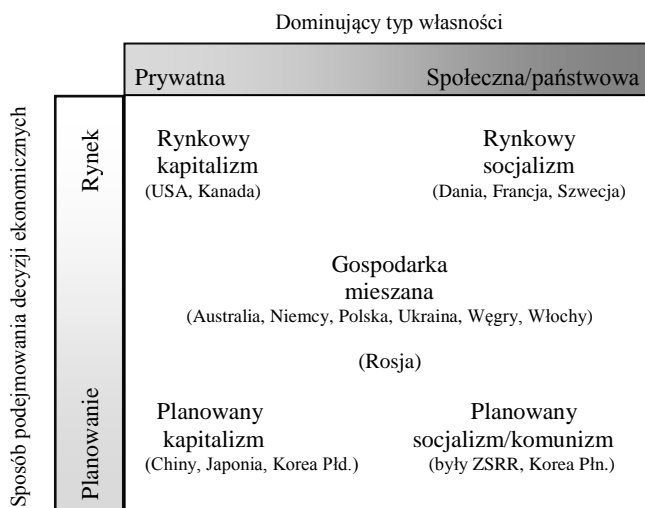
Autor	Kryterium	Systemy
1	2	3
Kaczmarek, Tusińska [2009, s. 28]; Bochańczyk-Kupka, Swadźba, red. [2013, s. 3]	zasięg oddziaływania	system gospodarki globalnej (światowej); megasystemy gospodarcze (gospodarka kapitalistyczna, gospodarka socjalistyczna, systemy hybrydowe); makrosystemy gospodarcze (gospodarki narodowe); mezosystemy gospodarcze (regiony lub sektory/gałęzie gospodarki); mikrosystemy gospodarcze (przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe)
Shaikh [2009]	sposób prowadzenia gospodarki	kapitalizm; socjalizm; gospodarka mieszana (hybryda kapitalizmu i socjalizmu); islamski system gospodarczy
Rosefelde [2015, s. 8]	wzorce poszukiwania użyteczności	systemy samoregulujące się; systemy regulowane kulturowo
Oyibo [2018]	proces decyzyjny	gospodarka rynkowa; gospodarka nakazowa; gospodarka planowa; gospodarka nieplanowana
	własność zasobów	kapitalizm; socjalizm; komunizm; gospodarka mieszana
Heilbroner, Boettke [2020]	sposoby realizacji podstawowych zadań produkcji i dystrybucji	gospodarki oparte na zasadach tradycji; gospodarki centralnie planowane i zorganizowane zgodnie z nakazem; gospodarki rynkowe, w których centralną formą organizacyjną jest rynek

**cd. tabeli 1.2**

1	2	3
Magyar, Madlovics [2020, s. 501-502]	typ własności <i>de jure</i>	kapitalizm; socjalizm
	typ własności <i>de facto</i>	gospodarka rynkowa; gospodarka planowa; gospodarka relacyjna
ECI [2021]	sposób zarządzania zasobami	gospodarki planowe; gospodarki rynkowe; gospodarki mieszane
	dominujący typ własności	systemy oparte na prywatnej własności środków produkcji; systemy oparte na własności społecznej; systemy oparte na własności państwa
CFI [2022]	podmioty podejmujące decyzje produkcyjne	gospodarki tradycyjne; gospodarki kierowane; gospodarki rynkowe; gospodarki mieszane

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wybranych pozycji literatury.

Jak wskazuje Swadźba [2009b, s. 34], poszczególne rodzaje systemów gospodarczych różni ilość elementów składowych, rodzaj więzi pomiędzy poszczególnymi elementami oraz stopień złożoności systemu. Jego zdaniem [Swadźba, 2013, s. 147-148; Swadźba, 2019] istnieją dwa główne wyznaczniki systemu gospodarczego, dlatego dokonując ich podziału, należy brać pod uwagę obok mechanizmu koordynacji decyzji gospodarczych (ze szczególnym uwzględnieniem roli rynku i państwa) także typ własności charakterystyczny dla danej gospodarki. Uwzględniając jednocześnie oba te kryteria, otrzymujemy bardziej szczegółową klasyfikację systemów gospodarczych (rysunek 1.1).



**Rysunek 1.1.** Typy i odmiany systemów gospodarczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Baumol, Litan, Schramm [2007, s. 64]; ECI [2021, s. 6].

Wszyscy twórcy definicji systemu gospodarczego wymienieni w tabeli 1.1 są zdania, że większość współczesnych gospodarek nie reprezentuje czystych typów, w których występuje tylko jeden z mechanizmów koordynacji (rynek lub państwo) i jeden typ własności (prywatna, publiczna lub społeczna). Są to wprawdzie kapitalistyczne gospodarki rynkowe, ale reprezentują jakiś model systemu mieszanego (hybrydowego). Według Rosefielde'a [2015, s. 9] podstawowe mechanizmy ekonomicznej koordynacji prawie zawsze się uzupełniają, ponieważ jednostki rzadko są w stanie dobrowolnie uzgadniać i honorować zasady prowadzenia działalności i egzekwowania umów. W realnym świecie do ustanowienia rynków zwykle są potrzebne pewne zobowiązania i zarządzanie, a systemy są zazwyczaj mieszane. Zdaniem Lisa i Rosołowskiego [2012] w gospodarkach o systemie mieszanym zachowano wprawdzie wspólne, fundamentalne cechy charakterystyczne dla gospodarek rynkowych, ale występują między nimi istotne różnice dotyczące przede wszystkim zakresu i poziomu ingerencji państwa oraz systemu i narzędzi regulacji procesów gospodarczych i społecznych.

Także zdaniem Nelsona [2012, s. 278] we współczesnym kapitalizmie wiele rodzajów działalności i sektorów, które ogólnie uważa się za regulowane przez rynek, w rzeczywistości ma mieszaną strukturę zarządzania, ponieważ jeden sposób zarządzania sektorowego nie jest w stanie poradzić sobie z ogromną różnorodnością działalności człowieka. Współczesne gospodarki składają się zatem z wielu bardzo różnych sektorów zarządzanych w różny sposób. Nie ma możliwości, aby jedna forma organizacji i zarządzania była odpowiednia dla nich wszystkich. Podobną opinię wyrażają Magyar i Madlovics [2020, s. 503], wskazując, że opisując współczesne gospodarki, nie można lekceważyć faktu, że są one „regulowane” przez władzę centralną, a w liberalnych demokracjach gospodarki mieszane są dziś normą.

Przedstawione w tabeli 1.2 i na rysunku 1.1 typologie systemów gospodarczych nie wyczerpują ich różnorodności. Każdy system gospodarczy jest zbudowany z mniejszych jednostek – subsystemów, które zdaniem Rosefielde'a [2015, s. 9] tworzą klocki, z których może być zbudowany system. Jak podkreśla Swadźba [2011a, s. 7-8], w gospodarce światowej nie da się obecnie wyodrębnić subsystemów na podstawie jednego kryterium. Na przykład realnie funkcjonujące makrosystemy gospodarcze mogą zostać wyróżnione na podstawie większej liczby kryteriów, do których zalicza: położenie geograficzne, poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, system społeczno-polityczny oraz kryterium opisanych w literaturze modeli gospodarczych. Wskazuje także, że w krajach, w których dominującym systemem w skali makro jest mniej lub bardziej rozwinięta kapitalistyczna gospodarka rynkowa, znajdujemy systemy gospodarcze (czy raczej sposoby gospodarowania) funkcjonujące w pewnych enklawach,

będące alternatywnymi rozwiązaniami. Proces gospodarowania żyjących w nich społeczności opiera się na innych zasadach w porównaniu ze współczesnym systemem kapitalistycznym, posiadając także cechy systemu socjalistycznego czy występującego wcześniej feudalizmu, a nawet wspólnoty pierwotnej [Swadźba, 2012a, s. 8]. Te „nietypowe” systemy mają różny zasięg przestrzenny, większość z nich występuje w większej lub mniejszej liczbie państw, a niektóre z nich są charakterystyczne tylko dla jednego państwa i nie występują poza nim. O ich specyfice i ograniczonym zasięgu przestrzennym zdecydowały czynniki społeczno-kulturowe, głównie historia i religia. Niektóre z nich to pozostałości (resztki, *residuum* systemowe) po poprzednich systemach, które zatonały w morzu globalizacji. Inne alternatywne rozwiązania funkcjonują i będą funkcjonować równoległe z obecnym megasystemem, jakim jest kapitalizm, mogąc się stać pewnym jego uzupełnieniem w wybranych dziedzinach życia społeczno-gospodarczego [Swadźba, 2012b, s. 143, 146].

W innym swoim opracowaniu Swadźba [2019] podkreśla także, że mimo dominacji kapitalistycznej gospodarki rynkowej mamy obecnie do czynienia z różnymi jej modelami. Zauważa także, że model gospodarki rynkowej jest węższym pojęciem niż model kapitalizmu [Swadźba, 2021]. To drugie określenie obejmuje nie tylko system gospodarczy, ale także system polityczny i kulturowy, a w wielu publikacjach szeroko omawia się kulturowe zróżnicowanie kapitalizmu. Zdaniem Swadźby [2021, s. 72] „(...) chociaż pewne cechy charakterystyczne są dla większej liczby modeli, poszczególne modele nie są czymś stałym, ciągle ewoluują, w teorii ekonomii pojawiają się nowe modele, co związane jest z ciągłymi zmianami w gospodarce i polityce gospodarczej”. Wiele gospodarek nie da się jednoznacznie zakwalifikować do któregoś z funkcjonujących modeli rynku (kapitalizmu). Były one, są i z pewnością dalej będą zróżnicowane [Swadźba, 2021].

## Podsumowanie

Złożoność systemów społeczno-gospodarczych jest ważnym tematem w aktualnych badaniach naukowych. Jednak ze względu na brak rygorystycznej teorii formalnej nie została jeszcze opracowana ujednoczona definicja systemu gospodarczego. Przez długi czas badania nad złożonością i dynamiką systemów gospodarczych koncentrowały się na badaniu cech charakterystycznych uniwersalnych ich typów (kapitalizm *v.* socjalizm) i przyczyn ich występowania. Obecnie obszar tych badań został znacznie rozszerzony na porównywanie mieszanych systemów gospodarczych, przyczyn i skutków ich konwergencji i dywergencji oraz instytucjonalno-społecznych problemów ich funkcjonowania.

Zdaniem McKaya [2020] od początków ekonomii prace nad systemami gospodarczymi poszukiwały odpowiedzi na pytanie, jakie mechanizmy i instytucje prowadzą indywidualne zachowania gospodarcze do osiągnięcia społecznie pożądanых rezultatów. Według Rosefelde'a [2015, s. 9-10] najważniejszym elementem każdego systemu gospodarczego i podstawowym motorem działalności gospodarczej jest poszukiwanie użyteczności. Jest ono uważane za racjonalne, jeśli jest beznamiętne i sprawia, że ludzie czują się lepiej lub poprawiają swoje samopoczucie niezależnie od tego, na co wydają pieniądze. Poszukiwanie użyteczności zawsze wiąże się z wyborami, a na jego intensywność często wpływa konkurencja, perswazja, strach. Jednak nawet najbardziej wydajne systemy gospodarcze nie zawsze mogą być najlepsze, pogarszając jakość ludzkiego istnienia. To, co daje dobre samopoczucie jednostek, może zaszkodzić wspólnemu dobrobytowi, a sprawy stają się jeszcze bardziej zagmatwane przez wewnętrzne i międzypokoleniowe relacje międzyludzkie. Autor ten zaznacza dalej, że systemy gospodarcze nie są zamkniętymi zbiorami odwracalnych, jednoznacznie determinowanych relacji, dlatego kognitywny i analityczny indeterminizm wszystkich aspektów poszukiwania przez ludzi użyteczności ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia porównywanych systemów gospodarczych. Potencjał rzeczywistego systemu gospodarczego nie może być odpowiednio oszacowany przez powoływanie się jedynie na aksjomaty, które historycznie wyolbrzymiają racjonalne, etyczne i moralne skłonności ludzi. Na systemy ekonomiczne wpływa także „(...) historia, kultura, psychologia, etyka, polityka i różne imponderabilia, co wymaga bardziej złożonego podejścia do różnorodności działania w odniesieniu do wspólnych wyników ekonomicznych” [Rosefelde, 2015, s. 13].

Rozważania te podkreślają wagę ludzi, relacji między nimi oraz problemów społecznych w ramach powiązań subsystemów gospodarczego i społecznego. Jak wskazuje Shaikh [2009], tragedią jest, że ludzie są uważani za podporządkowanych systemom i wydają się zwykłymi narzędziami niezdolnymi do wpływania na nie, a przecież systemy same nie działają. To ludzie rzeczywiście stworzyli systemy i mogą je zmienić na lepsze. Systemy nie muszą być modyfikowane ani zmieniane, jeśli są stabilne i zapewniają korzyści, dla których zostały stworzone. Ale jeśli nie zapewniają pożądanых rezultatów, mogą i powinny zostać zmienione, aby je zapewnić.

## Literatura

- Baumol W.J., Litan R.E., Schramm C.J. (2007), *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*, Yale University Press, New Haven & London.
- Bochańczyk-Kupka D., Swadźba S., red. (2013), *Wstęp* [w:] D. Bochańczyk-Kupka, S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze i ich ewolucja. Aspekty mikro- i mezoekonomiczne*, „Studia Ekonomiczne”, nr 156, s. 9-10.
- Bossak J.W. (2006), *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*, SGH w Warszawie, Warszawa.
- CFI (Corporate Finance Institute) (2022), *Economic System*, <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/economic-system/> (dostęp: 22.10.2022).
- Czech-Rogosz J., Swadźba S., red. (2013), *Wstęp* [w:] J. Czech-Rogosz, S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze i ich ewolucja. Aspekty makro- i mezoekonomiczne*, „Studia Ekonomiczne”, nr 145, s. 9-10.
- Dallago B., Casagrande S. (2022), *The Routledge Handbook of Comparative Economic Systems*, 1st Edition, Taylor & Francis, London.
- Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. (2003), *The New Comparative Economics*, „Journal of Comparative Economics”, Vol. 31, s. 595-619.
- Douarin E., Havrylyshyn O. (2021), *Introduction to the Palgrave Handbook of Comparative Economics* [w:] E. Douarin, O. Havrylyshyn (eds.), *The Palgrave Handbook of Comparative Economics*, Palgrave Macmillan, Cham.
- ECI (Economics in Context Initiative) (2021), *Comparative Economic Systems: Capitalism and Socialism in the 21st Century*, Global Development Policy Center, Boston University, Boston.
- Gong D., Buchmeister B., Fiaidhi J., eds. (2022), *Modeling the Complexity and Dynamics of Socioeconomic Systems*, <https://www.hindawi.com/journals/ddns/si/923764/> (dostęp: 23.10.2022).
- Heilbroner R.L., Boettke P.J. (2020), *Economic System*, *Encyclopedia Britannica*, <https://www.britannica.com/topic/economic-system> (dostęp: 4.12.2022).
- Kaczmarek A., Tusińska M. (2009), *System gospodarczy i jego istota* [w:] S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze, zagadnienia teoretyczne*, AE, Katowice, s. 28-45.
- Kim B.-Y. (2012), *The Studies of Economic Systems and Institutions: Some Views on Future Directions*, „The Journal of Comparative Economic Studies”, Vol. 7, s. 11-21.
- Kowalik T. (2005), *Systemy gospodarcze, efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Lis S., Rosołowski M. (2012), *Europejskie systemy gospodarcze: dobrobyt a efektywność*, „Ekonomista”, nr 6, s. 825-847.
- Magyar B., Madlovics B. (2020), *Comparative Economic Systems* [w:] *The Anatomy of Post-Communist Regimes: A Conceptual Framework*, Central European University Press, s. 500-536, <http://www.jstor.org/stable/10.7829/j.ctv209xmtv.36> (dostęp: 1.12.2022).

- McKay A. (2020), *Scandinavian 'Socialism': The Truth of the Nordic Model, Life in Norway*, <https://www.lifeinnorway.net/scandinavian-socialism/> (dostęp: 3.12.2022).
- Nelson R.R. (2012), *Capitalism as a Mixed Economic System* [w:] D.C. Mueller (ed.), *The Oxford Handbook of Capitalism*, Oxford University Press, Oxford, New York, s. 277-298.
- Oyebo O.A. (2018), *Comparative Economic System*, <https://nou.edu.ng/courseware/content/ECO%20427%20COMPARATIVE%20ECONOMICS%20SYSTEM%20CORRECTED%20APRIL.pdf> (dostęp: 2.10.2022).
- Pryor F.L. (2006), *Economic Systems of Developing Nations*, "Comparative Economic Studies", Vol. 48, s. 77-99.
- Robbins L.Ch. (1932), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London, [https://mises.org/system/tdf/Essay%20on%20the%20Nature%20and%20Significance%20of%20Economic%20Science\\_2.pdf?file=1&type=document](https://mises.org/system/tdf/Essay%20on%20the%20Nature%20and%20Significance%20of%20Economic%20Science_2.pdf?file=1&type=document) (dostęp: 20.06.2022).
- Rosefielde S. (2015), *Comparative Economic Systems: Culture, Wealth, and Power in the 21st Century*, Wiley-Blackwell, Oxford.
- Rosser J.B., Rosser M.V. (2004), *Comparative Economics in a Transforming World Economy*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Shaikh S. (2009), *A Comparative Study of the Major Economic Systems in the aftermath of the Great Recession*, MPRA Paper, No. 19588.
- Swadźba S. (2008), *System gospodarczy i jego sprawność – zagadnienia teoretyczne* [w:] S. Swadźba (red.), *Sprawność systemów gospodarczych krajów Unii Europejskiej*, AE, Katowice, s. 11-19.
- Swadźba S. (2009a), *Wstęp* [w:] S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze. Zagadnienia teoretyczne*, AE, Katowice, s. 5-9.
- Swadźba S. (2009b), *Systemy gospodarcze – konwergencja czy dywergencja?* [w:] S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze. Zagadnienia teoretyczne*, AE, Katowice, s. 138-156.
- Swadźba S. (2011a), *Wstęp* [w:] S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze. Analiza porównawcza*, Wydawnictwo UE, Katowice, s. 7-9.
- Swadźba S. (2011b), *Zmiany w krajowych systemach gospodarczych we współczesnej gospodarce światowej (zamiast zakończenia)* [w:] S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze. Analiza porównawcza*, Wydawnictwo UE, Katowice, s. 212-221.
- Swadźba S. (2012a), *Wstęp* [w:] S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze. Alternatywne rozwiązania?* Wydawnictwo UE, Katowice, s. 7-9.
- Swadźba S. (2012b), *Alternatywne rozwiązania – ocena i perspektywy (zamiast zakończenia)* [w:] S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze. Alternatywne rozwiązania?* Wydawnictwo UE, Katowice, s. 143-146.
- Swadźba S. (2013), *Systemowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju gospodarczego – wnioski z badań* [w:] S. Swadźba (red.), *Systemowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju gospodarczego. Zagadnienia teoretyczne*, Wydawnictwo UE, Katowice, s. 146-150.

- Swadźba S. (2015), *Integracja i globalizacja w dobie kryzysu* [w:] M. Giedz, A.R. Kozłowski, R. Majewski (red.), *Ekonomiczne i polityczne wyzwania we współczesnym świecie globalnym*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa, s. 15-28.
- Swadźba S. (2018), *Kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Od transformacji i integracji do globalizacji*, „Studia i Prace WNEiZ US”, nr 51(3), s. 289-299.
- Swadźba S. (2019), *System gospodarczy Polski w latach 1918-2018*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 1(95), s. 10-31.
- Swadźba S. (2020a), *Globalizacja oraz zmiany jej poziomu w krajach rozwijających się* [w:] D. Kopycińska, T. Bernat (red.), *Ekonomiczne wyzwania współczesnego świata*, Wydawnictwo SIZ, Łódź, s. 53-62.
- Swadźba S. (2020b), *Globalization and Economic Growth in Highly Developed Countries*, “SHS Web Conference”, 74(05025), The 19th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences 2019 – Sustainability in the Global-Knowledge Economy.
- Swadźba S. (2021), *Modele gospodarki rynkowej a wzrost gospodarczy i jego wahania*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 1(103), s. 68-79.
- Woźniak M.G. (2004), *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.



# Rozdział 2

## Koncepcja systemów ekonomicznych i jej współczesna użyteczność

*Maciej Miszewski*

### Wprowadzenie

Celem rozdziału jest poddanie koncepcji systemów ekonomicznych próbie konfrontacji z realiami współczesnego świata. Koncepcja ta została zbudowana na gruncie założeń dotyczących warunków gospodarowania zasadniczo odmiennych niż obecne. Problem użyteczności określonej koncepcji naukowej jest z istoty swojej problemem metodologicznym. Konstrukty myślowe, takie jak koncepcje naukowe, teorie dotyczące pewnych wycinków bytu społeczno-ekonomicznego, a nawet poszczególne kategorie teoretyczne, mogą wykazywać swoją przydatność również w oderwaniu od warunków, z myślą o których były tworzone. Po uzasadnieniu założenia o daleko idących, w porównaniu do lat 70. ubiegłego stulecia, zmianach gospodarczych i cywilizacyjnych w dalszej części rozdziału zostanie podjęta metodologiczna refleksja nad treścią i istotą rozważanej koncepcji. Wreszcie, w części końcowej, zostanie podjęta próba odniesienia wcześniejszych rozważań do współczesnych realiów oraz wyzwań stojących obecnie przed teorią ekonomii.

### 2.1. Nowa rzeczywistość i potrzeba nowej ekonomii

Żyjemy w epoce, w której dorobek nauk ekonomicznych, a w szczególności teorii ekonomii, wymaga gruntownego przeglądu, rewizji i redefinicji znacznej części używanych w nich pojęć. Powstałe wcześniej kategorie, teorie i idee naukowe odnosiły się do warunków, które już nie istnieją. Dotyczy to także koncepcji systemów ekonomicznych, opartej wszak na obserwacji gospodarek zamkniętych, zorientowanych na nieprzerwany wzrost gospodarczy i nieodczuwających trwałych ograniczeń dostępności zasobów produkcyjnych. Potrzebę „nowej ekonomii” trafnie ujmuje G.W. Kołodko: „Odmienna od uprzedniej rzeczywistość wymaga odmiennego podejścia. Ekonomii dotyczy to w szczególności” [Kołodko, 2022, s. 15].

Zmiany wywołujące konieczność ponownego oglądu stworzonych i utrwalonych w dorobku ekonomii pojęć można określić mianem przesilenia cywilizacyjnego. J. Kleer, który wprowadził to określenie do polskiego dyskursu naukowego [Kleer, 2015, s. 175-178], obejmuje nim poza sferą ekonomii również zmiany demograficzne, społeczne i kulturowe. Obecnie należałoby uwzględnić w nim także różnorakie konsekwencje pandemii COVID-19. Można więc mówić o wielopłaszczyznowym kryzysie cywilizacyjnym. Kluczowymi jego składowymi są kryzys ekologiczny (łączy w sobie kryzys klimatyczny, bioróżnorodności, skażenia środowiska naturalnego i gospodarki odpadami), kryzys energetyczny (uwypuklony przez wojnę w Ukrainie, lecz będący częścią szerszego zjawiska wyczerpywania się zasobów nieodnawialnych), kryzys zaufania (do wszelkich rządów i do systemu społeczno-ekonomicznego jako takiego), wreszcie kryzys demograficzny (powodujący migracje, a w krajach wysoko rozwiniętych alienowanie się najmłodszych pokoleń) [Miszewski, 2021, s. 605-610].

Kryzys cywilizacyjny obserwujemy od względnie krótkiego czasu. Jednak na obecne przesilenie złożyły się zjawiska, z którymi mieliśmy do czynienia już wcześniej. To przede wszystkim globalizacja, podbudowana burzliwym rozwojem sieci telekomunikacyjnej (Internet, telefonia komórkowa i telewizja satelitarna). Ekonomicznym, istotnym przejawem globalizacji jest finansyzacja [Ratajczak, 2012, s. 282] przenosząca większość globalnej aktywności gospodarczej poza sferę produkcji dóbr. Przejawem globalizacji jest też coraz dalej idące otwieranie się gospodarek, niezgodne z założeniami przyjmowanymi przez neoklasyczną ekonomię. Wreszcie, w efekcie rewolucji informatycznej udało się doprowadzić do znacznej homogenizacji popytu na usługi i dobra konsumpcyjne. Podłożem tego zjawiska jest wspierana przez finansyzację, ale trwająca już od ponad półwiecza ekspansja wielkich podmiotów gospodarczych, prowadząca do niemal pełnej oligopolizacji gospodarki globalnej.

Analogiczne zmiany charakteru rynku dotyczą także gospodarek poszczególnych krajów. Rządy najczęściej zaniechały polityki antymonopolowej lub pozwoliły na jej zmarginalizowanie, co umożliwiło ekspansję wielkich podmiotów. Tendencja ta pojawiła się w połowie lat 70. ubiegłego stulecia i trwa nadal. Ważnym stymulantem tych procesów jest rewolucja informatyczna, która wypromowała wielkie spółki technologiczne (Google, Amazon, Facebook, Microsoft itp.), czyniąc z nich dominujące w skali globalnej potęgi kapitałowe. W tym samym okresie dokonana została jeszcze jedna, istotna dla obrazu gospodarki globalnej, zmiana. Zniesiono ostatecznie wymienialność pieniądza na złoto. Przestały tym samym istnieć mentalne bariery ograniczające emisję pieniądza papierowego. Decyzje w tym zakresie stały się naturalną prerogatywą państw narodowych.

Wszystkie wskazane tu przeobrażenia łączy jedno – podważają one założenia, na których wspiera się neoklasyczna makroekonomia. Waga odstępstw od tradycyjnych warunków gospodarowania nie jest jednakowa, wszystkie jednak ciążą na użyteczności stosowanego aparatu pojęciowego.

## **2.2. Koncepcja systemów ekonomicznych, cele systemów i kryteria ich efektywności**

Koncepcja systemów ekonomicznych opiera się na założeniu, że poprzez porównywanie atrybutów poszczególnych systemów gospodarczych można dociekać przyczyn wykrywanych zróżnicowań, a przyjmując określone kryteria oceny, wskazywać rozwiązania zasługujące na rekomendację. Do komparatystyki sięgają współcześnie nawet odlegli od neoklasycznego mainstreamu ekonomiści, uznając przydatność tej metody badawczej [Kołodko, 2022, s. 76]. Ilustracją takiego podejścia może być sformułowana niegdyś teza S. Swadźby: „Nie ma jednej gospodarki rynkowej, jednego kapitalizmu” [Swadźba, 1999, s. 58]. Słabym punktem koncepcji systemów ekonomicznych są problemy terminologiczne. Definicje kluczowego pojęcia – systemu ekonomicznego – różnią się znacznie między sobą. T. Kowalik rozumie przez nie „(...) zespół organizacji, gospodarstw domowych oraz jednostek ludzkich działających według określonych zasad, bodźców, nakazów i zakazów w dziedzinie produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji dóbr i usług” [Kowalik, 2005, s. 15]. J.W. Bossak interpretuje system gospodarczy jako sumę ładu prawnego, podmiotów gospodarujących oraz sieci wzajemnych interakcji i sprzężeń zwrotnych [Bossak, 2008, s. 48]. Wreszcie J. Wilkin pisze w tym kontekście o układzie powiązanych ze sobą bezpośrednio i pośrednio instytucji, poprzez które dokonują się procesy gospodarowania [Wilkin, 1995, s. 113]. Wspólnym motywem przytoczonych definicji jest obecność instytucji jako składowych systemu ekonomicznego. Kowalik określa je pośrednio jako „nakazy, zakazy, zasady, bodźce”, a Bossak jako ład prawny. W obu ujęciach mieszczą się tu instytucje formalne, a u Kowalika – również nieformalne. Odnosząc się do propozycji Bossaka, trzeba zauważyć, iż na faktycznie funkcjonujący ład prawny składają się nie tylko normy prawne, ale i instytucje nieformalne umożliwiające ich egzekwowanie [Chmielnicki, Paśnik, 2018, s. 193-194]. Można mieć też wątpliwości, czy podmioty działające w ramach systemu mogą być jednocześnie jego częścią. W świetle tej definicji przekonujące wydaje się ujęcie systemu jako zespołu instytucji, w ramach którego funkcjonują i przez które są determinowane działające podmioty gospodarcze.

Pojęcie systemów ekonomicznych w większości przypadków służy do porównywania gospodarek i dociekania przyczyn ich odmienności, zarówno w odniesieniu do ich charakterystyki, jak i do efektów ich funkcjonowania. W drugiej połowie ubiegłego stulecia porównania takie służyły ponadto celom ideologicznym czy też politycznym. Wskazywano dzięki nim na rzekomą wyższość określonych rozwiązań ustrojowych, a w odniesieniu do krajów danego obozu politycznego – na możliwości rozwoju kryjące się w określonym rozwiązaniu systemowym. Jako najbardziej istotny atrybut systemu uwypuklano dominujący typ własności środków produkcji, przesądzający, w powszechnej opinii, o efektach funkcjonowania systemu.

W typowej analizie przedmiotem dokonywanych porównań były:

- system instytucji formalnych wraz z historycznymi uwarunkowaniami determinującymi jego sprawność,
- struktura własnościowa gospodarki ze szczególnym uwzględnieniem obszarów strategicznych, takich jak system bankowy, infrastruktura gospodarki i wytwarzanie dóbr publicznych,
- system regulacyjny ze szczególnym uwzględnieniem regulacji rynku pracy i rynku kapitałowego,
- rola państwa w systemie,
- relacje systemu z otoczeniem (przede wszystkim ekspansja inwestycyjna oraz pozyskiwanie i wykorzystywanie inwestycji zagranicznych) [Swadźba, 1999, s. 7-13].

Użycie tych kryteriów pozwala do chwili obecnej na dokonanie pogłębionego opisu poszczególnych gospodarek narodowych. Jednak aby tak tworzona charakterystyka mogła być przedmiotem oceny, należałoby wyjaśnić kwestię celów funkcjonowania systemów, a w dalszej kolejności – sposób mierzenia efektów ich działania.

Katalog celów systemu ekonomicznego przedstawił m.in. M.G. Woźniak. Uważa on, że skuteczne i efektywne systemy ekonomiczne muszą zapewniać [Woźniak, 2004, s. 32-36]:

- wzrost produkcji per capita,
- zrównoważony charakter wzrostu,
- stabilność wzrostu,
- równość społeczną rozumianą jako równość szans,
- efektywność.

Dobór kryteriów, wedle których system ekonomiczny można uznać za skuteczny i efektywny, jest istotny w kontekście tematu rozdziału. Wydaje się bowiem, iż właśnie cele systemu są tym elementem, który musi być korygowany w przypadku zasadniczych zmian warunków gospodarowania, z którymi mamy do czynienia współcześnie.

Równie ważna wydaje się kwestia rozumienia pojęcia efektywności. S. Swadźba rozróżnia w tym względzie efektywność statyczną, dynamiczną i dystrybucyjną. „Efektywność statyczna systemu oznacza sytuację, w której krajowe zasoby są w pełni wykorzystywane do wytwarzania dóbr, na które zgłaszane jest zapotrzebowanie (bez zbędnego gromadzenia zapasów)” [Swadźba, 2009, s. 111]. Przez efektywność dynamiczną cytowany autor rozumie sytuację, w której społeczeństwo dokonuje takich wyborów między konsumpcją bieżącą a przyszłą, które zapewniałyby oczekiwane przyrosty konsumpcji per capita bez zakłócania równowagi wewnętrznej i zewnętrznej gospodarki. Wreszcie, efektywność dystrybucyjną S. Swadźba definiuje jako sytuację „ogólnej zgody” co do sprawiedliwego podziału produktu społecznego.

### **2.3. Użyteczność koncepcji systemów ekonomicznych wobec wymogów współczesnego świata**

Wskazane wyżej składowe koncepcji systemów ekonomicznych pozwalają na odniesienie ich do współczesnych realiów. Zaczijmy od celów systemu. Problem ten wiąże się ściśle z aspektem ustrojowym. Większość autorów traktuje systemy ekonomiczne jako różniące się od siebie warianty tej samej w istocie kapitalistycznej gospodarki rynkowej. Obecnie uprawniona wydaje się refleksja nad systemami nierynkowymi lub hybrydowymi. Nie chodzi tu o powrót do rozwiązań z przeszłości – szanse upowszechnienia systemu nakazowo-rozdzielczego są chyba niewielkie. Obserwujemy jednak rozkwit państwowych form własności. W literaturze pisze się coraz więcej o kapitalizmie państwowym jako jednym z wariantów dominującego współcześnie ustroju. Pod tym terminem mogą się kryć nie tylko klasyczne gospodarki rynkowe z dużym udziałem sektora państwowego, ale i takie, w których regulacja rynkowa stanowi jedynie uzupełnienie scentralizowanego zarządzania prowadzonego przez rząd (partię rządzącą) lub przez formalnie tylko niezależne spółki Skarbu Państwa. Rozwiązanie takie, obecne w pierwszym wariantcie w Chinach czy Wietnamie, a w drugim w Rosji, Białorusi, Serbii czy na Węgrzech, może się upowszechniać głównie tam, gdzie najjaskrawiej uwidoczniają się niedobory kluczowych zasobów (wody, surowców energetycznych itp.). Można tu wskazać kraje Trzeciego Świata (Ameryka Łacińska, Afryka, Indie, Indonezja czy Sri Lanka). Nie jest też oczywiste, iż takie rozwiązanie nie przyjmie się w innych krajach Europy Wschodniej. Kryzys energetyczny i jego pochodne już dziś wymuszają nieformalną reglamentację, a raz uzyskana przez władze kontrola nad dystrybucją zasobów ma tendencję do utrwalania się. Cele systemu w opisanych przypad-

kach będą się prezentować odmiennie niż w założeniach formułowanych przez M.G. Woźniaka, a dodatkowe ich zróżnicowanie może być spowodowane pojawieniem się tam subsystemów zorientowanych na utrwalanie służących władzy układów korupcyjnych.

Nawet przyjmując, iż nadal typowym rozwiązaniem jest kapitalistyczna gospodarka rynkowa chroniona przez demokratyczne państwo prawa, wypada zgłosić zastrzeżenia do proponowanej przez M.G. Woźniaka listy celów systemowych. Uznanie wzrostu produkcji per capita za cel systemu oznacza podtrzymywanie dalszej eksploatacji zasobów bez uwzględnienia niezbędności zaspokajanych potrzeb. Taka formuła celu mogłaby być zaakceptowana jedynie w odniesieniu do krajów, w których problemem jest zaspokajanie potrzeb podstawowych, lecz nie w odniesieniu do krajów o wyższym poziomie konsumpcji. Kluczowe wydaje się tu uwzględnienie struktury potrzeb w powiązaniu z rodzajami i rozmiarami zasobów koniecznych do ich zaspokojenia. Cele związane z rozmiarami konsumpcji powinny uwzględniać oszczędność zużywania zasobów nieodnawialnych oraz dostosowanie tempa eksploatacji zasobów odnawialnych do możliwości odbudowywania bazy będącej ich źródłem.

Zrównoważony charakter wzrostu może się odnosić zwłaszcza do tych sektorów gospodarki, które bezpośrednio konkurują ze sobą o zasoby. Wzrost w jednym powoduje wtedy redukcję wzrostu w pozostałych. G.W. Kołodko wskazuje obszary wymagające równoważenia wzrostu: środowisko naturalne, inwestycje i oszczędności, moce wytwórcze, relacja globalnego popytu i globalnej podaży, wreszcie – społeczny podział i przyrost dochodów [Kołodko, 2008, s. 279]. Wedle tego podejścia wszystkie te obszary są równie istotne. Obecnie jest jednak potrzebna ich hierarchizacja. Kluczowe jest ograniczenie eksploatacji zasobów, co pociągałoby za sobą zmniejszenie rozmiarów produkcji globalnej. Postęp technologiczny powoduje wprowadzenie redukcję zasobochłonności produkcji, lecz przyjęcie, iż te dwie tendencje niwelują się wzajemnie, byłoby nieuprawnionym optymizmem. Drugim w hierarchii priorytetem musi być redukcja bezrobocia wraz ze zmniejszaniem różnic w poziomie zaspokojenia potrzeb zarówno w obrębie poszczególnych gospodarek, jak i – co jeszcze ważniejsze – w skali globalnej.

Spełnienie takiego postulatu nie jest jednak wykonalne w systemie neoliberalnej gospodarki rynkowej i mało prawdopodobne w warunkach dominacji regulacji rynkowej w skali planetarnej, jak też w poszczególnych gospodarkach wysokorozwiniętych. Wolno zatem sądzić, iż nie można utożsamiać pojęcia systemu ekonomicznego wyłącznie z systemem kapitalistycznym. Nasuwa to też myśl, że istotnym aspektem systemu jest poziom demokratyzacji życia społecznego. Współcześnie mamy do czynienia z całym wachlarzem przypadków:

od demokratycznego państwa prawa, poprzez coraz słabsze warianty demokracji, zachowujące zewnętrzne pozory autokracji, aż do formalnego odrzucenia demokracji.

Kolejne kryterium – stabilność wzrostu – należałoby rozumieć jako stworzenie i podtrzymywanie mechanizmów stabilizujących funkcjonowanie wszystkich sfer gospodarki. Trudno nie być w tym względzie pesymistą. Istniejące instrumenty polityki gospodarczej, mimo nakierowania na równowagę systemu, coraz bardziej zawodzą. Nie rozszerzając tego wątku, można wskazać co najmniej dwie przyczyny takiego stanu rzeczy. Pierwszą z nich jest globalizacja stymulująca siłę oddziaływań zewnętrznych na funkcjonowanie gospodarek. Siły podważające stabilność systemu pochodzą ze źródeł, na które polityka gospodarcza poszczególnych państw nie ma i nie może mieć wpływu. Po drugie zaś wzrost złożoności rzeczywistości społeczno-gospodarczej sprawia, iż wszelkie przewidywania stanów przyszłych, na których można byłoby oprzeć stabilizujące systemy strategii, się nie sprawdzają. Rzeczywistość gospodarcza jest trudno przewidywalna nawet w rocznym horyzoncie, co de facto wyklucza realizowanie jakichkolwiek długoterminowych zamierzeń. Zdolność do stabilizacji gospodarki (lecz nie wzrostu) sprowadza się dziś do zdolności do w miarę szybkiego reagowania na niedające się przewidywać zmiany w otoczeniu.

Wiele zastrzeżeń pojawia się też wobec kryterium równości, rozumianej jako równość szans. To, czy system ekonomiczny jest zdolny faktycznie zapewnić równość społeczną, odczuwaną wszak subiektywnie, i to na dwu poziomach – indywidualnym oraz grupy społecznej, z którą utożsamia się jednostka, zależy od kilku czynników. Można zacząć od stopnia priorytetowości postulatu równości w ramach polityki wewnętrznej państwa. Realizacja tego postulatu bywa przydatna dla uzyskania aprobaty wyborców, ale przede wszystkim jest istotna dla utrzymywania spokoju społecznego. Zależy więc od stopnia demokratyzacji systemu politycznego oraz od właściwej danemu państwu tradycji politycznej. Drugim czynnikiem są rozmiary środków, jakie rząd może przeznaczać na działania wyrównujące szanse jednostek. W krajach uboższych niedostatek środków przekreśla z góry – niezależnie od intencji rządzących – możliwości dążenia do równości społecznej. Kolejnym czynnikiem jest zdolność administracji do realizowania podjętej w tym zakresie polityki. Kluczowe jest tu przekazanie możliwie rozległych prerogatyw władzom lokalnym i ich służbom. Wreszcie nie bez znaczenia jest sposób wspierania realizacji owego postulatu przez instytucje oświatowe, jak też powściągliwość w stosowaniu środków propagandy. Istnieje tu ryzyko uzyskiwania efektów pozornych, jeśli a priori zakłada się, iż władza centralna stanowi faktyczny autorytet dla większości społeczeństwa.

Rozważania dotyczące kryteriów skuteczności systemu ekonomicznego nie skłaniają do potraktowania, w ślad za M.G. Woźniakiem, efektywności jako odrębnego kryterium. Warto byłoby się natomiast pochylić nad wyróżnionymi przez S. Swadźbę ujęciami efektywności. Przy uwzględnieniu wskazanych w pierwszej części rozdziału realiów, a w szczególności konieczności przyjęcia założenia o ograniczonej dostępności zasobów, zaproponowane rozumienie efektywności statycznej systemu wymaga modyfikacji. Należałoby uwzględnić strukturę zapotrzebowania na dobra, wyłączając z niej dobra i usługi, których konsumpcja nie jest niezbędna (potrzebna) do prawidłowego funkcjonowania społeczności. Ocena owej niezbędności musi być uwarunkowana kulturowo. Część zbędnych w istocie dóbr i usług powinna być stopniowo wycofywana z obrotu gospodarczego, czemu powinna towarzyszyć odpowiednia akcja edukacyjno-propagandowa. Nie da się zatem utrzymać w definicji efektywności statycznej przyrostu konsumpcji per capita. Ma on swoje uzasadnienie jedynie w odniesieniu do słabiej rozwiniętych gospodarek ze względu na potrzebę łągodzenia różnic w poziomie życia w skali międzynarodowej. Prawdopodobnie tempo wzrostu konsumpcji w tych krajach powinno być dodatkowo weryfikowane pod kątem kosztów ekologicznych (kosztów produkcji i utylizacji odpadów poprodukcyjnych, a przede wszystkim pokonsumpcyjnych). Natomiast kwestia utrzymywania równowagi między konsumpcją przyszłą a bieżącą musiałaby być podporządkowana wcześniejszym założeniom o pożądanym rozmiarach konsumpcji bieżącej. W słabiej rozwiniętych gospodarkach inwestycje są, rzecz jasna, pożądane ze względu na utrzymywanie równowagi na rynku pracy, powinny jednak skutkować racjonalizacją struktury spożycia, w tym ograniczeniem energochłonności gospodarki.

Definicja efektywności dynamicznej ma bardziej uniwersalny charakter. Zawiera ona bowiem formułę „oczekiwanego przyrostu konsumpcji per capita”, która nie musi wszak zależeć od „zgłaszanego zapotrzebowania”. Oczekiwane – w sytuacji danego kraju – mogą być równie dobrze przyrost, jak i redukcja spożycia. Jeśli zatem polityka gospodarcza określonego kraju będzie zorientowana na przywracanie równowagi ekologicznej w skali narodowej, a w perspektywie – również w skali globalnej, to dążenie do tak rozumianej efektywności dynamicznej można uznać za właściwy dla systemu gospodarczego cel. Problem efektywności dystrybucyjnej w warunkach ratowania cywilizacji przed katastrofą ekologiczną wydaje się najtrudniejszy do rozwiązania. W tradycyjnie rozumianym, ograniczonym granicami państwowymi, systemie gospodarczym osiągnięcie tej efektywności zależy od trzech czynników. Po pierwsze, determinuje to skala nierówności ekonomicznych i związanych z nimi zjawisk, takich jak wykluczenie społeczne, bezrobocie i prekaryzacja pracy, wykluczenie komunika-



cyjne i informacyjne oraz różnice w dostępie do usług publicznych. Po drugie, istotne są czynniki przesądzające o tworzeniu się społecznych przeświadczeń w kwestii podziału produktu. Mieszczą się w tym: powszechność elementarnej wiedzy ekonomicznej (w szczególności o podatkach i ich roli), transparentność polityki władz i zaufanie przeciętnych obywateli do sprawujących władzę, wreszcie – dostęp do informacji medialnych i umiejętność ich interpretowania oraz wykorzystywania. Po trzecie, last but not least, kluczowe są rozmiary pozostającego do podziału produktu. Im niższy jest poziom dochodów, tym trudniej o powszechne przekonanie o sprawiedliwości dokonywanego podziału. Chodzi tu przy tym o poziom dochodów mierzony takimi wskaźnikami, jak procentowy udział ludzi pozostających poniżej progu ubóstwa czy dominanta płacy w gospodarce (a nie średnia zakłamująca stan faktyczny).

Lista czynników determinujących możliwość osiągnięcia efektywności dystrybucyjnej jako celu systemu gospodarczego pozwala zauważyć wagę instytucji nieformalnych jako składowych systemu. Potwierdzałoby to trafność opinii J. Wilkina, iż istota systemu gospodarczego to układ powiązanych ze sobą instytucji (formalnych i nieformalnych) tworzących ramy procesów gospodarowania.

## **Podsumowanie**

Wracając do punktu wyjścia podjętych tu rozważań, można uznać, że pomimo pierwotnego osadzenia pojęcia systemów ekonomicznych w nurcie ekonomii neoklasycznej, nieprzystającym już do współczesnej rzeczywistości, pojęcie to zachowuje swoją użyteczność. Wiąże się to z faktem, iż pomimo czynników unifikujących, rzeczywistość ekonomiczna pozostaje niejednolita. Potrzeba porównywania gospodarek i ich cech nie wynika już z poszukiwania źródeł wzrostu gospodarczego, a potrzeby tworzenia w skali globalnej więzi umożliwiających redukcję napięć i nierówności oraz wspólną politykę gospodarczą zorientowaną na obronę przed wielopłaszczyznowym kryzysem cywilizacyjnym, ograniczanie i/lub likwidację jego przyczyn i niwelowanie jego skutków.

Używanie pojęcia systemów ekonomicznych wymusza – co obecnie bardzo potrzebne – przyjmowanie w dociekaniach perspektywy globalnej. Perspektywa ta nie unieważnia koncepcji systemów ekonomicznych, obejmując ją jako warstwę bezpośredniego styku z bytem społeczno-gospodarczym. Analiza porównawcza, będąca integralną częścią tej koncepcji, musi obejmować obecnie zwłaszcza: poziom i strukturę konsumpcji, potencjał wzrostu produktywności (w szczególności w odniesieniu do krajów słabo rozwiniętych), jak też zasoby poszczególnych gospodarek i stopień ich eksploatacji, a także stopień zależności danego systemu od otoczenia zewnętrznego (innych systemów).

Przyjęcie instytucjonalnej definicji systemu gospodarczego pozwala zwrócić uwagę na kwestie kulturowych uwarunkowań mechanizmów gospodarowania, podatności tych mechanizmów na próby zmian, a ponadto na kulturowe bariery na poszczególnych ścieżkach rozwoju, właściwe danym krajom. Wreszcie przyjmując, że dążenie do ratowania cywilizacji i gospodarki globalnej może być uwiecznione powodzeniem, koncepcja systemów gospodarczych powinna pomóc w wykrywaniu potencjalnych napięć pomiędzy gospodarkami i łagodzeniu ich skutków.

## Literatura

- Bossak J.W. (2008), *Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Chmielnicki P., Paśnik J. (2018), *Rozpoznanie treści instytucji jako warunek sine qua non oceny ich skutków* [w:] A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech (red.), *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, Humanitas – Forum Myśli Instytucjonalnej, Sosnowiec-Kraków.
- Kleer J. (2015), *Dobra publiczne wczoraj – dziś – jutro*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kołodko G.W. (2008), *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kołodko G.W. (2022), *Świat w matni*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kowalik T. (2005), *Systemy gospodarcze, efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Miszewski M. (2021), *Perspektywa globalna i jej implikacje w kontekście wielowymiarowego kryzysu społeczno-gospodarczego*, „*Ekonomista*”, nr 5, s. 604-623.
- Ratajczak M. (2012), *Finansyzacja gospodarki*, „*Ekonomista*”, nr 3, s. 281-302.
- Swadźba S. (1999), *Europejska integracja gospodarcza – w kierunku jednolitego systemu gospodarczego* [w:] S. Swadźba (red.), *Integracja europejska a system gospodarczy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice.
- Swadźba S., red. (2009), *Systemy gospodarcze. Zagadnienia teoretyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice.
- Wilkin J. (1995), *Jaki kapitalizm? Jaka Polska?* WN PWN, Warszawa.
- Woźniak M.G. (2004), *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.

# Rozdział 3

## Czy w XXI w. jest jeszcze miejsce dla państwa w gospodarce (z perspektywy historii ekonomii)?

*Mirosław Bochenek*

### Wprowadzenie

Rolą państwa i rynku w gospodarce zajmowało się wielu intelektualistów przez ponad 2400 lat. Dyskusje na ten temat ożywają najczęściej w okresach rewolucji naukowych w ekonomii oraz kryzysów gospodarczych. Właśnie kryzysy, które dotknęły gospodarkę światową w latach 2007-2009 oraz 2020, skłaniają do refleksji nad rolą mechanizmów koordynacji działalności gospodarczej.

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie najważniejszych poglądów na temat roli państwa i rynku w gospodarce, które powstawały od IV w. p.n.e. do początku XXI w., oraz wskazanie, czy nowe propozycje teoretyków ekonomii mają szansę zażegnać wielowiekowy spór między zwolennikami interwencjonizmu a zwolennikami swobodnego rynku.

Problemem badawczym rozdziału są następujące pytania:

Jak ewoluowały poglądy teoretyczne na temat roli państwa i rynku w gospodarce?

Czy kryzysy gospodarcze z początku XXI w. zainspirowały teoretyków ekonomii do badań nad rolą państwa i rynku w gospodarce?

Czy współcześnie uczeni wypracowali nowe rozwiązania dotyczące relacji państwo – rynek?

Aby zrealizować powyższe cele i zadania badawcze, autor rozdziału dokonał przeglądu literatury fachowej i jej selekcji, a także zastosował metodę dedukcji oraz metodę krytycznej analizy literatury przedmiotu. Prowadzone rozważania mają charakter normatywny.

We wcześniejszych opracowaniach ich autorzy opowiadali się albo za silnym i aktywnym państwem, czyli etatyzmem lub interwencjonizmem, albo za nieskrępowanym działaniem rynku, czyli liberalizmem. Natomiast w niniejszym rozdziale autor wykazał, że istnieją również koncepcje syntetyzujące interwencjonizm i liberalizm.

### 3.1. Koncepcje silnego państwa

Twórcy najstarszych koncepcji, związanych z regulatorem procesów gospodarczych, opowiadali się za silnym państwem, które oddziaływało na życie gospodarcze. Zdaniem Platona państwo powinno ingerować we wszystkie dziedziny życia społecznego, również w gospodarkę. Zakładał on totalizm państwowy. Gospodarka miała być podporządkowana planowi centralnemu. W jego modelu nie było miejsca dla rynku [Plato, 1992, s. 34 i n.].

Wizję idealnego społeczeństwa bez rynku zaprezentował św. Thomas More. Odrzucił on gospodarkę pieniężną oraz własność prywatną. Organizacja państwa miała obejmować kolektywną produkcję oraz powszechny obowiązek sześciu godzin pracy dziennie. Produkty wytwarzane w warsztatach rzemieślniczych były dzielone według potrzeb, służyły całemu społeczeństwu. Autarkiczna gospodarka podlegała autorytatywnemu planowaniu [More, 1964, s. 9 i n.].

W myśli merkantylistycznej nie wyeliminowano wprowadzenia rynku, ale państwo pełniło rolę głównego decydenta gospodarczego. Chroniło ono produkcję krajową przed konkurencją zagraniczną, a także wspierało produkcję eksportową. Merkantylizm wprowadził po raz pierwszy w Europie protekcyjizm, będący świadomym narzędziem polityki gospodarczej [Bochenek, 2016a, s. 57-87].

Ferdinand Lassalle uważał, że państwo powinno odgrywać decydującą rolę w życiu gospodarczym. Odrzucał ograniczanie się państwa do roli „nocnego stróża” (wyrażenie F. Lassalle’a), ponieważ instytucja ta powinna służyć społeczeństwu [Lassalle, 1889, s. 55-75].

Adolph Wagner twierdził, że państwo jest zobowiązane ingerować w gospodarkę. Mechanizm rynkowy nie zaspokaja w sposób zadowalający potrzeb ogółu społeczeństwa. Prawidłowe funkcjonowanie gospodarki wymaga, aby główną rolę odgrywały jednostki prywatne, ale ich działanie należy korygować i uzupełniać, gdy wchodzi w konflikt z interesem społecznym. Państwo powinno także decydować o sposobie podziału produktu społecznego poprzez stosowanie redystrybucyjnej polityki podatkowej. Państwo może również prowadzić bezpośrednią działalność gospodarczą w przypadku zapewnienia obywatelom dóbr pierwszej potrzeby. Państwo powinno więc podejmować działalność gospodarczą, gdy inicjatywa prywatna nie zaspokaja potrzeb obywateli, względnie prowadzi działalność drożej lub niesprawnie [Wagner, 1892, s. 22 i n.].

## 3.2. Dominacja leseferyzmu

W XVIII w. do głosu doszli liberałowie, którzy uważali, że państwo nie powinno się wtrącać w sprawy gospodarcze. Zwolennicy leseferyzmu przekonywali, że wolnokonkurencyjny rynek zapewnia efektywność alokacji zasobów. Zasadę wolności gospodarczej, czyli słynne hasło leseferyzmu: *laissez faire, laissez passer*, sformułował Vincent de Gournay. Oznacza ono wolność prowadzenia działalności handlowej oraz przemysłowej, niewtrącanie się władzy państwowej do czynności natury ekonomicznej. Bernard Mandeville, autor zarysu koncepcji niewidzialnej ręki rynku, zauważył, że rynek sam reguluje rozmiary zatrudnienia w poszczególnych gałęziach, a przez to i produkcji, które zapewniają równowagę [Mandeville, 1988, s. 197]. Richard Cantillon zwracał uwagę, że w każdej gospodarce ustala się samoczynnie taka ilość poszczególnych przedsiębiorców i zawodów, która zapewnia równowagę na wszystkich rynkach [Cantillon, 1979, s. 3 i n.].

François Quesnay twierdził, że państwo powinno zagwarantować każdemu człowiekowi wolność produkcji i konsumpcji. Gdy rząd ogranicza swoją władzę, obywatele uzyskują większy zakres swobody. Każda jednostka potrafi wybrać najkorzystniejsze dla siebie zajęcie, które jest najkorzystniejsze dla państwa. Liberalizm tworzy warunki do maksymalizacji korzyści zarówno poszczególnych jednostek, jak i całego społeczeństwa [Quesnay, 1928, s. 79-94].

Adam Smith wykazał, że „niewidzialna ręka” rynku sama ustala ceny dóbr, rozmiary ich produkcji oraz dochody czynników wytwórczych zapewniające równowagę w całej gospodarce. „Niewidzialna ręka” stanowi siłę koordynującą działania ludzi. Jedynym warunkiem efektywnego funkcjonowania mechanizmu rynkowego jest jego nieskrępowane działanie. Państwo powinno tworzyć sprzyjające warunki do prowadzenia działalności gospodarczej jednostek. Bez zapewnienia pełnej swobody działania nie jest możliwa maksymalizacja korzyści osobistych. W interesie całego społeczeństwa leży więc leseferystyczna polityka ekonomiczna rządu [Smith, 1863, s. 199 i n.].

Niemal sto lat później Léon Marie Esprit Walras zastąpił koncepcję „niewidzialnej ręki” rynku A. Smitha „aukcjonerem”, który prowadzi licytację zgodnie z procedurą *tâtonnement*, czyli wyszukiwania po omacku. Licytator, czyli mechanizm koordynujący działanie podmiotów gospodarczych, sprawia, że wszystkie rynki się opróżniają. L.M.E. Walras wykazał, że dzięki licytatorowi istnieje równowaga ogólna na wszystkich rynkach. Podmioty gospodarcze akceptują ustalone przez licytatora ceny, które określają ilości oferowanych do sprzedaży dóbr [Walras, 1896, s. 3 i n.; Walras, 1874, s. 126 i n.].

### **3.3. Keynesowski interwencjonizm oraz jego kryzys**

Leseferyzm, który dominował w teorii ekonomii i praktyce gospodarczej wielu krajów od czasów A. Smitha do trzeciej dekady XX w., wydawał się niezagrożony. Dopiero Wielki Kryzys lat 1929-1933 obnażył wady liberalnej gospodarki kapitalistycznej. Przekonującą terapię kapitalizmu przedstawił John Maynard Keynes, który był także architektem nowoczesnej polityki gospodarczej, czyli interwencjonizmu uzasadniającego ingerencję państwa w sferę gospodarki. Mimo licznych braków kapitalizm – jego zdaniem – można ulepszać. Z nocnego stróża państwo przekształciło się w ważnego inwestora. Rządowe programy nie miały być trwałym elementem systemu, ale jedynie środkiem doraźnym w gospodarce zdominowanej przez prywatną przedsiębiorczość. Polityka gospodarcza powinna dążyć do osiągnięcia stanu pełnego zatrudnienia, który zapewnia maksymalizację dochodu społecznego oraz dobrobytu społeczeństwa. W okresie dekonjunkury państwo powinno uzupełniać sektor prywatny, podejmując roboty publiczne rozkręcające gospodarkę oraz realizując publiczne inwestycje, które wywołają efekty mnożnikowe. Państwo powinno stosować ekspansję fiskalną mającą na celu zwiększenie popytu globalnego. Do ustroju kapitalistycznego należy wkomponować planowanie gospodarcze [Keynes, 1936, s. 21 i n.].

Dzięki sukcesom polityki gospodarczej po drugiej wojnie światowej keynesizm zdominował ekonomię akademicką. Apogeum popularności keynesizmu przypadło na lata 60. ubiegłego wieku. Ale nieoczekiwane pojawienie się stagflacji i slumpflacji w latach 70. XX w. doprowadziło do obalenia paradygmatu keynesowskiego przez jego oponentów. Najaktywniejszymi adwersarzami interwencjonizmu typu keynesowskiego byli twórcy monetaryzmu, ekonomii stromy podaży oraz nowej ekonomii klasycznej. Nowi zwolennicy liberalizmu domagali się zaprzestania prowadzenia aktywnej polityki fiskalnej i monetarnej, a także zapewnienia wolności gospodarczej. Wskazywali oni również, że polityka ekonomiczna typu keynesowskiego była zbyt ambitna. Przedstawiciele tych szkół stali konsekwentnie na stanowisku antyetatystycznym, odrzucali działalność państwa w gospodarce, co w latach 80. i 90. było aprobowane, a nawet przyjmowane z entuzjazmem [Bochenek, 2016b, s. 11 i n.].

### **3.4. Wpływ kryzysów z początku XXI w. na postrzeganie roli państwa w gospodarce**

Renesans neoliberalizmu, któremu towarzyszyły nadmierny optymizm wśród inwestorów, niekontrolowany rozwój wielu sektorów, spekulacja, a także hossa na giełdzie, nie trwał zbyt długo. Już w 2007 r. wybuchł kolejny kryzys,

którego niszczycielska siła dała o sobie znać niemal wszystkim dziedzinom gospodarki w większości krajów świata.

Zdaniem Paula Davidsona przyczyną kryzysu z lat 2007-2009 był leseferyzm. Przez wcześniejsze trzydzieści lat ekonomiści głównego nurtu opowiadali się za deregulacją rynków oraz ograniczaniem roli państwa w gospodarce jako panaceum na bieżące problemy gospodarcze, a także prowadzili zmasowany atak na keynesizm i politykę „dużego państwa”. Miejsce keynesizmu zajęły idee wolnego rynku i leseferyzm. W nauczaniu ekonomii i polityce gospodarczej ponownie zapanowały myśli, że podstawą postępu gospodarczego i dobrobytu jest koncepcja małego rządu, który obniża podatki do minimum i ogranicza rozrzucone programy publiczne, a także uwolnienie rynków od regulacji. Tymczasem polityka taniego pieniądza i niskich stóp procentowych oraz bańka na rynku nieruchomości doprowadziły początkowo do szybkiego, ale krótkotrwałego wzrostu gospodarczego, a następnie głębokiego załamania koniunktury w 2007 r. Kapitalizm jest bardzo niedoskonałym systemem przedsiębiorczości, a mimo to jest najlepszym systemem w całej historii cywilizacji. Głównymi wadami tego systemu jest niemożność zagwarantowania pełnego zatrudnienia oraz niesprawiedliwy podział dochodu i majątku. Jedyłą siłą zdolną do usunięcia tych wad kapitalizmu jest rząd, który poprzez odpowiednią politykę może ustabilizować gospodarkę oraz zapewnić pełne zatrudnienie, nie naruszając rynkowo zorientowanego systemu przedsiębiorczości [Davidson, 2012, s. 1 i n.].

Kryzys wywołany w 2020 r. pandemią wirusa COVID-19 okazał się zjawiskiem niezwykle skomplikowanym. Jego przyczyny i mechanizm nie mają charakteru ekonomicznego, a spadek produkcji jest porównywany z recesją Wielkiego Kryzysu. Kryzys ten, określany jako kryzys dualny, Andrzej Wojtyna zdefiniował jako „ostre, zróżnicowane sektorowo wyhamowanie działalności gospodarczej w reakcji na silny, słabo rozpoznany szok epidemiczny i wynikające z niego daleko idące decyzje administracyjne” [Wojtyna, 2020, s. 47]. W porównaniu z wcześniejszymi kryzysami ekonomicznymi kryzys ten cechowały: większa niepewność przebiegu procesów gospodarczych, wzajemne zarażanie się pogarszającego się stanu epidemiologicznego ze stanem gospodarki, typowe dla gospodarki niedoboru braki aparatury medycznej i innych środków hamujące działalność gospodarczą, zróżnicowanie szoków sektorowych oraz polaryzacja dochodów i majątku na skutek działań redystrybucyjnych rządu [Wojtyna, 2020, s. 45-48]. Specyfika tego kryzysu wymusiła – zdaniem Radosława Ślusarczyka – uruchomienie programów rządowych oraz podjęcie działań przez banki centralne. Programy władz fiskalnych obejmowały głównie ochronę miejsc pracy i przedsiębiorstw, również nierentownych. Z kolei banki centralne obniżały stopy procentowe oraz skupowały obligacje rządowe, samorządowe, a nawet przedsiębiorstw [Ślusarczyk, 2020, s. 57-58].

Powyższe oznacza, że gospodarka kapitalistyczna z niekontrolowanym rynkiem nie radzi sobie z bezrobociem, okresową nadprodukcją i powtarzającymi się frykcjami, nierównościami dochodowymi i majątkowymi, skrajnym ubóstwem szerokich grup społecznych, korupcją, manipulacjami bankowymi, oszustwami podatkowymi oraz nadmierną eksploatacją zasobów i zanieczyszczeniem środowiska naturalnego. Z kolei rozrośnięty sektor publiczny pochłania zbyt wiele środków budżetowych. Przedsiębiorstwa państwowe wytwarzają dobra i usługi drożej niż firmy prywatne, a z programów socjalnych korzystają jednostki nieuprawnione. Nasuwa się więc pytanie: jaki jest pożądany zakres działania państwa i rynku?

### **3.5. Propozycje ułożenia nowych relacji państwo – rynek**

Interesujące rozwiązania tych problemów przedstawiło dwóch uczonych. Przedstawiciel nowej ekonomii politycznej – Bruno S. Frey – wskazał, że to właśnie prywatne rynki umożliwiają społeczeństwu osiągnięcie dobrobytu. Jednakże sprawne funkcjonowanie rynku jest możliwe pod warunkiem istnienia odpowiednich instytucji. Działanie rynku musi być obwarowane wyraźnie określonym prawem własności oraz wsparte sprawnie działającymi organami administracji publicznej i sądownictwa. Warunkiem efektywnie funkcjonującego rynku jest więc silne państwo. Ekonomista szwajcarski podkreśla, że ingerencja państwa nie zawsze jest właściwa, gdy zawodzi rynek. Postuluje on, aby w każdym przypadku badać i porównywać koszty funkcjonowania rynku oraz koszty ingerencji państwa. Zadaniem państwa nie jest bowiem bezpośrednio i odrębnie sterowanie gospodarką, ale tworzenie „reguł gry ekonomicznej”, tj. warunków ramowych działania prywatnych podmiotów. Państwo powinno więc unikać systematycznej ingerencji. Twierdzenie, że niesprawny jest tylko rynek, albo niesprawne jest tylko państwo, jest twierdzeniem naiwnym. Nie ma bowiem żadnych dowodów, że jeśli państwo działa niesprawnie, to rynek będzie działał doskonale, i odwrotnie. Przy realizacji konkretnego celu społeczno-gospodarczego należy porównać sprawność działania rynku i państwa [Frey, 1977, s. 21 i n.; Frey, 1991, s. 38].

Amerykański reprezentant nowej ekonomii keynesistowskiej – Joseph Eugene Stiglitz postulował współdziałanie państwa i rynku, którego efektem może być ich wzmocnienie oraz skuteczne rozwiązywanie problemów społecznych. Utrzymywał, że państwo powinno ingerować tylko w przypadkach możliwości ograniczenia zawodności rynku. Zawodność rynku uzasadnia ingerencję państwa w mechanizm rynkowy, ale zapobieganie zawodności rynku często bywa nieskuteczne. Państwo może również bezpośrednio angażować się w produkcję



dóbr publicznych albo ograniczyć się do jej sfinansowania. Zawodność rynku – zdaniem J.E. Stiglitz – stanowi ważny motyw oddziaływania państwa na gospodarkę. Dla przeciwników oddziaływania państwa na gospodarkę zawodność państwa stanowi wystarczający argument na rzecz zaniechania interwencji w gospodarkę oraz podejmowania prób naprawy mechanizmu rynkowego. Tymczasem zawodzą również rynki. Oznacza to, że ani rynek, ani państwo nie działają niezawodnie. Skoro państwo działa w sposób niedoskonały, to należy ograniczyć jego interwencję tylko do tych przypadków, gdy zawodność rynku jest większa oraz interwencja okaże się skuteczna w rozwiązywaniu określonych problemów. Zamiast przeciwstawiać państwo i rynek, należy szukać płaszczyzny współdziałania prowadzącego do wzajemnego wzmocnienia. Osiągnięcie tego celu jest możliwe pod warunkiem opierania działalności państwa na mechanizmie rynkowym [Stiglitz, 2004, s. 7 i n.].

## Podsumowanie

Już 2400 lat intelektualisci zajmują się rolą państwa i rynku w gospodarce. Niestety zarówno zwolennicy aktywnego państwa z jednej strony, jak i nieskrępowanego rynku z drugiej uznają, że mechanizmy te są nie do pogodzenia. Ten bezsensowny spór między zwaśnionymi ugrupowaniami jest uznawany za najzagorzalszy w dziejach myśli ekonomicznej. Tymczasem w XX i XXI w. powstały poglądy oraz rozwiązania, które mogłyby pogodzić zwolenników interwencjonizmu i leseferyzmu. Współcześni ekonomiści, B.S. Frey oraz J.E. Stiglitz, przedstawili nowe propozycje ułożenia relacji między państwem a rynkiem. Ich koncepcje wskazują, że ideą dominującą w myśli ekonomicznej oraz praktyce gospodarczej XXI w. powinna być idea współdziałania państwa i rynku. Zamiast rozprawiać o dylemacie „państwo czy rynek”, należy się zastanawiać, ile państwa, a ile rynku. Nowe formy współpracy państwa i rynku powinny się opierać na idei ich uzupełniania i naprawiania. W działaniach państwa należy częściej wykorzystywać mechanizm rynkowy i konkurencję, zaś rynek powinien rozwiązywać najważniejsze problemy społeczne.

## Literatura

- Bochenek M. (2016a), *Historia rozwoju ekonomii*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Bochenek M. (2016b), *Historia rozwoju ekonomii*, t. 6, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.

- Cantillon R. (1979), *Essai de la nature du commerce en général*, Texte manuscrit de la Bibliothèque de Rouen. Avec le texte de l'édition originale de 1755 et une étude bibliographique par T. Tsuda. Kinokuniya Book-Store, Tokyo.
- Davidson P. (2012), *Rozwiązanie Keynesa. Droga do globalnej koniunktury gospodarczej*, PTE, Warszawa.
- Frey B.S. (1977), *Moderne Politische Ökonomie. Die Beziehungen zwischen Wirtschaft und Politik*, R. Piper & Co. Verlag, München-Zürich.
- Frey B.S. (1991), *Die Rolle des Staates in der Wirtschaft*, „Neue Zürcher Zeitung”, Nr. 242, s. 38.
- Keynes J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan and Co., London.
- Lassalle F. (1889), *Wybór pism*, Librairie Ghio, Paryż.
- Mandeville B. (1988), *The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits*, with Commentary Critical, Historical, and Explanatory by F.B. Kaye, Liberty Fund, Indianapolis.
- More T.St. (1964), *Utopia*, ed. with Introduction and Notes by E. Surtz, S.J., Yale University Press, New Haven and London.
- Plato (1992), *The Republic*, Everyman's Library, London.
- Quesnay F. (1928), *Prawo przyrodzone* [w:] F. Quesnay, *Pisma wybrane*, Nakład Gebethnera i Wolffa, Warszawa.
- Smith A. (1863), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, with a life of the author, an introductory discourse, notes, and supplemental dissertations by J.R. M'Culloch, new ed., revised, corrected, and improved, Adam and Charles Black, Edinburgh.
- Stiglitz J.E. (2004), *Ekonomia sektora publicznego*, WN PWN, Warszawa.
- Ślusarczyk R. (2020), *Gospodarcze aspekty globalnej pandemii – zarys problemu*, „Biuletyn PTE”, nr 3(90), s. 53-60.
- Wagner A. (1892), *Grundlegung der politischen Oekonomie*, 1. Theil, C. F. Winter'sche Verlagshandlung, Leipzig.
- Walras L. (1874), *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*, Imprimerie L. Corbaz – Guillaumin – H. Georg, Lausanne-Paris-Bale.
- Walras L. (1896), *Études d'économie sociale. Théorie de la répartition de la richesse sociale*, F. Rouge Libraire-Éditeur – R. Pichon Imprimeur-Éditeur, Lausanne-Paris.
- Wojtyna A. (2020), *O niektórych próbach zrozumienia istoty i skutków obecnego kryzysu*, „Biuletyn PTE”, nr 3(90), s. 45-52.

# Rozdział 4

## Polityka stabilizacji makroekonomicznej w okresie przemian systemowych

*Ryszard Barczyk*

### Wprowadzenie

Polityka gospodarcza realizowana w poszczególnych systemach ekonomicznych, obok działań stabilizacyjnych podejmowanych w okresie krótkim i średnim, polega także na oddziaływaniach w okresie długim, których celem są m.in. przeobrażenia systemowe. Obydwa te kierunki ingerencji państwa często się dopełniają, a ich efektem jest całkowita lub częściowa zmiana istniejącego dotychczas systemu ekonomicznego.

Celem rozdziału jest analiza celów, narzędzi oraz konsekwencji polityki stabilizacji makroekonomicznej w okresie przemian systemu ekonomicznego, polegających w warunkach polskich na transformacji gospodarki scentralizowanej w kierunku gospodarki rynkowej, oraz procesów zjednoczeniowych mających miejsce w Niemczech. Zakres rozważań obejmuje okres od 1989 r. do chwili obecnej, kiedy w Polsce rozpoczęła się transformacja systemowa, oraz gospodarkę niemiecką, w której w 1990 r. podjęto decyzję o zjednoczeniu. Dobór tych krajów do prac analitycznych jest spowodowany nie tylko szerokim zakresem i głębokością przemian systemowych, ale także konsekwencjami istniejącymi w sferze stabilizacji makroekonomicznej.

Rozdział składa się z kilku części. Po prezentacji uwag wstępnych w części pierwszej omówiono procesy przemian systemowych składające się na transformację w Polsce oraz zakres procesów zjednoczeniowych w Niemczech. Na tym tle w części drugiej omówiono cele i narzędzia polityki fiskalnej i pieniężnej wykorzystywane w okresie krótkim i średnim w działaniach stabilizacyjnych w badanych systemach. W części trzeciej przedstawiono niektóre wybrane konsekwencje stabilizacji w okresie przemian systemowych w obu gospodarkach. W uwagach końcowych podjęto próbę oceny skutków tych procesów w obu krajach.

## **4.1. Przemiany systemowe w gospodarce polskiej i niemieckiej**

Przeobrażenia systemowe będące konsekwencją długookresowych działań w sferze polityki strukturalnej występujące w gospodarce polskiej i niemieckiej doprowadziły do powstania gospodarki rynkowej w naszym kraju i do utworzenia nowego systemu w wyniku scalenia gospodarki RFN, działającego w warunkach mechanizmu rynkowego, oraz NRD, funkcjonującej na zasadach systemu scentralizowanego. Poniżej zostaną zaprezentowane najważniejsze zmiany instytucjonalne i ich konsekwencje w obu krajach.

### **Transformacja systemowa w gospodarce polskiej**

Przeobrażenia systemowe w gospodarce polskiej zapoczątkowano w 1989 r., kiedy rozpoczęła się transformacja przygotowana jako program L. Balcerowicza. Składał się on z dwóch części [Bałtowski, Miszewski, 2006, s. 186]:

- krótko- i średniookresowych działań stabilizacyjnych, których celem było przywrócenie równowagi makroekonomicznej, a głównie wyeliminowanie zjawisk inflacyjnych;
- długookresowych przemian systemu w warunkach wprowadzenia instytucji rynkowych, tj. stopniowego zastępowania dotychczas dominującego systemu scentralizowanego mechanizmem, w którym najważniejszą rolę będzie odgrywał rynek.

W procesie przeobrażeń systemowych główną rolę odegrała polityka strukturalna, która obejmowała m.in. działania w ramach układu instytucjonalnego, przy czym zmiany te dotyczyły przede wszystkim przekształceń w sferze własności dotychczas istniejących przedsiębiorstw państwowych. Specyficzne cechy polskiego modelu prywatyzacji to: jej oddolny charakter oraz indywidualne traktowanie każdego projektu prywatyzacyjnego, a także różne sposoby prywatyzacji firm większych i mniejszych, tj. ich prywatyzacja kapitałowa i bezpośrednia obejmująca odmienne techniki [Bałtowski, Miszewski, 2006, s. 232]. Prywatyzacja kapitałowa polegała na przekształceniu przedsiębiorstw państwowych w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa w celu umożliwienia indywidualnej sprzedaży akcji lub udziałów. Prywatyzacja bezpośrednia (likwidacyjna) dotyczyła firm małych i średnich w celu sprzedaży, wniesienia do powstającej spółki lub oddania w odpłatne użytkowanie (leasing).

Procesy prywatyzacyjne objęły swym zasięgiem nie tylko sektor przedsiębiorstw państwowych, ale także zmiany w handlu detalicznym. Już na wiosnę 1990 r. rozpoczął się etap zmian struktury własnościowej handlu detalicznego,

gdyż w tym czasie zainicjowano tzw. małą prywatyzację. Polegała ona na bardzo szybkich zmianach własnościowych w uspołecznionym handlu detalicznym, a w mniejszym stopniu w transporcie i budownictwie, a ich istota polegała na przejmowaniu od organów samorządowych (miast i gmin) przedsiębiorstw, najczęściej przez pracowników sklepów, lub innych małych przedsiębiorstw państwowych [Bałtowski, Miszewski, 2006, s. 225-226].

Transformacja rolnictwa rozpoczęła się 1.08.1989 r., kiedy rząd zlikwidował administracyjną metodę ustalenia cen żywności (ceny urzędowe), co oznaczało likwidację istniejącej osiem lat kartkowej (reglamentacyjnej) sprzedaży mięsa i jego przetworów oraz zniesienie wszelkich ograniczeń w skupie i obrocie produktami rolnymi. Zmiany własnościowe w rolnictwie polskim podjęto w latach 1992-1993, kiedy powstała w 1991 r. Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa przejęła od organów założycielskich przedsiębiorstwa państwowe gospodarki rolnej [Bałtowski, Miszewski, 2006, s. 322].

Agencja ta utworzyła w 1992 r. Zasób Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz dokonała restrukturyzacji i prywatyzacji majątku poprzez sprzedaż, wniesienie do spółki lub oddanie do odpłatnego korzystania z zasobów rolnych [Bałtowski, Miszewski, 2006, s. 323].

Istotnym elementem procesu transformacji były także przekształcenia sektora finansowego. Ich istotą było utworzenie dwuszczeblowego systemu bankowego, a NBP uzyskał wszystkie typowe funkcje banku centralnego. Na mocy Rozporządzenia Rady Ministrów i ustawy bankowej z 1982 r. rozpoczął się proces tworzenia, na bazie dotychczasowych oddziałów NBP, nowych dziewięciu banków, które przejęły od NBP podstawową działalność depozytowo-kredytową w sferze obsługi ludności i przedsiębiorstw. Ważnym etapem rozwoju sektora bankowego była komercjalizacja całej „dziewiątki”, co było pierwszym krokiem w kierunku ich prywatyzacji. W sierpniu 1990 r. rozpoczął w Polsce działalność pierwszy bank z kapitałem zagranicznym, tj. Bank Amerykański [Bałtowski, Miszewski, 2006, s. 302]. W tym czasie mogły legalnie powstawać kantory wymiany walut oraz parabanki. Ważnym wydarzeniem w rozwoju sektora kapitałowego było podpisanie 12.04.1991 r. aktu założycielskiego Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Pierwsze notowania akcji miały miejsce 16.04.1991 r., a wzięło w nich udział pięć spółek. W ciągu 30 lat GPW przeszła wszystkie szczeble rozwoju, a w chwili obecnej jest największą giełdą regionu Europy Środkowo-Wschodniej.

W okresie transformacji dokonano w gospodarce polskiej głębokich przemian w zakresie prowadzonej polityki pieniężnej i budżetowej. Przełomowe zmiany dotyczące kształtu polskiej polityki pieniężnej wniosły trzy akty prawne [Przybylska-Kapuścińska, 2009, s. 279-297]:

- Konstytucja RP uchwalona 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. z 1997 Nr 78, poz. 483);
- nowa ustawa o NBP z 29 sierpnia 1997 r. (Dz.U. z 1997 Nr 140, poz. 938);
- nowe prawo bankowe z 29 sierpnia 1997 r. (Dz.U. z 1997 Nr 140, poz. 939).

Konstytucja RP zagwarantowała niezależność banku centralnego, nadając mu wyłączne prawo do emisji pieniądza, powołała nowy organ – Radę Polityki Pieniężnej i zakazała NBP finansowania deficytu budżetowego. Zgodnie z zapisami ustawy o NBP, które obowiązują do dzisiaj, celem NBP nadal pozostawało utrzymywanie stabilnego poziomu cen, zmieniła się jednak strategia jego realizacji. Od 1999 r. NBP zaczął stosować coraz częściej wykorzystywaną od początku lat 90. na świecie strategię bezpośredniego celu inflacyjnego (BCI). Jej przyjęcie wpisywało się w perspektywę integracji Polski z Unią Europejską, a w przyszłości także przystąpienia do strefy euro. Przyjęty w Polsce cel inflacyjny od początku 2004 r. się nie zmienił i wynosił 2,5% z możliwością odchylenia o 1 punkt procentowy.

Przemiany systemu budżetowego realizowane od początku lat 90. XX w. były jednym z ważniejszych elementów procesu transformacji w gospodarce polskiej. Przyjmując kryterium czasu, można wyróżnić pięć etapów budowania nowego systemu w naszym kraju [Owsiak, 2005, s. 472]. W powstającym systemie podatkowym wprowadzono działające w sposób dyskrecjonalny podatki pośrednie. Wśród nich najważniejszą rolę odgrywały: podatek od towarów i usług (VAT) oraz podatek akcyzowy. W grupie podatków wykazujących cechy narzędzi automatycznych dominowały podatki bezpośrednie, a wśród nich podatki dochodowe od osób fizycznych (PIT) i od osób prawnych (CIT).

Podatki pośrednie wprowadzono w trzecim etapie budowy systemu podatkowego w naszym kraju [Ustawa o podatku VAT i podatku akcyzowym, 1993]. Podatek ten odgrywa główną rolę w kształtowaniu dochodów publicznych w Polsce, a jednocześnie pełni funkcję stabilizacyjną w sferze popytu na dobra i usługi.

Podatek akcyzowy, wprowadzony w Polsce w 1993 r., jest płacony przy zakupie poszczególnych dóbr i przede wszystkim wpływa na ceny towarów, a ponadto musi być płacony niezależnie od innych podatków [Ustawa o podatku VAT i podatku akcyzowym, 1993]. Stawki tego podatku są elastyczne, a uprawnienia do ich bieżącego ustalania ma Ministerstwo Finansów, które w drodze rozporządzenia ustala stawki kwotowe lub procentowe. Przystąpienie Polski do UE spowodowało zmiany systemu podatku akcyzowego [Ustawa o podatku akcyzowym, 2004].

W okresie transformacji w gospodarce polskiej powstał nie tylko system podatków pośrednich, ale także podatków bezpośrednich, wśród których główną rolę odgrywają wprowadzone w latach 1991-1992 podatki dochodowe od osób

fizycznych (PIT) i od osób prawnych (CIT) [Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, 1991; Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych..., 1992]. Podatek dochodowy od osób fizycznych odznacza się powszechnością podmiotową i przedmiotową, a jednocześnie jego stosowanie umożliwia realizację celów pozafiskalnych. Stawki tego podatku ulegały zmianom w czasie [Owsiak, 2017, s. 683-691]. Reforma podatku dochodowego od osób fizycznych wynikała z jego szczególnej roli w systemie ekonomicznym. Podstawowa stawka podatku dochodowego od osób prawnych w latach 1992-1996 wynosiła 40%, a w 1997 r. została zmniejszona do 38% i miała charakter liniowy. W 1998 r. nastąpiło jej obniżenie do 36%, a w latach następnych podjęto próby dalszej obniżki. Proces ten trwał do 2004 r., kiedy to ją radykalnie obniżono do 19%. W 2019 r. stawkę tę zmniejszono dla małych podatników.

W 2007 r. wybuchł światowy kryzys finansowy, który doprowadził do recesji w USA i w strefie euro, ta zaś zaczęła wpływać na sytuację w Polsce. Recesja koniunkturalna w naszym kraju rozpoczęła się w II kw. 2007 r. i polegała na stopniowym wyhamowaniu dynamiki wzrostu PKB. W tym okresie podjęto działania stabilizacyjne, a wśród nich główną rolę odegrał przygotowany w 2008 r. Plan Stabilności i Rozwoju. W planie tym przyjęto wykorzystanie instrumentów polityki zarówno pieniężnej, jak i fiskalnej. Podstawowym dążeniem polityki pieniężnej realizowanej w latach 2008-2009 było doprowadzenie do wzrostu płynności systemu bankowego. Z tego powodu 14.10.2008 r. NBP wprowadził tzw. pakiet zaufania.

Jak wynika z dotychczasowych doświadczeń, podejmowane działania w tym okresie z zakresu polityki pieniężnej nie odegrały większej roli w procesie stabilizowania sfery realnej gospodarki polskiej. Ich głównym celem było zmniejszenie negatywnych skutków kryzysu finansowego, czyli uspokojenie sektora bankowego oraz ewentualne ułatwienie dostępu do pieniądza kredytowego dla podmiotów gospodarczych. Pakiet zaufania NBP był tym samym pewnym uzupełnieniem w stosunku do odgrywających główną rolę działań stabilizacyjnych wynikających z polityki fiskalnej.

W 2008 r. utworzono Komitet Stabilności Finansowej, czyli nowy organ nadzorujący utrzymanie stabilności finansowej w naszym kraju. W wyniku zalecenia Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z dnia 12.12.2012 r. mandat KSF został rozszerzony o nadzór makroostrożnościowy [Ustawa o nadzorze makrooszczędnościowym..., 2015].

Epidemia COVID-19 rozpoczęła się w listopadzie 2019 r. w Wuhan (Chiny), a następnie wirus ten w szybkim tempie rozprzestrzenił się na świecie. Pierwsze zakażenia w Polsce pojawiły się na początku marca 2020 r. Konsekwencje pandemii są wielowymiarowe, a szczególnie są widoczne w sferze go-

spodarki, w której jest odczuwalny spadek aktywności. Wprawdzie geneza tego załamania jest egzogeniczna i wynika z uwarunkowań biologiczno-medycznych, jednak podejmowane działania stabilizacyjne powinny być zbieżne z oddziaływaniem w warunkach zmian koniunktury generowanych przez czynniki wynikające z systemu ekonomicznego. Działania te wymagają zatem zastosowania szybkich oraz adekwatnych narzędzi fiskalnych i monetarnych. Podjęte w naszym kraju w tych warunkach działania stabilizacyjne polegały przede wszystkim na przygotowaniu tzw. tarcz antykryzysowych. Pierwszą z nich opracowano w marcu 2020 r. w formie ustawy sejmowej [Ustawa o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach..., 2020].

W przyjętych siedmiu tarczach antykryzysowych [Barczyk, Urbanowicz, 2021, s. 48-49] sformułowano następujące cele:

- ochrona miejsc pracy i bezpieczeństwo pracowników;
- finansowanie przedsiębiorstw;
- ochrona zdrowia;
- wzmocnienie systemu finansowego;
- inwestycje publiczne.

Zaakceptowane cele miały stabilizować całą gospodarkę, a jednocześnie dawać impuls inwestycyjny, tj. ograniczać dynamikę wzrostu bezrobocia oraz zagwarantować utrzymanie dochodów tym konsumentom, którzy utracili pracę.

## **Procesy zjednoczeniowe w gospodarce niemieckiej**

Procesy zjednoczeniowe w Niemczech rozpoczęły się w maju 1989 r., tj. w momencie wyjazdu obywateli NRD za granicę, demonstracjami pod hasłem „Wir sind das Volk”. W tych warunkach 18.05.1989 r. został podpisany Traktat o Unii Walutowej, Gospodarczej i Społecznej. Główne założenia traktatu to tworzenie w najbliższym okresie dużej liczby miejsc pracy, szybka modernizacja infrastruktury Niemiec Wschodnich, stopniowe wyrównywanie poziomu życia w obu krajach. Układ ten wszedł w życie 3.10.1990 r. Przyjmował także, że na terenie Niemiec Wschodnich zostanie wprowadzona socjalna gospodarka rynkowa oparta na prywatnej własności, mechanizmy konkurencji, ceny zostaną uwolnione, zostaną zlikwidowane struktury monopolistyczne, a przede wszystkim zostanie wprowadzona jako waluta marka zachodnia. Ponadto Traktat przewidywał wprowadzenie konstytucji RFN, akceptację Berlina jako stolicy Niemiec oraz przejście zadłużenia oraz zobowiązań NRD przez Republikę Federalną [Zawilska-Florczuk, Ciechanowicz, 2011, s. 13-14].



W okresie zjednoczenia w pierwszej kolejności podjęto próbę modernizacji Niemiec Wschodnich, a w tym przypadku głównym problemem było znalezienie na ten cel środków finansowych. Jednym z powstałych źródeł był fundusz Deutsche Einheit, który działał w latach 1995-2004. W latach następnych wydatki inwestycyjne przejęły tzw. pakiety solidarnościowe. Ważnym źródłem były także w latach 1994-1999 transfery finansowe z Unii Europejskiej oraz środki starych krajów związkowych [Zawilska-Florczuk, Ciechanowicz, 2011, s. 54].

W procesie prywatyzacji gospodarki NRD ważną rolę odegrał powstały w 1990 r. Urząd Powierniczy ds. prywatyzacji, który zajmował się procesami prywatyzacyjnymi głównie 8000 firm dużych, w których pracowało około 4 mln osób, oraz gospodarstwami rolnymi, które obejmowały ponad 25 mln hektarów. Niestety efekty procesów prywatyzacyjnych były negatywne, gdyż po zakończeniu urzędowania Urzędu Powierniczego w 1994 r. okazało się, że powstał dług ponad 100 mld euro. Następnie procesy prywatyzacyjne przejęły mniejsze instytucje [Zawilska-Florczuk, Ciechanowicz, 2011, s. 58].

Pierwsze konsekwencje zjednoczenia polegały na szybkim wzroście bezrobocia – w 1991 r. bezrobocie w byłej NRD wynosiło 2 mln osób, gdy w tym czasie powstało 110 tys. nowych firm, a poziom PKB na mieszkańca wynosił 44% poziomu RFN [Zawilska-Florczuk, Ciechanowicz, 2011, s. 53]. W realizowanej polityce budżetowej byłej NRD szczególną uwagę zwrócono na wydatki inwestycyjne, które były wyższe aniżeli wydatki na cele konsumpcyjne (pomoc socjalna), przy czym szczególną uwagę zwrócono na ułatwienia podatkowe związane z problemami modernizacyjnymi.

W polityce pieniężnej wykorzystywano głównie instrumenty polityki otwartego rynku oraz polityki refinansowej i rezerwy obowiązkowej, przy czym akcenty były położone na stronę depozytową, a zdecydowanie mniejszą rolę odgrywały narzędzia bezpośredniego oddziaływania [Zawilska-Florczuk, Ciechanowicz, 2011, s. 13-14].

Podjmując próbę oceny procesów zjednoczeniowych, można stwierdzić, że sformułowane zamierzenia zostały zrealizowane jedynie częściowo, gdyż rynek pracy w nowych krajach związkowych wykazuje w dalszym ciągu nierównowagę rynkową (stopa bezrobocia wyższa niż w starych krajach związkowych, a poziom zamożności obywateli jest niższy niż w byłym RFN – w 2010 r. PKB na mieszkańca w byłej NRD wyniósł 70% poziomu starych krajów związkowych [Zawilska-Florczuk, Ciechanowicz, 2011, s. 62]. Elementami pozytywnymi tych procesów jest na pewno zdecydowana poprawa jakości infrastruktury oraz wzrost znaczenia w nowych krajach związkowych nowoczesnych i innowacyjnych branż (technologia solarna i wiatrowa).

## **4.2. Cele i narzędzia polityki stabilizacji makroekonomicznej w analizowanych systemach gospodarczych**

W procesie realizacji polityki gospodarczej jest przyjmowany hierarchiczny system celów, wśród których główną rolę odgrywają cele społeczno-gospodarcze. Ich realizacja jest możliwa m.in. wtedy, gdy są osiąganymi bezpośrednio cele ekonomiczne [Dobias, 1980, s. 84-101]. Jednym z ważniejszych zadań w okresie krótkim i średnim, realizowanym przez instytucje państwa, jest makroekonomiczna polityka stabilizacji, która obejmuje instrumenty, których celem jest tworzenie warunków do utrzymywania równowagi makroekonomicznej, tj. ograniczenie konsekwencji zmian aktywności gospodarczej. Ich zadaniem jest nie tylko ograniczenie wahań poszczególnych elementów gospodarki, ale przede wszystkim czuwanie, aby fluktuacje te wzajemnie się znosiły, a nie wzmacniały, tj. amplituda i intensywność tych wahań były coraz mniejsze [Depres i in., 1975, s. 41, 42].

Cel polityki stabilizacji, czyli osiągnięcie równowagi makroekonomicznej, oznacza dążenie do stanu idealnego, do sytuacji optymalnej w gospodarce. Jednakże takie sformułowanie jest zbyt ogólne, stąd w stosunkowo niskim stopniu jest przydatne w prowadzonej polityce gospodarczej. Podejmując próbę zbliżenia go do warunków rzeczywistości, można stwierdzić, że zadaniem polityki stabilizacji jest dążenie do tego, aby w warunkach systemu rynkowego osiągnąć: wysoki i zrównoważony wzrost gospodarczy, wysoki poziom zatrudnienia, stabilną wartość pieniądza, a w warunkach gospodarki otwartej równowagę w kontaktach z zagranicą. Przedstawione warunki równowagi ogólnogospodarczej tworzą tzw. czworokąt celów polityki stabilizacji [Pätzold, 1991, s. 18-21].

Należy zaznaczyć, że przedstawiona koncepcja czworokąta celów nie wyczerpuje wszystkich obszarów współczesnej gospodarki, które wymagają interwencji w ramach polityki stabilizacji. Wśród dodatkowych zadań można wyróżnić np. sprawiedliwy podział dochodu narodowego i kapitału, równowagę ekologiczną [Mussel, Pätzold, 2012, s. 22] czy też zrównoważony wynik budżetu państwa [Kołodko, 1993, s. 46]. Ponadto, zdaniem wielu autorów, w następstwie wydarzeń kryzysu finansowo-gospodarczego lat 2007-2009 istotna jest ochrona przed utratą stabilności finansowej, co powinno stanowić kolejny cel ingerencji państwa w mechanizm rynkowy.

Niezależnie od przyjętej koncepcji celów polityki stabilizacji realizacja procesu osiągania równowagi makroekonomicznej jest utrudniona przede wszystkim z dwóch powodów:

- cele polityki stabilizacji są wzajemnie powiązane, przy czym niektóre relacje mają charakter tzw. trade off;
- polityka stabilizacji jest konglomeratem różnych rodzajów polityki gospodarczej [Urbanowicz, 2014, s. 115].

Zjawisko trade off powoduje, że jednoczesne osiągnięcie wszystkich celów polityki stabilizacji jest niemożliwe, dlatego w literaturze często przyjmuje się, że cele te tworzą magiczny czworokąt [Pätzold, 1991, s. 18-21].

W gospodarce polskiej odniesienia do niektórych celów stabilizacji można znaleźć w aktach prawnych dotyczących poszczególnych narzędzi. W kwietniu 1997 r. uchwalono w naszym kraju nową Konstytucję, a na jej podstawie dnia 29.08.1997 r. przyjęto ustawę o NBP. Przyjęto w niej, że „(...) celem NBP jest utrzymanie stabilnego poziomu cen przy jednoczesnym wspieraniu polityki gospodarczej rządu, o ile nie ogranicza to podstawowego celu NBP”.

W literaturze dotyczącej sposobu realizacji polityki stabilizacji makroekonomicznej można znaleźć różnorodne narzędzia polityki, zarówno pieniężnej, jak i fiskalnej. W okresie transformacji NBP wpływał na poziom inflacji przede wszystkim poprzez kształtowanie wysokości oficjalnych stóp procentowych. Wyznaczają one rentowność instrumentów polityki pieniężnej. W celu kształtowania krótkoterminowych stóp procentowych na rynku pieniężnym NBP stosuje nowoczesne instrumenty polityki pieniężnej, w tym:

- operacje otwartego rynku;
- operacje depozytowo-kredytowe;
- rezerwę obowiązkową.

Realizowana w pierwszych latach transformacji w gospodarce polskiej polityka pieniężna jako główny cel przyjmowała walkę z inflacją i osiągnięcie równowagi rynkowej. Była to polityka restrykcyjna, a polegała głównie na podnoszeniu stóp procentowych banku centralnego. Doprowadziło to w latach następnych do spadku dynamiki wzrostu gospodarczego i wysokiej stopy bezrobocia. Nasilające się procesy prywatyzacyjne powodowały wzrost efektywności i tym samym wzrost podaży i równoważenie rynku wewnętrznego.

W polityce stabilizacji prowadzonej w naszym kraju są wykorzystywane także instrumenty fiskalne. W polityce tej niestety nie formułuje się w sposób jednoznaczny, jakie cele stabilizacyjne kraju mają być osiągnane. Narzędzia te w wąskim ujęciu wpływają na:

- wydatki budżetowe na zakup dóbr i usług;
- dynamikę i strukturę wydatków transferowych;
- zmiany w sferze polityki podatkowej.

Polityka wydatków budżetowych odgrywa istotną rolę stabilizacyjną ze względu na to, że w bezpośredni sposób determinuje zmiany popytu nie tylko na dobra konsumpcyjne, ale i na dobra inwestycyjne. Zmiany popytu konsumpcyjnego są warunkowane przez wydatki osobowe i socjalne, a w części przez wydatki transferowe. Wydatki te mają jednakże głównie charakter społeczny i w stosunkowo niskim stopniu wpływają na zmianę aktywności gospodarczej, a siła ich wpływu na popyt konsumpcyjny w wysokim stopniu zależy od krańcowej skłonności do konsumpcji. Popyt na dobra inwestycyjne jest kształtowany przez rzeczowe wydatki budżetowe oraz przez subwencje. Wpływ ten jest bardziej bezpośredni, gdyż nie powstają oszczędności, które mogłyby modyfikować popyt inwestycyjny. Jednak i w tym przypadku powstają pewne bariery w prowadzonej polityce stabilizacji [Pätzold, 1991, s. 146-157].

Polityka podatkowa, wykorzystywana jako instrument stabilizacji, jest w gospodarce rynkowej skierowana na dochody zarówno konsumentów, jak i inwestorów lub na ich aktywność gospodarczą. Jej wpływ na dochody konsumentów jest jednak pośredni i może być realizowany poprzez wprowadzenie nowych obciążeń lub zwolnień podatkowych oraz poprzez zmiany stawek podatkowych od nabywanych dóbr konsumpcyjnych, np. podatku od wartości dodanej lub akcyzy. Czynniki te najczęściej określają chęć lub zdolność kupna, a ich wpływ na popyt konsumpcyjny zależy m.in. od krańcowej skłonności do oszczędzania. Organy państwa poprzez politykę podatkową mogą także wpływać na popyt na dobra inwestycyjne. Ważnym instrumentem stosowanym w tym zakresie są premie inwestycyjne. Państwo, realizując politykę podatkową, może także dopuszczać do powstawania w przedsiębiorstwach funduszy inwestycyjnych. Są one tworzone z wypracowanego zysku i gromadzone na specjalnych rachunkach, a ich wykorzystanie następuje najczęściej w fazie niskiej aktywności gospodarczej [Teichmann, 1988, s. 52-55].

Przedstawione uwagi dotyczące zmian w sferze centralnych podatków pozwalają stwierdzić, że w warunkach powtarzających się zjawisk kryzysowych w polskich finansach publicznych wprowadzone zmiany zakładały przede wszystkim dążenie do ograniczenia deficytu budżetowego i zmniejszenia długu publicznego. W działaniach tych koncentrowano się na wydatkach budżetowych, a mniejszą uwagę zwracano na poprawienie efektów dochodów podatkowych. W strukturze wydatków budżetowych dominowały kwestie realizacji celów społeczno-politycznych, a zdecydowanie mniej uwagi zwracano na działania stabilizujące gospodarkę.

Cele makroekonomicznej stabilizacji w zjednoczonych Niemczech są podobne do zamierzeń w innych gospodarkach rynkowych i tworzą one także magiczny czworokąt celów. W marcu 1967 r. zostało przyjęte Prawo o Wspieraniu

Stabilizacji i Wzrostu Gospodarki, w którym stwierdzono, iż instrumenty polityczno-gospodarcze oraz fiskalne mają na celu utrzymanie ogólnogospodarczej równowagi w ramach gospodarki rynkowej. Cele te są następujące:

- stabilny poziom cen;
- wysoki poziom zatrudnienia;
- mierzalny poziom dynamiki wzrostu gospodarczego;
- równowaga w kontaktach z zagranicą.

W grupie narzędzi wykorzystywanych w polityce pieniężnej na rynku wewnętrznym przez Deutsche Bundesbank można wyróżnić [Pätzold, 1991, s. 111]:

- narzędzia wpływające na stopy procentowe (polityka stóp procentowych);
- narzędzia kształtowania płynności banków komercyjnych (polityka płynnościowa);
- narzędzia wpływające na zmiany ilości pieniądza (polityka zmian ilości pieniądza).

W grupie instrumentów polityki pieniężnej na rynku niemieckim można dodatkowo wyróżnić także instrumenty polityki otwartego rynku, instrumenty polityki refinansowej, polityki rezerw obowiązkowych oraz instrumenty polityki depozytowej [Pätzold, 1991, s. 111].

Realizowana w zjednoczonych Niemczech polityka pieniężna koncentrowała się na wspieraniu działalności inwestycyjnej, której głównym celem była poprawa infrastruktury w nowych krajach związkowych, a tym samym tworzenie nowych miejsc pracy. Polityka antyinflacyjna odgrywała mniejszą rolę, aczkolwiek pewne nasilenie inflacji można było zaobserwować w początkowych latach zjednoczenia oraz w okresie wprowadzania w gospodarce niemieckiej euro. Celem nadrzędnym tej polityki było natomiast utrzymanie wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego.

Podobne cele miała polityka budżetowa, która stymulowała działalność inwestycyjną w sferze infrastruktury w nowych krajach związkowych byłej NRD. W okresie zjednoczenia najważniejszą rolę odgrywały dochody budżetowe, z których finansowano koszty zjednoczenia. Mniejszą rolę odgrywała polityka dochodowa, zwłaszcza w procesie wyrównywania poziomu życia w obu częściach Niemiec.

### **4.3. Niektóre wybrane konsekwencje stabilizacji w okresie przemian systemowych w obu gospodarkach**

Głębokie przemiany systemowe i realizowana polityka stabilizacji makroekonomicznej w gospodarce polskiej i niemieckiej miały swoje konsekwencje. Efekty te miały miejsce zarówno w sferze realnej, jak i nominalnej [Barczyk,

Brezinski, 2019, s. 23-43]. Niestety w analizach tych wystąpiły pewne problemy formalno-statystyczne wynikające nie tylko z dostępności danych empirycznych, ale także z możliwości ich porównywania dla obu krajów. Dlatego też analiza konsekwencji tych zmian jest fragmentaryczna i nie obejmuje całego okresu procesu transformacji w Polsce i zjednoczenia w Niemczech. Dodatkowym argumentem jest fakt, że wartości analizowanych wskaźników są w wysokim stopniu wynikiem prowadzonej w obu krajach polityki stabilizacji makroekonomicznej w warunkach przeobrażeń systemowych.

Jak wynika z analiz empirycznych dla gospodarki polskiej w okresie I kw. 2003-II kw. 2022 oraz dla zjednoczonej gospodarki niemieckiej w okresie I kw. 1992-II kw. 2022, dynamika PKB (analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100) w naszym kraju była nieco wyższa niż w gospodarce niemieckiej, przy czym w obu krajach występowały relatywnie wyraźne wahania koniunkturalne. W latach 2007-2009, tj. w okresie światowego kryzysu finansowego, w gospodarce niemieckiej zjawiska recesyjne były bardziej jednoznaczne. Oznacza to, że kryzys ten spowodował wyraźniejsze negatywne konsekwencje w Niemczech niż w Polsce, w której wartości indeksów były malejące, ale dodatnie. W następnych latach dynamika wzrostu gospodarczego w Polsce była nieco wyższa niż w Niemczech. Ponowny spadek aktywności gospodarczej w obu krajach wystąpił w okresie pandemii COVID-19.

Z procesami wzrostu gospodarczego i wahań koniunkturalnych w obu krajach są związane zmiany na rynku pracy. Z analiz empirycznych wynika, iż sytuacja ta w analizowanym okresie była zróżnicowana, gdyż stopa bezrobocia w Polsce była wyższa aniżeli w Niemczech. W latach 90. ubiegłego wieku i na początku XXI w. stopa bezrobocia w naszym kraju była prawie dwukrotnie wyższa niż w zjednoczonych Niemczech. Na początku okresu transformacji wynosiła ona ponad 20% i była zdecydowanie wyższa aniżeli w Niemczech. Różnica ta stopniowo się zmniejszała, a od 2015 r. i w latach następnych następowała stopniowa poprawa sytuacji. W 2022 r. stopa bezrobocia w Polsce wynosiła około 5% i była niższa aniżeli w zjednoczonej gospodarce niemieckiej.

W badanym okresie w Niemczech panowała relatywnie dobra sytuacja w zakresie inflacji, gdyż średnio wynosiła ona około 2%. Najwyższa dynamika wzrostu indeksu HCCP występowała w tym kraju w latach 2007-2008. Na początku okresu transformacji w naszym kraju występowała hiperinflacja, a szybkość wzrostu cen wynosiła kilkaset procent w skali roku. W wyniku prowadzonej bardzo restrykcyjnej polityki pieniężnej i fiskalnej w następnych latach stopa inflacji gwałtownie spadła, a w latach 2015-2016 występowała nawet deflacja. Ponowny wzrost cen można zaobserwować w obu krajach w latach 2020-2022 jako konsekwencję pandemii COVID-19 i wybuchu wojny w Ukrainie.

## Podsumowanie

Ogólnie można stwierdzić, że pozytywne wyniki w obu krajach są w wysokim stopniu konsekwencją wykorzystywanych narzędzi polityki stabilizacji w warunkach skutecznej polityki strukturalnej, ponadto należy pamiętać, iż oba systemy są członkami Unii Europejskiej, a dodatkowo Niemcy należą do strefy euro.

Jak wynika z powyższych rozważań, analizowane cele stabilizacyjne w okresie przemian systemowych w obu krajach są zbieżne. Istniejące różnice dotyczą sposobu i mechanizmu ich realizacji. W gospodarce niemieckiej ich osiągnięcie jest jednoznacznie określone w akcie prawnym przyjętym przed pięćdziesięcioma laty. W Polsce nie ma jednego rozwiązania regulującego te kwestie. Częściowe rozwiązania regulujące cele stabilizacji polityki pieniężnej są sformułowane w ustawie o NBP, a regulacje dotyczące polityki fiskalnej wynikają w sposób pośredni z ustaw budżetowych. W obu krajach nie uwzględnia się przyczyn i konsekwencji ostatniego kryzysu finansowego.

## Literatura

- Bałtowski M., Miszewski M. (2006), *Transformacja gospodarcza w Polsce*, WN PWN, Warszawa.
- Barczyk R., Brezinski H. (2019), *Makroökonomische Stabilisierungspolitik in Polen und Deutschland seit der Transformation – und Wiedervereinigungsphase* [w:] *Wirtschaftspolitik Deutschlands und Polens in Europäischen Kontext*, SGH, Warszawa.
- Barczyk R., Urbanowicz Z. (2021), *Działania stabilizacyjne w gospodarce polskiej w okresie pandemii COVID-19*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 65(3), s. 1-12.
- Despres E., Friedman M., Hart A.G., Samuelson S.A., Wallace A.G. (1975), *Problem niestabilności gospodarczej. Teoria i praktyka stabilizacji koniunktury. Wybór tekstów*, PWN, Warszawa.
- Dobias S. (1980), *Wirtschaftspolitik. Einführung in ihre Grundlagen und Hauptprobleme*, Paderborn, München, Wien, Zürich.
- Gesetz zur Forderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft (1967), Bonn.
- Kołodko G.W. (1993), *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltex, Warszawa.
- Konstytucja RP z dnia 2 kwietnia 1997 r. Dz.U. 1997 Nr 78, poz. 483.
- Kulesa M. (2018), *Makroökonomie im Gleichgewicht*, utb Konstanz, München.
- Mussel G., Pätzold J. (2012), *Grundfragen der Wirtschaftspolitik*, Vahlen, München.
- Owsiak S. (2005), *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, WN PWN, Warszawa.

- Owsiak S. (2017), *Finanse publiczne. Ujęcie współczesne*, WN PWN, Warszawa.
- Pätzold J. (1991), *Stabilisierungspolitik. Grundlagen der Nachfrage und Angebotsorientierten Wirtschaftspolitik*, Verlag Paul Haupt, Bern-Stuttgart.
- Przybylska-Kapuścińska W. (2009), *Dwudziestolecie polityki pieniężnej NBP. Wpływ transformacji i integracji*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 2, Poznań, s. 279-297.
- Teichmann U. (1988), *Grundriss der Konjunkturpolitik*, F. Vahlen, München.
- Urbanowicz Z. (2014), *Stabilizacyjna rola polityki pieniężnej w warunkach unii walutowej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 4, Poznań, s. 249-259.
- Ustawa z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku VAT i podatku akcyzowym. Dz.U. 1993 Nr 18, poz. 82.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o NBP. Dz.U. 1997 Nr 140, poz. 938.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe. Dz.U. 1997 Nr 140, poz. 939.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych. Dz.U. 1991 Nr 80, poz. 350.
- Ustawa z dnia 15 lipca 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie ustaw regulujących zasady opodatkowania. Dz.U. 1992 Nr 21, poz. 86.
- Ustawa z dnia 23 stycznia 2004 r. o podatku akcyzowym. Dz.U. 2004 Nr 29, poz. 257.
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makrooszczędnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym. Dz.U. 2015, poz. 1513.
- Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw. Dz.U. 2020, poz. 568.
- Zawilska-Florczuk M., Ciechanowicz A. (2011), *Jeden kraj, dwa społeczeństwa. Niemcy 20 lat po zjednoczeniu*, Prace OSW, Warszawa.



# Rozdział 5

## Struktury podatkowe a wzrost gospodarczy w Polsce. Ekspozycja problemu

*Marian Noga*

### Wprowadzenie

Relacje pomiędzy podatkami a wzrostem i rozwojem gospodarczym są przedmiotem badań właściwie od starożytności. Dzisiaj problem ten w Polsce został zintensyfikowany poprzez wprowadzenie w gospodarce tzw. Nowego Ładu, który *de facto* stał się rewolucją podatkową.

Literatura przedmiotu jednoznacznie stwierdza, że nie ma uniwersalnych ram tworzenia struktur podatkowych, jednak z pewnością optymalny projekt podatkowy wymaga użycia zarówno bezpośrednich, jak i pośrednich form opodatkowania. Ponadto w badaniach nad podatkami nie można pominąć takiego parapodatku, jakimi są składki na ubezpieczenie społeczne, które w długim okresie mogą mieć duży wpływ na prowadzenie biznesu i tworzenie przez sektor prywatny nowych miejsc pracy. Jest to bardzo istotne z punktu widzenia wzrostu gospodarczego, chociażby w świetle prawa Okuna.

W literaturze przedmiotu badania dotyczące wpływu podatków na wzrost gospodarczy w sposób empiryczny wykazują, że niskie podatki sprzyjają wzrostowi gospodarczemu. Można tutaj wyróżnić badania Barro [1990] oraz Leibfritz, Thornton i Bibbee [1997], które jednoznacznie pokazują negatywny wpływ obciążeń podatkowych na wzrost gospodarczy, czyli że podatki dochodowe mają negatywny wpływ na wzrost gospodarczy mierzony np. PKB. Dlatego też w tym rozdziale podjęto próbę odpowiedzi na pytanie badawcze dotyczące wpływu konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) na wzrost gospodarczy.

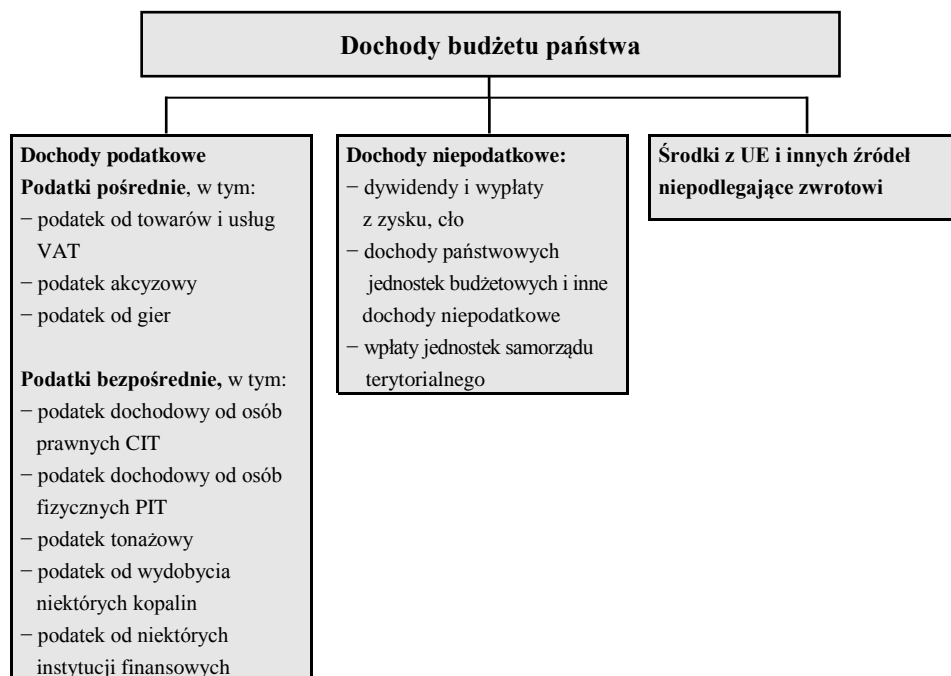
Hipoteza autorska jest następująca: Wprowadzenie w Polsce podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) w postaci jednolitej stawki podatkowej, bez żadnych ulg i zwolnień podatkowych, będzie sprzyjać wzrostowi gospodarczemu.

Weryfikacja tej hipotezy badawczej zostanie przeprowadzona w następujący sposób:

- Krok 1. Przedstawienie i scharakteryzowanie struktury dochodów budżetu państwa w latach 2015-2021.
- Krok 2. Dokonanie analizy udziału poszczególnych rodzajów podatków w budżecie państwa i w Produkcie Krajowym Brutto (PKB).
- Krok 3. Przeprowadzenie analizy konstrukcji teoretycznych podatku PIT na świecie.
- Krok 4. Omówienie wad i zalet podatku PIT jako liniowego podatku z jedną stopą podatkową, bez żadnych ulg i zwolnień.
- Krok 5. Dokonanie oceny empirycznej wprowadzenia podatku liniowego PIT w Polsce, co pozwoli na zweryfikowanie przedstawionej powyżej hipotezy badawczej.

## 5.1. Struktura dochodów budżetu państwa

Dochody budżetowe mogą być klasyfikowane według różnych kryteriów. Najbardziej ogólnie można je podzielić na dochody podatkowe, dochody niepodatkowe oraz środki z Unii Europejskiej i innych źródeł niepodlegające zwrotowi.



**Rysunek 5.1.** Dochody budżetu państwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ustawy o finansach publicznych [2022] oraz Ustawy budżetowej na rok 2022 [2021].

Dochody podatkowe budżetu państwa pochodzą z wpływów z:

**1) podatków pośrednich:**

- podatku od towarów i usług (VAT),
- podatku akcyzowego,
- podatku od gier,

**2) podatków bezpośrednich:**

- podatku dochodowego od osób prawnych (CIT),
- podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT),
- podatku od niektórych kopalini,
- podatku od niektórych instytucji finansowych,
- podatku od sprzedaży detalicznej (od 2020 r.),
- podatku tonażowego, który jest zryczałtowaną formą opodatkowania podatkiem dochodowym w zakresie działalności polegającej na eksploatacji morskich statków handlowych w żegludze międzynarodowej,
- podatku od produkcji okrętowej, który jest zryczałtowaną formą opodatkowania podatkiem dochodowym w zakresie prowadzenia działalności polegającej na budowie lub przebudowie statków.

Dochody podatkowe stanowią główne źródło dochodów budżetu państwa i zależą od bardzo wielu czynników, wśród których na szczególne wyróżnienie zasługują:

- koniunktura gospodarcza,
- sytuacja geopolityczna,
- poziom konsumpcji społeczeństwa i jego zmiany,
- procesy informacyjne wywołane czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi,
- poziom handlu zagranicznego, zarówno po stronie eksportu, jak i importu.

Celem rozdziału jest próba odpowiedzi na pytanie, czy sama konstrukcja podatku dochodowego od osób fizycznych może mieć wpływ na kształtowanie się wzrostu gospodarczego i również rozwoju gospodarczego. Ale żeby zacząć weryfikować tę hipotezę, trzeba dokonać analizy udziału poszczególnych typów podatków zarówno w budżecie państwa, jak i w PKB.

Zostanie tutaj dokonana analiza tylko czterech rodzajów podatków, tj.:

- podatku od towarów i usług (VAT);
- podatku akcyzowego;
- podatku dochodowego od osób prawnych (CIT);
- podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT),

które będą odnoszone do PKB i do dochodów budżetu państwa.

## 5.2. Udział dochodów podatkowych w PKB i w budżecie Polski w latach 2015-2021

Z danych zawartych w tabeli 5.1 wynika, że:

1. PKB nominalny w miliardach złotych w latach 2015-2021 wzrósł z 1 biliona 801 miliardów złotych do 2 bilionów 621 miliardów złotych, czyli w ciągu 6 lat wzrósł o ponad 45%. Ten okres analizy został przyjęty z tego powodu, że wtedy gospodarką zarządzała partia PiS, która wygrała wybory. Wcześniej polityką gospodarczą Polski kierowały inne ugrupowania polityczne.
2. W badanym okresie (2015-2021) dochody budżetu państwa wzrosły z 289 miliardów złotych do blisko 495 miliardów złotych, czyli o ponad 71%. Porównanie tempa wzrostu PKB (45%) z tempem wzrostu dochodów budżetu państwa (71%) wskazuje na uszczelnienie ściągania podatków od gospodarstw domowych oraz podmiotów i instytucji gospodarczych.

**Tabela 5.1.** PKB, dochody budżetu państwa oraz dochody podatkowe w latach 2015-2021 w miliardach złotych w Polsce

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PKB	1 801,00	1 864,00	1 989,00	2 122,00	2 293,00	2 339,00	2 621,00
Dochody budżetu państwa w mld złotych, w tym:							
podatkowe	289,67	314,68	350,41	380,05	400,54	419,80	494,84
VAT	123,12	126,58	156,80	174,95	180,89	184,55	215,73
podatek akcyzowy	62,81	65,75	68,26	72,11	72,40	71,79	75,80
CIT	25,81	26,38	29,76	34,64	39,98	41,29	52,37
PIT	45,04	48,23	52,67	59,56	65,44	63,80	73,61

Źródło: [www 1].

**Tabela 5.2.** Udział procentowy dochodów budżetu państwa i podatków w PKB w latach 2015-2021 w Polsce

Wyszczególnienie/udziały	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Dochody budżetu państwa, w tym:							
podatkowe	16,05	16,88	17,62	17,91	17,47	17,95	18,88
VAT	14,42	14,65	15,85	16,46	16,02	15,83	16,49
podatek akcyzowy	6,84	6,79	7,88	8,24	7,89	7,89	8,23
podatek akcyzowy	3,49	3,53	3,43	3,40	3,16	3,07	2,89
CIT	1,43	1,42	1,50	1,63	1,74	1,77	2,00
PIT	2,50	2,59	2,65	2,81	2,85	2,73	2,81

Źródło: [www 1].

Dane zawarte w tabeli 5.2 prezentują zmiany udziałów budżetu państwa i poszczególnych rodzajów podatków w PKB, co pozwala na sformułowanie następujących konkluzji:

- a) Udziały dochodów budżetu państwa w PKB zmieniły się znacznie w badanym okresie lat 2015-2021 – w 2015 r. wynosiły bowiem 16,06%, a w 2021 r. 18,88%, co jest najwyższym poziomem w całym badanym okresie.
- b) Udziały dochodów podatkowych w PKB w całym badanym okresie 2015-2021 również uległy dalszemu zwiększeniu z poziomu 14,42% do poziomu 16,49%, co jest też najwyższym poziomem tego badania. Jest to o tyle istotne, że, jak już zaznaczono, badania empiryczne Barro i innych pokazują, że zwiększanie dochodów podatkowych hamuje wzrost gospodarczy mierzony PKB. Stąd konstatacja autora jest następująca: gdyby te dochody podatkowe ustabilizowały się na poziomie niewiele ponad 14%, to Polska wytworzyłaby prawdopodobnie wyższy PKB.
- c) Przyrosty punktów procentowych poszczególnych typów podatków są tutaj następujące:
  - podatek VAT  $8,23\% - 6,84\% = +1,39\%$ ,
  - podatek akcyzowy  $2,89\% - 3,49\% = -0,60\%$ ,
  - podatek CIT  $2,00\% - 1,43\% = +0,57\%$ ,
  - podatek PIT  $2,81\% - 2,50\% = +0,31\%$ .

Wnioski wynikające z tego badania są następujące:

1. Najszybciej wzrosły dochody budżetu państwa z tytułu poboru podatku VAT, co oznacza wzrost podatku konsumpcyjnego płaconego przede wszystkim przez gospodarstwa domowe.
2. Podatek akcyzowy, z założenia pełniący funkcję zasilania w dochody budżet państwa, zmniejsza swoje udziały w stosunku do PKB, co powoduje konieczność rewizji jego konstrukcji, w kolejnym badaniu zostanie bowiem wykazane, że radykalnie ten podatek ma mniejsze udziały w dochodach budżetu państwa (spadek o 6,4 punktu procentowego).
3. Udział podatku PIT w PKB wprawdzie zwiększył się o 0,31 punktu procentowego, ale jest to niewielki wzrost, co autor uznaje za pozytywny objaw.
4. Również podatek CIT stabilizuje swój udział w PKB (+0,57%), co także zostało ocenione pozytywnie.

Poniżej zostaną przeanalizowane dane zawarte w tabeli 5.3.

**Tabela 5.3.** Procentowy udział poszczególnych podatków w dochodach budżetu państwa w Polsce w latach 2015-2021

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Podatek VAT	42,58	40,22	44,75	46,03	45,16	43,96	43,60
Podatek akcyzowy	21,72	20,89	19,48	18,97	18,08	17,10	15,32
Podatek CIT	8,92	8,38	8,49	9,11	9,98	9,84	10,58
Podatek PIT	15,58	15,33	15,03	15,67	16,34	15,20	14,88

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych zawartych w tabeli 5.1.

Analiza danych zawartych w tabeli 5.3 pozwala na wysunięcie następujących wniosków:

1. W dochodach budżetu państwa następuje wzrost udziału dochodów z VAT-u i CIT-u. Zdaniem autora zjawiska tego nie można ocenić pozytywnie, gdyż VAT jest niczym innym, jak tylko podatkiem konsumpcyjnym, co powoduje, że jego wzrost jest czynnikiem hamującym poprawę standardu życia gospodarstw domowych. Zapowiedzi rządów – poprzedniego i obecnego – dotyczące obniżenia podstawowej stawki VAT z 23% do 22% autor uważa za uzasadnione. Natomiast wzrost udziału podatku CIT w dochodach budżetu państwa oznacza zwiększenie obciążeń podatkowych przedsiębiorców, co zdecydowanie nie sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości w Polsce.
2. Zaobserwować można radykalny spadek udziału dochodów z podatku akcyzowego w dochodach budżetu państwa z 21,72% w 2015 r. do 15,32% w 2021 r., czyli spadek o 6,4 punktu procentowego. Specjaliści z zakresu podatków dyskutują nad tym, aby zlikwidować podatek akcyzowy i na towary objęte tym podatkiem wprowadzić podwyższoną stawkę podatku VAT.
3. Podatek PIT zmniejszył swój udział w dochodach budżetu państwa z 15,58% w 2015 r. do 14,88% w 2021 r., czyli o 0,7%. Jest to zjawisko pozytywne, które powinno wywierać wpływ na wzrost PKB.
4. Podatki dochodowe PIT + CIT w 2015 r. miały udział w dochodach budżetu państwa wynoszący 24,50% (łącznie), natomiast w 2021 r. ten udział wynosił już 25,40%, czyli wzrósł prawie o 1 punkt procentowy. Jest to zjawisko niekorzystne zarówno dla wzrostu gospodarczego, jak i dla podwyższania standardu życia gospodarstw domowych oraz dla rozwoju biznesu w Polsce.

Powyższe wnioski wynikające z przeprowadzonej analizy struktury podatkowej w Polsce prowadzą autora do konkluzji, że należy szukać takiej konstrukcji systemu podatków dochodowych, aby ich udział w dochodach budżetu państwa ulegał obniżeniu lub co najmniej stabilizacji, co wówczas sprzyjałoby wzrostowi gospodarczemu mierzonemu PKB.

Zdaniem autora istnieje w tym zakresie wiele możliwości, jednakże dotychczas nieprzygotowanych, ponieważ propozycja tzw. Nowego Ładu jako rewolucja podatkowa okazała się źle skonstruowaną strukturą podatkową, która wymaga bardzo dużych zmian. Wydaje się, że najlepiej byłoby wycofać koncepcję Nowego Ładu i skonstruować zupełnie nowy projekt struktury podatkowej w Polsce.

### 5.3. Propozycja zmiany konstrukcji podatku PIT w Polsce

Podatek dochodowy od osób fizycznych PIT w teorii i praktyce może być konstruowany w różny sposób:

- a) może to być skala podatkowa progresywna, zależna od bardzo różnych czynników, np.:
  - dochodu do opodatkowania o wielu progach podatkowych,
  - ilości dzieci w rodzinie,
  - statusu społecznego, np. pary wychowujące dzieci, które formalnie zawarły związek małżeński, oraz pary wychowujące swoje dzieci, które nie zawarły formalnego związku małżeńskiego;
- b) może to być skala podatkowa tylko z dwoma stawkami podatkowymi i tylko jednym progiem podatkowym, tak jak obecnie jest to w Polsce;
- c) może to być tzw. podatek liniowy o jednej stawce podatkowej dla wszystkich podatników, ale np.:
  - z sumą wolną od opodatkowania lub bez sumy wolnej od opodatkowania,
  - bez żadnych ulg i zwolnień podatkowych i z możliwością stosowania ulg podatkowych;
- d) może to być podatek liniowy o jednej stawce podatkowej dla wszystkich podatników bez sumy wolnej od opodatkowania i bez żadnych ulg, czyli jedna stawka podatkowa od całego dochodu, wpłacona do budżetu państwa natychmiast, po jego uzyskaniu.

Ministerstwo Finansów w Polsce podaje, że w 2020 r. 94,49% polskich podatników płaciło podatek w wysokości 17%, a tylko 5,51% podatników płaciło podatek w wysokości 32% skali podatkowej (dochody powyżej progu 85 528 złotych) [Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego..., 2022, s. 9], oczywiście w dochodach podatkowych od osób fizycznych. Co to oznacza? Dla autora jest to sytuacja, którą można określić jako funkcjonowanie podatku dochodowego od osób fizycznych o wyraźnych cechach, istocie i skutkach podatku liniowego. Warto jednak zwrócić uwagę na to, że prawie 95% polskich podatników płaci pierwszą stawkę podatku PIT w wysokości 17%, ale:

1. Uzyskiwany dochód jest poddawany transformacji w dochód do opodatkowania za pomocą:
  - a) sumy wolnej od opodatkowania,
  - b) dziesiątek ulg i zwolnień podatkowych, które są bardzo często zmieniane.
2. Urzędy skarbowe mają prawo przez 5 lat kontrolować zeznanie podatkowe PIT właśnie ze względu na różnego rodzaju ulgi i zwolnienia oraz funkcjonowanie szarej i czarnej strefy polegającej na niezgodnej z prawem „ucieczce” od opodatkowania. Praca urzędów skarbowych bardzo często prowadzi do procesów sądowych, gdyż wiele „ucieczek” od opodatkowania jest *lege artis*, gdyż, co nie jest prawem zabronione, jest legalne i ma charakter luki prawnej w systemie podatkowym.
3. W urzędach skarbowych są zatrudnieni ludzie o wysokich kwalifikacjach i ich praca musi być odpowiednio opłacana. Dlatego osiągnięcie optymalnej ściągalności podatku dochodowego PIT wymaga wzrostu kosztów tego procesu.

Przeprowadzona w niniejszym rozdziale analiza struktury podatkowej w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych, upoważnia autora do sformułowania następujących konkluzji:

#### Konkluzja 1

Z punktu widzenia wzrostu PKB, dobrobytu społecznego i wzrostu przedsiębiorczości wydaje się, że podatek dochodowy od osób fizycznych PIT powinien być podatkiem liniowym o jednej stawce podatkowej bez sumy wolnej od opodatkowania oraz bez żadnych ulg i zwolnień podatkowych.

#### Konkluzja 2

Ewidentne korzyści powyższego rozwiązania konstrukcji podatku PIT są następujące:

- a) radykalne uproszczenie zeznania podatku PIT sprowadzające się do oświadczenia o poddaniu wszystkich uzyskanych dochodów do opodatkowania i natychmiastowego przelania kwoty podatku PIT do budżetu państwa poprzez płatnika;
- b) budżet państwa otrzymuje dochody z podatku PIT ciągle i na bieżąco, a nie dopiero pod koniec kwietnia kolejnego roku;
- c) wysoko kwalifikowani pracownicy urzędów skarbowych mogliby przejść do innych gałęzi gospodarki narodowej, gdzie ich godzina pracy będzie wytwarzała zdecydowanie więcej PKB niż praca w urzędzie skarbowym; w literaturze przedmiotu opisuje to model Balassy-Samuelsona [Konopczak, 2013];
- d) nastąpi zwiększenie efektywności nakładów przeznaczonych na uzyskiwanie w budżecie państwa dochodów podatkowych.



## Podsumowanie

Przedstawiona w rozdziale propozycja zmiany konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) w Polsce z progresywnej na liniową, bez żadnych sum wolnych od opodatkowania i żadnych ulg podatkowych, wymaga jeszcze określenia poziomu jednolitej dla wszystkich podatników stawki podatkowej. Nie ulega wątpliwości, że należy to przeprowadzić za pomocą metod ekonometrycznych w taki sposób, aby standard życia gospodarstw domowych pozostał *constans*, a dochody budżetu państwa w perspektywie 2-4 (5) lat pozostały stabilne, chociażby w stosunku do PKB.

Intuicyjnie wydaje się, że takim poziomem jest 15%. Wtedy polski PKB per capita byłby ciągle rosnący, co pozwala na stwierdzenie, że postawiona we wprowadzeniu hipoteza badawcza: „Wprowadzenie w Polsce podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) w postaci jednolitej stawki podatkowej bez żadnej ulgi i zwolnień podatkowych oraz sumy wolnej od opodatkowania będzie sprzyjać wzrostowi gospodarczemu w Polsce” została zweryfikowana pozytywnie z wykorzystaniem analizy logicznej, która wymaga jeszcze uzupełnienia za pomocą metod ekonometrycznych, na jakim poziomie należy ustanowić stawkę podatku liniowego PIT, aby PKB per capita był ciągle rosnący.

## Literatura

- Barro J.R. (1990), *Government Spending in a Simple Model of Endogeneous Growth*, „Journal of Political Economy”, Vol. 98, No. 5, s. 103-125.
- Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za 2020 rok (2022), Ministerstwo Finansów, Departament Podatków Dochodowych, Warszawa.
- Konopczak K. (2013), *Efekt Balassy-Samuelsona i mechanizmy jego absorpcji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, „NBP, Materiały i Studia”, nr 294, Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Leibfritz W., Thornton J., Bibbee A. (1997), *Taxation and Economic Performance*, „OECD Economics Department Working Papers”, No. 176.
- Raszowski K. (2016), *Determinanty efektywności fiskalnej systemu podatkowego*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H”, t. L, nr 1, s. 71-80.
- Raczowski K., Noga M., Klepacki J. (2015), *Zarządzanie ryzykiem w polskim systemie finansowym*, Difin, Warszawa.
- Ustawa budżetowa na rok 2022 z dnia 17 grudnia 2021 r. Dz.U. 2022, poz. 270.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych. Dz.U. 2022, poz. 1634.
- [www 1] <https://stat.gov.pl/wyszukiwarka/?query=tag:rachunki+narodowe> (dostęp: 12.09.2022).

# Rozdział 6

## **Transformacja modelu szwedzkiego: nowe formy akumulacji kapitału, restrykcyjna polityka fiskalna i prywatyzacja sektora usług publicznych**

*Sławomir Czech*

### **Wprowadzenie**

W literaturze przedmiotu szwedzki model gospodarczy długo był przedstawiany jako dość odrębna struktura odstająca pod kilkoma względami od systemów społeczno-gospodarczych krajów Zachodu. Cechy konstytutywne tego modelu wraz z jego ewolucją przedstawiono w dwóch monografiach [Czech, 2013; Czech, 2019] poświęconych szwedzkiej polityce gospodarczej widzianej przez pryzmat politycznej ekonomii instytucjonalnej. Ujmując rzecz w telegraficznym skrócie, do wyróżników tego modelu można zaliczyć model wzrostu gospodarczego oparty na eksporcie, systemowe wsparcie inwestycji kapitałochłonnych biznesu, scentralizowane negocjacje płacowe, politykę pełnego zatrudnienia, a także daleko posuniętą redystrybucję dochodu narodowego i rozbudowany sektor publiczny. W sferze instytucjonalnej warto również wskazać na przywiązanie do równości społecznej i egalitaryzmu dochodowego wspieranych przez szeroki zakres państwowych świadczeń o charakterze uniwersalnym. Mimo licznych wyrazów sceptycyzmu ze strony ekonomistów przywiązanych do idei wolnego rynku szwedzka gospodarka radziła sobie bardzo dobrze, stając się z jednej strony przykładem szybkiego rozwoju gospodarczego opartego na innowacjach i zaawansowanej technologicznie produkcji, a z drugiej archetypem uniwersalnego państwa opiekuńczego będącego punktem odniesienia dla światowej lewicy.

Model szwedzki uległ jednak głębokiej transformacji na przestrzeni minionych lat. Jej korzeni należy się dopatrywać w przemianach ideologicznych lat 80. oraz stopniowym wyczerpywaniu się ówczesnego modelu akumulacji i wzrostu. Za punkt przełomowy, po którym nie było już odwrotu, uznaje się

kryzys finansowy i gospodarczy 1991-1994. Choć nie do końca był on zawiniony przez ułomności modelu szwedzkiego, to w trakcie jego trwania na nowo ustawiono drogowskazy polityki gospodarczej kraju. Ich konsekwencją stało się wypracowanie nowych założeń polityki społeczno-gospodarczej, które obowiązują do dzisiaj. Co jednak istotne, zmiana ta okazała się dość radykalna, odrzucając fundamenty klasycznie rozumianego modelu szwedzkiego. Celem niniejszego rozdziału jest syntetyczne przedstawienie głównych kierunków owych zmian. Należy podkreślić, że tekst przyjmuje charakter analityczno-popularyzujący, a więc nie jest studium krytyczno-nostalgicznym. Dane makroekonomiczne wskazują, że szwedzka gospodarka radzi sobie aktualnie bardzo dobrze, choć wielu obserwatorów społecznych zdaje się obserwować pogarszanie wskaźników mówiących o egalitaryzmie i inkluzji społecznej. Rozwinięcie tego tematu wymagałoby jednak znacznie więcej miejsca.

## **6.1. „Klasyczny” model szwedzki**

Kamieniem węgielnym modelu szwedzkiego była umowa z Saltsjöbaden z 1938 r. zawarta między organizacją pracodawców SAF a ogólnokrajową centralą związkową LO. Jej celem było uregulowanie konfliktów (czasem krwawych), które często wybuchały na rynku pracy między robotnikami a właścicielami kapitału. Dzięki niej rozpoznano wzajemne interesy, zorganizowano zasady prowadzenia negocjacji płacowych, ustalono warunki pracy i zwolnień pracowników, a także dostępny zestaw środków, jakimi obydwie strony konfliktu mogły wyrażać swoje niezadowolenie z bieżącej sytuacji. Co istotne, umowa ta miała charakter samorządny, tj. państwo pozostawało jedynie zewnętrznym obserwatorem, choć mogło objąć rolę mediatora. Władze zobowiązywały się jednak do prowadzenia polityki pełnego zatrudnienia i gwarantowania prawnie zawartych umów. Państwo rezerwowało sobie również prawo interwencji w wysokość podwyżek płacowych w przypadku, gdy groziłyby one wysoką inflacją, a co za tym idzie gorszymi warunkami eksportu. Umowa z Saltsjöbaden okazała się niezwykle trwała i zapoczątkowała obowiązujący w zasadzie do dzisiaj okres uporządkowanych relacji na rynku pracy opartych na współpracy i zrozumieniu wzajemnych oczekiwań, a nie wrogości i rywalizacji.

Klasowy kompromis między pracą a kapitałem dał początek konstrukcji modelu szwedzkiego w szerokim znaczeniu (które dzisiaj powinno się już nazywać znaczeniem „klasycznym”). Przedstawiciele kapitału zaakceptowali scentralizowane negocjacje płacowe, politykę pełnego zatrudnienia, regulacje finansowe, ograniczenia mobilności kapitału oraz ekspansję świadczeń publicznych

(czyli rozbudowę państwa opiekuńczego) w zamian za utrzymanie własności i kontroli nad szwedzkim przemysłem. Ze strony polityki makroekonomicznej układ ten korzystał z dorobku keynesizmu jako modelu polityki gospodarczej ułatwiającej rozwiązywanie punktów spornych w zakresie dystrybucji dochodu narodowego, konfliktów rynku pracy, a także interwencji państwa w gospodarce i stymulowania wzrostu gospodarczego. W tym kontekście prowadzono też politykę przemysłową opartą na wysokiej koncentracji kapitału, promocji eksportu, wsparciu kapitałochłonnych inwestycji oraz kartelizacji wielu branż gospodarki narodowej.

Wieloletnie rządy socjaldemokracji (1932-1976), blisko powiązanej ideologicznie, kadrowo i systemowo ze związkami zawodowymi, sprzyjały utrzymaniu tego systemu w mocy. Socjaldemokraci z jednej strony ujmowali się za robotniczymi postulatami równości i sprawiedliwości, ale z drugiej rozumieli też potrzeby przemysłu, bez którego wiodącej roli nie byłoby możliwe konstruowanie nowego porządku. Cechą wyróżniającą model szwedzki (a szerzej – nordycki) był bowiem model państwa opiekuńczego oparty na zasadach uniwersalności i dekomodyfikacji [Esping-Andersen, 1990]. Oznaczało to, że pomoc państwa była kierowana do każdego potrzebującego bez względu na jego status społeczny czy historię zatrudnienia oraz że logika rynku i generowania zysków została wyeliminowana ze znacznej części życia społecznego. Unikano dzięki temu nierównomiernego dostępu do usług publicznych, a także uzależnienia ich jakości od zamożności usługobiorcy. Istotnym elementem wspierającym taką konstrukcję systemu świadczeń społecznych była wysoka progresja podatkowa połączona z szeroko zakrojoną regulacją sektora prywatnego, polityka pełnego zatrudnienia oraz polityka mieszkaniowa oparta na zasadzie gwarantowanego prawa do lokum.

Punktem zwrotnym w ewolucji modelu stało się – paradoksalnie – niezadowolone robotnicze, które manifestowało się serią dzikich strajków (m.in. w kopalniach na północy kraju) kwestionujących kapitalistyczny system produkcji oparty na alienacji i eksploatacji pracy. Było to z jednej strony zaskoczenie dla władzy realizującej od lat program związkowy i prorobotniczy, a z drugiej zapowiedź dalszej radykalizacji żądań ze strony ruchu robotniczego. Ostatecznie przesilenie wywołała jednak złożona w 1975 r. propozycja utworzenia funduszy robotniczych, które stopniowo przejmowałyby kontrolę właścicielską nad największymi zakładami produkcyjnymi w kraju. Sprowokowało to reakcję po stronie organizacji biznesu, które rozpoczęły szeroko zakrojoną kampanię publiczną krytykującą korporacyjny układ władzy nad gospodarką połączony ze sprzeciwem wobec coraz bardziej radykalnej polityki publicznej. W efekcie projekt funduszy zarzucono, a do władzy powróciły partie mieszczań-

skie. Polityka gospodarcza władz zaczęła powoli ewoluować w odwrotnym kierunku, tj. stopniowo przyjmowano postulaty neoliberalne i krytyczne wobec modelu opartego na pełnym zatrudnieniu, fiskalnej stymulacji i aktywnej polityce rynku pracy. Część z tych postulatów przejęła też socjaldemokracja, która po powrocie do władzy w 1982 r. nie tylko nie odrzuciła dorobku partii mieszczańskich, dokonując zwrotu w stronę dalszej korporatyzacji gospodarki i ponownej realizacji postulatów związkowych, ale skoncentrowała się na przywróceniu zyskowności sektora prywatnego, stymulacji eksportu przez dewaluację waluty, umocnieniu pozycji kapitału wobec pracy oraz zmniejszeniu rozmiarów sektora publicznego. Przeprowadzono jednocześnie deregulację sektora finansowego, co przyczyniło się do wybuchu kryzysu finansowo-gospodarczego w latach 1991-1994. Kryzys ten stał się symbolem końca modelu szwedzkiego, choć w rzeczywistości był rezultatem reform liberalizacyjnych. Niemniej jednak prowadzona po nim polityka gospodarcza była już tylko wolniejszym lub szybszym odchodzeniem od fundamentów „klasycznego” modelu szwedzkiego.

## **6.2. Finansjalizacja i nowy model akumulacji**

W ukształtowanym w połowie XX w. modelu szwedzkim fundamentem wzrostu gospodarczego był sektor przemysłowy produkujący na eksport. To jego potrzebom podporządkowywano większość instytucji gospodarki. Istotna była nie tylko struktura sektora przemysłowego, ale także struktura własności, tj. posiadanie pakietów kontrolnych najważniejszych zakładów. Kapitał miał w większości pozostawać krajowy, a własność powinna być silnie skoncentrowana, by nie komplikować procesów decyzyjnych. Deregulacja sektora kapitałowego, która dokonała się na początku lat 80. XX w., niosła ze sobą głębokie przemiany w strukturze własnościowej. O ile w 1990 r. jedynie 7% akcji znajdowało się w rękach zagranicznych właścicieli, o tyle w 2000 r. było to już 40%. Udział ten utrzymuje się na tym samym poziomie do dzisiaj [Skyrman i in., 2022, s. 9]. Jeszcze bardziej wyraźne zmiany dokonały się w zakresie inwestycji zagranicznych, które wcześniej miały raczej marginalne znaczenie z punktu widzenia całej gospodarki. W 1990 r. zagraniczne inwestycje w Szwecji kształtowały się na poziomie 5% PKB kraju, a dwie dekady później było to już 66% PKB. Analogicznie szwedzkie inwestycje poza granicami kraju wzrosły z 18% do 75% PKB w tym samym okresie.

Powyższa sytuacja miała przynajmniej dwojakie konsekwencje. Po pierwsze, wsparcie instytucjonalne dla przemysłu, zawarte w logice modelu Rehn-Meidnera [zob. Erixon, 2010], stało się już niemożliwe do realizacji. Jednym

z domyślnych założeń polityki gospodarczej i przemysłowej modelu szwedzkiego były ograniczenia nałożone na kapitał w postaci restrykcji mobilności oraz faworyzowania interesów krajowego przemysłu funkcjonującego w warunkach bliskich kartelizacji. Zwiększenie mobilności kapitału spowodowało, że z jednej strony zyskał on możliwość szukania lepszych perspektyw inwestycyjnych poza granicami kraju, a z drugiej, że mógł unikać obciążeń i ograniczeń płynących z krajowych regulacji. Przyjęcie filozofii *shareholder value* skróciło też horyzont czasowy inwestycji, przez co długofalowe planowanie okazało się mniej ważne od krótkiego okresu zwrotu. Po drugie, zmieniły się relacje między organizacjami biznesu a związkami zawodowymi. Przede wszystkim pozycja przetargowa kapitału znacznie wzrosła wobec niemobilnego czynnika pracy. Związki zawodowe musiały się pogodzić z tą sytuacją i dostosować swoje oczekiwania do nowych realiów [zob. Ryner, 2013].

Belfrage i Kallifatides [2018, s. 895] dowodzą, że gospodarka szwedzka przeszła w tym czasie głęboką i gwałtowną transformację gospodarczą w kierunku finansjalizacji, w której fundamentem wzrostu pozostaje sektor finansowy. Instytucje gospodarki są więc kreowane nie przez negocjacje zbiorowe i zderzenie interesów kapitału i pracy, ale przez potrzeby sektora finansowego i jego aktorów. Pod wieloma względami było to spowodowane faktem, że Szwecja stała się rodzajem raju podatkowego dla kapitału oraz funduszy inwestycyjnych, co z kolei spowodowało masowy napływ kapitału [Belfrage, Kallifatides, 2018, s. 884]. Sztokholm stał się regionalnym centrum finansowym, a prawie połowa aktywów szwedzkiego sektora bankowego zaczęła funkcjonować poza granicami kraju. W latach 2005-2014 szwedzkie korporacje finansowe wygenerowały większe zyski niż tradycyjny kapitał produkcyjny. To one więc wykazywały większy potencjał pomnażania kapitału w gospodarce narodowej, a nie tradycyjny, wysoce kapitałochłonny sektor produkcyjny czy sektor budowlano-inżynieryjny. Jednocześnie wiele z operacji akumulacji kapitału finansowego było prowadzonych na zasadzie dźwigni finansowej i w oderwaniu od gospodarki realnej.

W tradycyjnym modelu szwedzkim wychodzono z założenia, że narodowe koncerny przemysłowe są odpowiedzialne za podnoszenie dobrostanu całego społeczeństwa i w ostateczności to właśnie przed nim odpowiadają. Aktualnie, w nowym modelu przyznającym wiodącą rolę sektorowi finansowemu, działalność tych podmiotów jest rozliczana przez udziałowców lub wyższą kadram zarządzającą. Przybliżyła to szwedzką politykę wzrostu do modelu anglosaskiego z wszystkimi tego konsekwencjami, jednocześnie oddalając od tradycyjnego rozumienia więzów między gospodarką a społeczeństwem. Cele zarządcze są skorelowane coraz bardziej z oczekiwaniami rynków finansowych i aktualnymi

preferencjami high managementu, ale już niekoniecznie z generowaniem zatrudnienia czy nakręcaniem koła zamachowego całej gospodarki poprzez realne inwestycje wewnętrzne lub eksport.

Warto dodać, że ważnymi elementami napędzającym finansjalizację gospodarki były reforma emerytalna i rynek mieszkaniowy. Obydwa obszary, będące pomieszaniem neoliberalnej logiki rynków i wsparcia państwa (często pozostałości poprzednich regulacji), przyczyniły się do nakręcania nie tylko zysków finansowych, ale również baniek spekulacyjnych. Dodatkowo ich konsekwencją są rosnące nierówności ekonomiczne i zależność konsumentów/beneficjentów od niestabilności procesów rynkowych. Nierówności dochodowe stają się dzisiaj wyraźne: o ile w 1980 r. pensja przewodniczącego zarządu spółki akcyjnej była około 9 razy wyższa od pensji robotniczej, to w 2019 r. różnica ta była już 60-krotna. Wzrosły również nierówności majątkowe. 1% najbogatszych Szwedów posiadał w 1978 r. majątek o wartości około 20% PKB kraju, a w 2020 r. było to już 35%. Zgodnie z badaniami Roine i Waldenströma [2009] w latach 80., po kilku dekadach kompresji nierówności majątkowych, można było zaobserwować wyraźne odwrócenie trendu. Zmiana ta była powiązana z finansjalizacją gospodarki, ponieważ motorem wzrostu koncentracji majątków były ceny aktywów finansowych i nieruchomości [Roine, Waldenström, 2009, s. 169]. Z jednej strony chodziło więc o wzrost wartości posiadanego już majątku, a z drugiej o realizację zysków z inwestycji finansowo-kapitałowych w nowych uwarunkowaniach systemowych.

### **6.3. Restrykcyjna polityka fiskalna i prywatyzacja usług sektora publicznego**

Drugą istotną kwestią w zakresie odchodzenia od „klasycznego” modelu szwedzkiego były fundamentalne zmiany w zakresie prowadzonej polityki fiskalnej, a w konsekwencji w polityce socjalnej. Przemiany ideologiczne lat 80. spowodowały, że zarówno socjaldemokraci, jak i partie mieszczańskie uznały konieczność prowadzenia restrykcyjnej polityki fiskalnej i zrównoważenia finansów publicznych. Dodatkowym impulsem do prowadzenia takiej polityki był kryzys 1991-1994, w wyniku którego dług publiczny sięgnął 73% PKB, a deficyt 250 mld SEK w 1993 r. Zaufanie rynków finansowych do szwedzkich papierów wartościowych spadło do historycznie niskich poziomów. W odpowiedzi na te trudności przyjęto pakiet reform, które miały doprowadzić do uzdrowienia sytuacji. Zgodnie z nimi budżet cykliczny miał notować nadwyżkę 2% m.in. dzięki ograniczeniu wielu wydatków socjalnych. W rezultacie wydatki sektora

publicznego spadły z 60% PKB do 47% PKB między 1992 a 2007 r., a wydatki na świadczenia społeczne zmalały z 33% PKB w 1980 r. do 27,7% PKB w 2019 r. Nowa polityka fiskalna w konserwatywnym wydaniu niosła ze sobą kilka konsekwencji.

Po pierwsze, wydatki fiskalne nie mogły już pełnić funkcji stymulującej przemysł i koniunkturę. Uniemożliwiła to nowa konstrukcja systemu podatkowego oraz zasady wspólnego rynku unijnego (Szwecja przystąpiła do UE w 1995 r.). Warto zwrócić uwagę, że reforma podatkowa miała wyraźny odcień neoliberalny; opierała się na obniżeniu podatków osobistych i od zysków przedsiębiorstw, a także na zniesieniu lub ograniczeniu podatków od bogactwa, spadków i nieruchomości. Dodatkowo wprowadzono liczne ulgi w podatku dochodowym związane z kredytami hipotecznymi i oszczędnościami emerytalnymi. W efekcie przychody państwa z podatków liczone jako % PKB spadły z prawie 50% pod koniec lat 90. do 42% w 2014 r. Beneficjentami reformy byli natomiast właściciele kapitału i dobrze zarabiający specjaliści.

Po drugie, ograniczono rolę polityki publicznej w odniesieniu do redukcji bezrobocia, zdając się na zwiększanie elastyczności zatrudnienia oraz licząc na pozytywne efekty inwestycji zagranicznych. Znaczącej redukcji uległo także zatrudnienie w sektorze publicznym. W 1985 r. było w nim zatrudnionych 39% pracowników gospodarki narodowej, a w latach 90. udział ten spadł do 30%. Jednocześnie liczba przedsiębiorstw państwowych zmalała z 134 jednostek w 1982 r. do 46 w 2019 r., czemu odpowiadał spadek zatrudnienia z 314 tys. do 129 tys. pracowników. Ogółem sprywatyzowano majątek państwowy o wartości około 400 mld koron.

Po trzecie, formuła finansowania państwa opiekuńczego musiała się zmienić. Lata kryzysu początku lat 90. były początkiem pierwszej fali prywatyzacji w sektorze opiekuńczym [zob. Hort, Kings, Kravchenko, 2020]. Procesom deregulacji i liberalizacji poddano sektor edukacji, opieki nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi, zabezpieczenia emerytalnego oraz usług rodzinnych. W kolejnych latach zmiany były stopniowe, aż do okresu 2007-2014, gdy rosnącym wpływom urynkowienia i finansjalizacji poddano nie tylko dalsze fragmenty sektora edukacji, ale też służbę zdrowia. Prorynkowe reformy dotknęły także publiczną politykę mieszkaniową oraz politykę migracji.

Ostatniemu zagadnieniu warto poświęcić więcej miejsca. W polityce społecznej przeprowadzono daleko idącą deregulację i prywatyzację systemu [Blomqvist, 2004; Anderson, 2006]. W nowej rzeczywistości obowiązki związane z zapewnianiem usług publicznych (służba zdrowia, edukacja) scedowano na samorządy, jak również dopuszczono do świadczenia tych usług podmioty niepubliczne (kooperatywy, fundacje, organizacje non profit). Z czasem jednak



również przedsiębiorstwa nastawione na zysk otrzymały możliwość świadczenia tego rodzaju usług. Na początku lat 90. w systemie szkolnictwa wprowadzono bony szkolne wraz z zasadami konkurencji między prywatnymi i publicznymi usługodawcami o uczniów. Ze względu na daleko idące cięcia w finansach publicznych jednostki samorządowe nie były w stanie efektywnie konkurować z podmiotami prywatnymi. W latach 2000 pod rządami centroprawicowych Moderatów podobny system wprowadzono w systemie opieki zdrowotnej i starczej. W efekcie w ciągu kilku lat w systemie nastąpiła daleko idąca konsolidacja usługodawców. W 2016 r. coraz więcej usług publicznych było świadczonych nie przez podmioty sektora publicznego, ale przez firmy nastawione na zysk; było to aż 91% wszystkich usługodawców w sektorze opiekuńczym dla osób starszych, 96% w zakresie usług medycznych oraz 71% usług edukacyjnych [Werne, 2018, za: Skyrman i in., 2022, s. 16]. Co więcej, sektory te zostały zdominowane przez wielkie grupy kapitałowe, które znalazły w nich nowy model akumulacji kapitału. W efekcie wokół nich wytworzył się kompleks wytwórczo-lobbystyczny złożony z zakładów produkcyjnych, think-tanków, zorganizowanych grup nacisku, firm PR-owych i polityków, gotowy do obrony ich interesów przed państwem i samorządami [Svallfors, Tyllström, 2019]. Tym samym mimo narastającej krytyki sprywatyzowanemu sektorowi opiekuńczo-edukacyjnemu udaje się skutecznie hamować próby ustawowego ograniczania zysków lub nakładania nowych regulacji.

Zarysowana wyżej sytuacja jest ilustracją całkowitego odejścia od zasad obowiązujących w tradycyjnie rozumianym modelu szwedzkim, w którego konstrukcji założono wzajemne sprzężenie polityki publicznej ze wzrostem produktywności przemysłu, a co za tym idzie ze wzrostem gospodarczym [Buendía, Palazuelos, 2014]. Aktualnie znaczna część działalności operacyjnej podmiotów prywatnych jest de facto finansowana ze środków publicznych. Innymi słowy, następuje transfer środków od podatników do prywatnych przedsiębiorstw nastawionych na zysk. Warto również dostrzec, że stopa zwrotu z tego rodzaju działalności jest znacznie wyższa niż przeciętna dla gospodarki Szwecji [Skyrman i in., 2022, s. 18]. Jednocześnie warto zauważyć, że mechanizm urynkowienia pozostaje samonapędzający się w tym sensie, że środki publiczne kierowane do prywatnych podmiotów zmniejszają pulę dostępną dla podmiotów samorządowych, ograniczając ich możliwości inwestycji i konstruowania lepszej oferty. Wskazanej wyżej redukcji zatrudnienia w sektorze publicznym towarzyszył wymowny wzrost zatrudnienia w sektorze prywatnych usług opiekuńczych, zdrowotnych i edukacyjnych. Liczba zatrudnionych wzrosła tam z kilku tysięcy w latach 80. do 260 tys. w 2018 r. Aktualnie prawie 25% wszystkich szkół, 25% placówek opiekuńczych i 40% szpitali jest prowadzonych przez podmioty prywatne.

Zwrot neoliberalny okazał się korzystny w sensie znajdowania nowych form akumulacji kapitału, ale niekoniecznie w zakresie osiągania celów społecznych. Szwecja należy obecnie do krajów o najszybciej rosnącym wskaźniku nierówności dochodowych wśród krajów wysoko rozwiniętych rozumianym jako wskaźnik Giniego. Jednocześnie polityka mieszkaniowa oraz poziom świadczeń emerytalnych zależą od kaprysów rynków, a różnica w poziomie zatrudnienia między migrantami a rodowitymi mieszkańcami kraju należy do najwyższych w OECD. Sama restrykcyjna polityka finansów publicznych podlega dzisiaj krytyce, głównie ze względu na niewspółmierność jej efektów i kosztów [Brenton, Pierre, 2016]. Osiągnięcie nadwyżki budżetowej stało się bowiem celem samym w sobie, za którym podążano, godząc się na wysokie koszty społeczne. Zamknięto sobie tym samym drogę do szerokiego wykorzystywania polityki fiskalnej do stabilizowania koniunktury, podejmowania inwestycji infrastrukturalnych oraz wspierania zatrudnienia. Jednocześnie wskaźniki wzrostu gospodarczego czy bezrobocia nie były wyraźnie lepsze od wskaźników w pozostałych krajach OECD.

## **6.4. System centralnych negocjacji płacowych**

System scentralizowanych negocjacji stanowił w latach 1956-1982 fundament modelu szwedzkiego, ponieważ tonował nastroje rynku pracy oraz generował presję na firmy odnośnie do zwiększania efektywności produkcji. Wysokie uzwiązkowienie równoważyło siłę przetargową pracy wobec kapitału, więc w systemie wzajemnych negocjacji ustalano poziom płac, warunki zatrudnienia, a także wpływano na regulacje państwowe odnoszące się do polityki ubezpieczeń i usług publicznych. Sama interwencja państwa w sferę realną i relacje rynku pracy nigdy nie była jednak istotnym elementem modelu szwedzkiego. Aktywna polityka rynku pracy była ukierunkowana na pomoc robotnikom, którzy stracili pracę, a nie na utrzymanie nieefektywnych miejsc pracy. Wyjątek stanowiły lata 70., kiedy to władze były zaangażowane w utrzymanie płynności zakładów przemysłowych (m.in. stoczni i stalowni), które traciły konkurencyjność głównie ze względu na rosnącą konkurencję z Azji. Transformacja tej polityki w latach 80. i 90. polegała na decentralizacji systemu negocjacji płacowych, a także na decentralizacji procesów decyzyjnych w zakresie zarządzania sytuacjami kryzysowymi. Konieczność dostosowań i odpowiedzialność przerzucono na partnerów społecznych, co zmniejszyło koszty po stronie budżetu państwa, jak również ograniczyło potrzebę przeprowadzania reform systemowych na dużą skalę. Dodatkowo uznano, że nieefektywny biznes nie może być podtrzymywa-

ny przez państwo i przynosić strat. W nowym rozumieniu zadaniem władz państwowych stało się wsparcie procesu restrukturyzacji takich firm, a nie ratowanie biznesu jako takiego. Państwo powinno utrzymać siatkę bezpieczeństwa socjalnego dla robotników i wesprzeć proces ich przekwalifikowania, a nie utrzymywać miejsc pracy. Należało więc maksymalnie ułatwiać przemiany strukturalne przemysłu, nawet jeśli ich kosztem byłoby (przejściowe) wysokie bezrobocie. Jednocześnie deregulacja rynku finansowego miała zapewnić dopływ niezbędnego kapitału. W rezultacie następowało wyraźne rozdzielanie polityki rynku pracy od polityki przemysłowo-handlowej.

Skoordynowane negocjacje płacowe na szczeblu centralnym zostały częściowo przywrócone w latach 90. w reakcji na oddolne oczekiwanie partnerów rynku pracy, ale sama idea ich dostosowania do nowych realiów pozostała niezmienną. Dobrym przykładem jest tutaj kryzys 2008-2010, podczas którego zwiększona presja na rynku pracy musiała zostać absorbowana przez partnerów społecznych przy niewielkim współudziale i odpowiedzialności państwa [Bergström, Styhre, 2022, s. 14]. Państwo ograniczyło się w zasadzie do wsparcia procesów dostosowawczych i koordynowania działań partnerów społecznych, ale odmówiło bezpośredniej interwencji. Same organizacje związkowe również zdały sobie sprawę ze swojej słabnącej pozycji w świecie globalnej gospodarki i stały się bardziej skłonne do ustępstw i rozumienia argumentów po stronie kapitału. Pogodzono się z odejściem od zasad ochrony zatrudnienia na rzecz wsparcia osób tracących pracę [Jansson, Ottosson, 2021, s. 723]. Negocjacje płacowe między związkami i organizacjami biznesu trwają więc do dziś, stając ważnym narzędziem zarządzania konfliktami rynku pracy, ale ich zadaniem stało się wspieranie elastyczności rynku pracy w sposób godzący potrzeby społeczne i oczekiwania kapitału.

## Podsumowanie

Powyższy szkic pozwala dostrzec, że współczesny model szwedzkiej polityki gospodarczej opiera się na maksymalnym poszerzaniu domeny rynku i akumulacji kapitału prywatnych podmiotów nawet w sferach, które tradycyjnie były uważane za wyłączną domenę państwa. Nowe możliwości zostały otwarte poprzez komodyfikację sektora opiekuńczego i szeroko zakrojoną prywatyzację. Jednocześnie fiskalna stymulacja gospodarki nie jest dopuszczana, a sam sektor publiczny – zgodnie z duchem myślenia neoliberalnego – jest traktowany bardziej jako ciężar niezbędny dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki niż jako inwestycja w dobrobyt społeczny. W starciu kapitału z pracą ten pierwszy

wychodzi jako zwycięski, co prowadzi do dalszego osłabiania znaczenia związków zawodowych oraz stopniowego wkraczania na ścieżkę „wyścigu do dna” w zakresie świadczeń społecznych i rywalizacji o inwestorów.

Polityka socjalna, wcześniej wyróżniająca Szwecję spośród innych krajów wysoko rozwiniętych, ma współcześnie mieszany charakter, choć z dużą rolą mechanizmu rynkowego ze wszystkimi tego konsekwencjami. Ograniczenie licznych świadczeń wraz z szeroką prywatyzacją systemu przełożyło się na słabszą ochronę socjalną pracowników i obywateli, indywidualizację systemu zabezpieczeń (m.in. w zakresie emerytur) oraz zmniejszenie sektora publicznego. Co wydaje się jednak najważniejsze, wcześniejszy model redystrybucji z sektora prywatnego do sektora publicznego został zastąpiony przez relację odwrotną, tj. ze środków publicznych finansuje się działalność podmiotów prywatnych. Same przedsiębiorstwa są też przedmiotem transakcji na rynkach finansowych, a więc podlegają logice krótkoterminowych zysków i maksymalizowania wartości firmy (lub inaczej kursu akcji), co rodzi pytanie o ich długookresową stabilność i bezpieczeństwo świadczenia usług. Szczególnie wyraźnie jest to widoczne w zakresie świadczeń emerytalnych, których wysokość zależy od bieżącej koniunktury rynkowej, a nie od określonego prawem świadczenia.

W minionych dekadach transformacji uległa także rola państwa w odniesieniu do zarządzania kryzysami gospodarczymi i przemianami strukturalnymi. Zamiast bezpośredniej interwencji w procesy dostosowawcze i w rynek pracy państwo działa aktualnie za pośrednictwem aktorów społecznych (głównie organizacji rynku pracy i organizacji biznesu). Sama zmiana nie dotyczy więc kierunku i celów tych polityk, ale sposobu zarządzania nimi. Państwo wspiera, uzupełnia i współpracuje z podmiotami, ale samo nie narzuca tych celów i sposobów. Nowy styl zarządzania konfliktami rynku pracy opiera się na generowaniu bodźców i sugerowaniu pewnych rozwiązań, ale sam proces decyzyjny jest pozostawiony partnerom. Co więcej, ze względu na zmiany w sposobie zarządzania gospodarką państwo dysponuje coraz mniejszą liczbą dostępnych sobie instrumentów interwencji, tak więc musi delegować część decyzji do innych podmiotów.

## Literatura

- Anderson K.M. (2006), *Pension Reform in Sweden: Radical Reform in a Mature Pension System* [w:] G. Bonoli, T. Shinkawa (eds.), *Ageing and Pension Reform around the World. Evidence from Eleven Countries*, Edward Elgar, Cheltenham, s. 94-115.
- Belfrage C., Kallifatides M. (2018), *Financialization and the New Swedish Model*, “Cambridge Journal of Economics”, Vol. 42, s. 875-899.

- Bergström O., Styhre A. (2022), *It Takes Change to Remain the Same. The Transformation of Swedish Government Policy Making in Economic Crises and the Involvement of Social Partners*, "Economic and Industrial Democracy", Vol. 43(4), s. 1564-1587.
- Blomqvist P. (2004), *The Choice Revolution: Privatization of Swedish Welfare Services in the 1990s*, "Social Policy & Administration", Vol. 38(2), s. 139-155.
- Brenton S., Pierre J. (2016), *Budget Surplus Goal Experiments in Australia and Sweden*, "New Political Economy", Vol. 22(5), s. 557-572.
- Buendía L., Palazuelos E. (2014), *Economic Growth and Welfare State: A Case Study of Sweden*, "Cambridge Journal of Economics", Vol. 38(4), s. 761-777.
- Czech S. (2013), *Gospodarka w służbie idei. Rzecz o modelu szwedzkim*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice.
- Czech S. (2019), *Od konfliktu do kooperacji. Instytucjonalizacja konfliktu interesów zbiorowych w szwedzkim modelu gospodarczym*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Erixon L. (2010), *The Rehn-Meidner Model in Sweden: Its Rise, Challenges and Survival*, "Journal of Economic Issues", Vol. 44(3), s. 677-715.
- Esping-Andersen G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press.
- Hort S., Kings L., Kravchenko Z. (2020), *The Swedish Welfare System: The Neoliberal Turn and Most Recent Struggles over Decentralized Top-down Re-regulation* [w:] S. Blum, J. Kuhlmann, S. Schubert (eds.), *Routledge Handbook of European Welfare Systems*, Routledge, s. 466-482.
- Jansson O., Ottosson J. (2021), *Negotiating a New Swedish Model: Employment Transition Agreements and the Struggle over Redundancies*, "Journal of Industrial Relations", Vol. 63(5), s. 706-727.
- Roine J., Waldenström D. (2009), *Wealth Concentration over the Path of Development: Sweden, 1873-2006*, "The Scandinavian Journal of Economics", Vol. 111(1), s. 151-187.
- Ryner M. (2013), *Swedish Trade Union Consent to Finance-led Capitalism: A Question of Time*, "Public Administration", Vol. 91(4), s. 823-839.
- Skyrman V., Allelin M., Kallifatides M., Sjöberg S. (2022), *Financialized Accumulation, Neoliberal Hegemony, and the Transformation of the Swedish Welfare Model, 1980–2020*, "Capital & Class", online first, 27 s.
- Svallfors S., Tyllström A. (2019), *Resilient Privatization: The Puzzling Case of for-profit Welfare Providers in Sweden*, "Socio-Economic Review", Vol. 17(3), s. 745-765.
- Werne K. (2018), *Så fortsätter miljarderna att rulla i välfärden*, ETC, 25 stycznia, <https://www.etc.se/ekonomi/sa-fortsatter-miljarderna-att-rulla-i-valfarden> (dostęp: 7.12.2022).

# Rozdział 7

## Systemy gospodarcze w Azji Wschodniej: analiza bibliometryczna

Artur F. Tomeczek

### Wprowadzenie

Azja Wschodnia od lat jest obszarem budzącym ogromne zainteresowanie nauk ekonomicznych. Gospodarki z tego regionu były analizowane z perspektywy takich zagadnień, jak wzrost gospodarczy [Allen, Qian, Qian, 2005; Collins, Bosworth, 1996; Han, Lee, 2020; Liang, Yang, 2019; Rodrik, 2014; Tomeczek, 2022a], stagnacja gospodarcza [Hayashi, Prescott, 2002; Hoshi, Kashyap, 2004; Tomeczek, 2022a], grupy biznesowe [Chang, Hong, 2002; Tomeczek, 2022b] czy różnorodność kapitalizmu [Hall, Soskice, red., 2001; Lee, Shin, 2021]. Bibliometria (*bibliometrics*) oraz naukometria (*scientometrics*) umożliwiają dogłębną analizę dorobku naukowego z wykorzystaniem metod ilościowych oraz jakościowych. We współczesnej analizie bibliometrycznej szerokie zastosowania ma metodyka sieciowa.

Celem badania jest przedstawienie najważniejszych kierunków współpracy międzynarodowej oraz trendów w badaniach nad systemami gospodarczymi w Azji Wschodniej. Analizowane gospodarki to Chiny, Japonia, Korea Południowa, Tajwan, Hongkong, Makau, Mongolia oraz Korea Północna. W związku z realizacją powyższego celu postawiono cztery pytania badawcze: [RQ1] Które publikacje są najbardziej wpływowe pod względem efektywności cytowania? [RQ2] Które ośrodki badawcze najczęściej publikują badania na temat systemów gospodarczych w Azji Wschodniej? [RQ3] W jaki sposób kształtują się kierunki współpracy międzynarodowej? [RQ4] Jakie tematy badań najczęściej ze sobą współwystępują w literaturze dotyczącej systemów gospodarczych w Azji Wschodniej?

Struktura niniejszego rozdziału prezentuje się następująco. W części pierwszej przedstawiono metodykę badania, w szczególności proces systematycznego doboru literatury oraz dwie metody sieciowe (sieć współpracy międzynarodowej i sieć słów kluczowych). W części drugiej wymieniono najważniejsze ośrodki

badawcze oraz przeprowadzono analizę cytowań wpływowych publikacji. Część trzecia i czwarta to wyniki analizy sieciowej. Ostatnia część jest podsumowaniem badania.

## 7.1. Metodyka badania

Dane bibliometryczne wykorzystane w analizie pochodzą z bazy Scopus [Elsevier, 2022]. Scopus i Web of Science to dwie najważniejsze bazy bibliometryczne wykorzystywane w naukach społecznych. Porównania obu tych baz stanowią ciekawe wyzwanie dla naukometrii [Aksnes, Sivertsen, 2019; Visser, van Eck, Waltman, 2021], jednak ostateczny wybór sprowadza się w dużej mierze do preferencji i dostępnych licencji. Analiza modularności (klastrow) bazuje na metodzie przedstawionej przez Blondel i in. [2008] oraz Lambiotte, Delvenne i Barahona [2014].

Tabela 7.1 przedstawia proces systematycznego doboru literatury, który jest kluczowym elementem analizy bibliometrycznej. Pierwszym krokiem w tym procesie jest wybranie hasła tematycznego („economic system”), po czym zawężenie wyników do gospodarek Azji Wschodniej wymienionych we wstępie. Baza Scopus automatycznie wyszukuje także liczbę mnogą dla hasła tematycznego. Kolejne etapy systematycznego doboru literatury to wybór lat publikacji (wszystkie przed 2022 r.), języka publikacji (angielski) oraz zawężenie rodzaju publikacji do artykułów naukowych (badawczych oraz przeglądowych). Po wykonaniu wszystkich kroków pozostaje 1380 publikacji.

Najprostszym i najczęściej stosowanym wskaźnikiem w analizie bibliometrycznej jest liczba cytowań. Aby umożliwić dokładniejsze porównanie wpływu publikacji mierzonego liczbą cytowań, należy uwzględnić także wiek publikacji. W analizie cytowań w dalszej części niniejszego badania została zastosowana formuła efektywności przedstawiona przez równanie [Uddin i in., 2012, s. 695]:

$$\text{efektywność cytowania} = \frac{\text{liczba cytowań}}{(\text{obecny rok} - \text{rok publikacji})} \quad (1)$$

Na potrzeby niniejszego badania zostały skonstruowane dwie sieci bibliometryczne. Pierwszą z nich jest sieć współautorstwa na poziomie kraju lub terytorium, reprezentująca współpracę międzynarodową pomiędzy badaczami oraz badaczkami (*co-authorship network*). Sieć tę można przedstawić w postaci symetrycznej macierzy  $n \times n$ , gdzie  $n$  to liczba krajów uwzględnionych w analizie. Graficznie sieć jest wizualizowana za pomocą nieskierowanego grafu, w którym wierzchołki reprezentują kraje, a krawędzie współautorstwo publikacji. Krawędzie są ważone liczbą wspólnych publikacji pomiędzy autorami oraz autorkami reprezentującymi poszczególne kraje.

Drugą siecią jest sieć słów kluczowych (*keyword co-occurrence network*). Metoda ta tworzy mapę pojęć naukowych pojawiających się w literaturze przedmiotu. Sieć tę można przedstawić w postaci symetrycznej macierzy  $n \times n$ , gdzie  $n$  to liczba analizowanych słów kluczowych. Graficznie sieć jest wizualizowana za pomocą nieskierowanego grafu, w którym wierzchołki reprezentują słowa kluczowe, a krawędzie liczbę publikacji, w których dana para słów kluczowych współwystępuje. Słowa kluczowe należy poddać standaryzacji poprzez agregację słów kluczowych o podobnym znaczeniu (np. "globalization" i "globalisation", "neoliberalism" i "neo-liberal", "energy" i "energy use", "economic system" i "ecological economic system", "environment" i "environmental impact"). Na potrzeby badania przeprowadzono w sumie 1659 agregacji słów kluczowych.

**Tabela 7.1.** Proces systematycznego doboru literatury

Etap	Liczba publikacji
TITLE-ABS-KEY ("economic system")	19 726
TITLE-ABS-KEY ("china*" OR "chinese" OR "japan*" OR "korea*" OR "taiwan*" OR "hong kong*" OR "hongkong*" OR "macau*" OR "macanese" OR "mongolia*" OR "east asia*")	2599
Tylko opublikowane przed 2022 r.	2353
Tylko w języku angielskim	2036
Tylko artykuły badawcze lub przeglądowe	1380

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy Scopus [Elsevier, 2022].

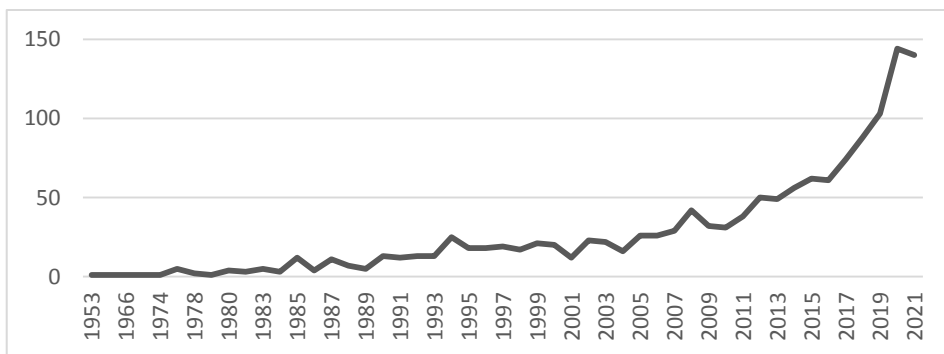
## 7.2. Analiza cytowań kluczowych publikacji

Rysunek 7.1 przedstawia liczbę artykułów na analizowany temat opublikowanych w poszczególnych latach. Najstarszy artykuł zidentyfikowany w bazie Scopus pochodzi z 1953 r. Dotyczy on historii rolnictwa w japońskiej prefekturze Hiroszima [Nishimura, 1953]. W ostatnich latach zaobserwowano wzrost liczby artykułów. W 2020 r. ukazało się ich 144, a w 2021 liczba ta wynosiła 140. Analizowanych artykułów naukowych (badawczych i przeglądowych) dotyczących systemów gospodarczych w Azji Wschodniej jest 1380.

Dane dotyczące gospodarek o największej liczbie artykułów (tabela 7.2) oraz najczęściej pojawiających się afiliacji autorów i autorek (tabela 7.3) pokazują znaczenie ośrodków badawczych w tej dziedzinie. Widać tutaj zdecydowaną dominację Chin (689), z kolei na kolejnych miejscach plasują się Stany Zjednoczone (236), Japonia (79), Wielka Brytania (75) oraz Korea Południowa (65).



Tabela 7.4 wymienia najbardziej wpływowe artykuły pod względem kryterium efektywności cytowania. Cytowalność publikacji jest szeroko stosowana w literaturze, a efektywność cytowania jest jedną z możliwych technik standaryzacji wyników umożliwiających porównania liczby cytowań starszych i nowszych publikacji. Najpopularniejszymi tematami przedstawionych w tabeli wpływowych artykułów są gospodarka o obiegu zamkniętym i zrównoważony rozwój [Chen i in., 2020; Geng, Doberstein, 2008; Ghisellini, Cialani, Ulgiati, 2016; Ginga, Ongpeng, Daly, 2020; Long i in., 2020; Ma, Cai, 2019; Meng i in., 2021; Wang i in., 2017; Wu, Wu, Zang, 2021; J. Xiao i in., 2021; Yuan, Moriguchi, 2006]. Do innych zagadnień należą efektywność energetyczna produkcji [Dong i in., 2021; Yang i in., 2021], łańcuchy dostaw w rolnictwie [Leng i in., 2018], walka z COVID-19 [You, 2020], koordynacja innowacji w systemie gospodarczym [Q. Xiao i in., 2021], otwarte innowacje [Yun, Won, Park, 2018], gospodarka współdzielenia [Lan i in., 2017], ekstraktywizm [Ye i in., 2020] oraz chińska Inicjatywa Pasa i Szlaku [Huang, 2016].



**Rysunek 7.1.** Liczba artykułów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy Scopus [Elsevier, 2022].

**Tabela 7.2.** Gospodarki o największej liczbie artykułów

Lp.	Gospodarka	Liczba artykułów
1	2	3
1	Chiny	689
2	Stany Zjednoczone	236
3	Japonia	79
4	Wielka Brytania	75
5	Korea Południowa	65
6	Hongkong	47
7	Tajwan	45
8	Kanada	44
9	Australia	43
10	Włochy	28

**cd. tabeli 7.2**

1	2	3
11	Rosja	27
12	Niemcy	24
13	Francja	18
14	Holandia	14
14	Singapur	14
16	Indie	10
16	Szwecja	10
18	Austria	9
18	Polska	9
20	Szwajcaria	8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy Scopus [Elsevier, 2022].

**Tabela 7.3. Najczęściej pojawiająca się afiliacja**

Lp.	Afiliacja	Liczba artykułów
1	Chinese Academy of Sciences	116
2	Beijing Normal University	87
3	University of Chinese Academy of Sciences	42
4	Peking University	37
5	Institute of Geographical Sciences and Natural Resources Research Chinese Academy of Sciences	35
6	Ministry of Education China	30
6	Tsinghua University	30
8	Chinese Academy of Social Sciences	21
9	Nanjing University	20
10	Renmin University of China	19
11	Sun Yat-Sen University	15
11	State Key Joint Laboratory of Environmental Simulation and Pollution Control	15
13	City University of Hong Kong	14
13	Lanzhou University	14
15	The University of Hong Kong	13
15	Fudan University	13
17	Chinese University of Hong Kong	12
17	Huazhong University of Science and Technology	12
17	Wuhan University	12
20	University of Tsukuba	11
20	Ministry of Land and Resources P.R.C.	11
22	Harvard University	10
22	Seoul National University	10
22	National Chung Hsing University	10
22	Nanjing Normal University	10
22	Nanjing University of Aeronautics and Astronautics	10
22	Parthenope University of Naples	10
22	National Institute for Environmental Studies of Japan	10

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy Scopus [Elsevier, 2022].

**Tabela 7.4.** Najbardziej wpływowe artykuły z uwzględnieniem efektywności cytowania

Artykuł	Czasopismo naukowe	Cytowania	Efektywność cytowania
Ghisellini, Cialani, Ulgiati [2016]	“Journal of Cleaner Production”	2224	370,67
Huang [2016]	“China Economic Review”	459	76,50
Leng i in. [2018]	“Future Generation Computer Systems”	222	55,50
Chen i in. [2020]	“Science of the Total Environment”	109	54,50
Wu, Wu, Zang [2021]	“Journal of Cleaner Production”	46	46,00
Meng i in. [2021]	“Science of the Total Environment”	44	44,00
Yuan, Moriguchi [2006]	“Journal of Industrial Ecology”	565	35,31
Ginga i in. [2020]	“Materials”	70	35,00
Yun, Won, Park [2018]	“Journal of Evolutionary Economics”	135	33,75
Dong i in. [2021]	“Journal of Cleaner Production”	32	32,00
Yang i in. [2021]	“Journal of Environmental Planning and Management”	31	31,00
Geng, Doberstein [2008]	“International Journal of Sustainable Development and World Ecology”	431	30,79
You [2020]	“American Review of Public Administration”	58	29,00
Q. Xiao i in. [2021]	“Technological and Economic Development of Economy”	29	29,00
Ma, Cai [2019]	“Science of the Total Environment”	82	27,33
Long i in. [2020]	„Journal of Environmental Management”	53	26,50
J. Xiao i in. [2021]	“Environmental Pollution”	26	26,00
Ye i in. [2020]	“Journal of Peasant Studies”	49	24,50
Lan i in. [2017]	“Sustainability” (Switzerland)	119	23,80
Wang i in. [2017]	“Ecosystem Services”	116	23,20

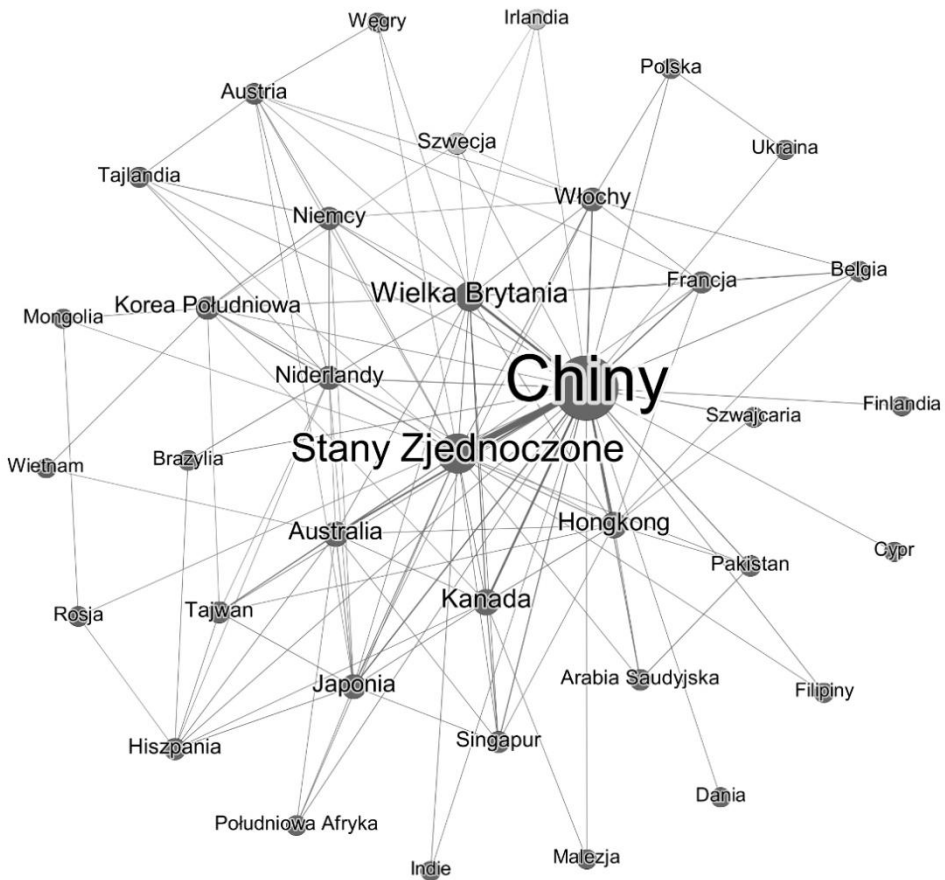
Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy Scopus [Elsevier, 2022].

### 7.3. Sieć współpracy międzynarodowej

Rysunek 7.2 przedstawia sieć współautorstwa dla współpracy międzynarodowej, uwzględniając gospodarki przypisane do przynajmniej trzech artykułów i mające połączenia sieciowe z głównym komponentem sieci. Największy klastr (26 wierzchołków) skupia się wokół Chin, USA oraz Wielkiej Brytanii. Najbardziej centralne gospodarki w drugim największym klastrze (9 wierzchołków) to Niemcy, Korea Południowa i Japonia. Wreszcie najmniejszy klastr (2 wierzchołki) składa się ze Szwecji oraz Irlandii.

Chiny odgrywają zdecydowanie najważniejszą rolę w niniejszej sieci współautorstwa. Uwzględniając popularny miernik centralności sieciowej Page-Rank, najważniejszymi wierzchołkami są Chiny (0,274), USA (0,126), Wielka Brytania (0,061), Kanada (0,045) oraz Hongkong (0,041). Japonia (0,033) plasuje

je się na miejscu siódmym, a pierwszą dziesiątkę zamyka Korea Południowa (0,027). Kluczowe połączenia w sieci to Chiny/USA (75), Chiny/Wielka Brytania (24), Chiny/Kanada (19), Chiny/Hongkong (19) oraz Chiny/Australia (15). Ważne kierunki współpracy, wyłączając Chiny, to: Kanada/Wielka Brytania (6), Korea/USA (5), Singapur/Kanada (4) Niderlandy/USA (4) oraz Tajwan/USA (4). O ile dominacja Chin nie jest zaskakująca, o tyle relatywnie niska pozycja Japonii w tym zestawieniu może dziwić – zwłaszcza uwzględniając fakt, że pod względem liczby artykułów kraj ten jest na miejscu trzecim.



**Rysunek 7.2.** Sieć współautorstwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy Scopus [Elsevier, 2022].

## 7.4. Sieć słów kluczowych

Rysunek 7.3 to wizualizacja sieci słów kluczowych. W procesie mapowania tematycznego za pomocą tej sieci uwzględniono wszystkie słowa kluczowe, które pojawiły się (po agregacji) w przynajmniej dwóch artykułach. 403 słowa kluczowe spełniają te kryteria. Główny komponent sieci ma 402 wierzchołki i 3208 krawędzi (jeden wierzchołek nie ma połączeń z resztą sieci).

Analiza modularności wyodrębniła 10 klastrów. Główny klaster (165 wierzchołków) zidentyfikowano wokół Chin (*china*), globalizacji (*globalization*), ekonomii politycznej (*political economy*), systemów gospodarczych (*economic system*) oraz wzrostu gospodarczego (*economic growth*). Drugi największy klaster (133 wierzchołki) wytworzył się wokół pojęć związanych z zasobami wody (*water resources*), zrównoważonym rozwojem (*sustainable development*), urbanizacją (*urbanization*), ekologicznymi systemami gospodarczymi (*eco-economic system*) oraz analizą emergencji (*emergy analysis*). Trzeci, wyraźnie już mniejszy, klaster (31 wierzchołków) to połączenie takich tematów, jak energia (*energy*), system przemysłowy (*industrial system*), technologia (*technology*), COVID-19 (*covid-19*) oraz ludzki dobrobyt (*human welfare*). Czwarty klaster (19 wierzchołków) dotyczy nierówności ekonomicznych (*economic inequality*), ochrony zdrowia (*health care*), modelu równowagi ogólnej (*computable general equilibrium model*), starzenia się społeczeństwa (*population aging*) oraz modelu zintegrowanego (*integrated model*). Piąty największy klaster (16 wierzchołków) porusza zagadnienia związane z takimi słowami kluczowymi, jak zmiany klimatyczne (*climate change*), słabe punkty (*vulnerability*), Płaskowyż Lessowy (*loess plateau*), bibliometria (*bibliometrics*) oraz ewapotranspiracja (*evapotranspiration*). Pozostałe klastry mają po 11 lub mniej wierzchołków.

Najważniejsze połączenia w sieci występują pomiędzy słowami kluczowymi (w nawiasie podano wagę reprezentującą liczbę artykułów, dla których słowa kluczowe współwystępują): Chiny/globalizacja (16), Chiny/urbanizacja (15), analiza emergencji/zrównoważenie (*sustainability*) (13), analiza przepływów międzygałęziowych (*input-output analysis*)/zasoby wody (13), Chiny/wzrost gospodarczy (12), Chiny/środowisko (*environment*) (12), Chiny/instytucje (*institutions*) (12), Chiny/ekonomia polityczna (12).

Tabela 7.5 to lista najważniejszych słów kluczowych pod względem liczby artykułów. Liczba połączeń w sieci (*degree*) i PageRank to mierniki centralności. Najważniejsze słowa kluczowe to (w nawiasie podano liczbę artykułów): Chiny (230), zasoby wody (65), zrównoważony rozwój (55), urbanizacja (55) oraz ekologiczne systemy gospodarcze (48). Pozostałe słowa kluczowe, na które warto zwrócić uwagę, to handel (*trade*, 32), transformacja gospodarcza (*econo-*



**Tabela 7.5.** Najbardziej wpływowe artykuły z uwzględnieniem efektywności cytawalności

Słowo kluczowe	Liczba artykułów	Klaster	Liczba połączeń	PageRank
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
china	230	pierwszy	241	0,0625
water resources	65	drugi	76	0,0153
sustainable development	55	drugi	84	0,0145
urbanization	55	drugi	83	0,0150
eco-economic system	48	drugi	65	0,0121
globalization	48	pierwszy	88	0,0136
energy	47	trzeci	66	0,0111
energy analysis	46	drugi	46	0,0103
input-output analysis	45	drugi	53	0,0101
environment	44	drugi	73	0,0119
political economy	39	pierwszy	77	0,0111
ecological footprint	37	drugi	55	0,0099
economic system	35	pierwszy	73	0,0106
regional economy	35	drugi	55	0,0088
sustainability	34	drugi	53	0,0086
economic growth	32	pierwszy	62	0,0096
trade	32	pierwszy	64	0,0097
land use	31	drugi	55	0,0084
economic transition	28	pierwszy	50	0,0068
socio-economic system	28	drugi	53	0,0082
climate change	27	piąty	50	0,0077
financial markets	26	pierwszy	49	0,0069
green economy	26	drugi	50	0,0071
system dynamics	26	drugi	46	0,0073
market economy	25	pierwszy	50	0,0075
innovation	24	pierwszy	47	0,0067
co2 emissions	23	drugi	41	0,0065
development	23	pierwszy	52	0,0072
ecosystem services	21	drugi	26	0,0042
institutions	21	pierwszy	46	0,0067
japan	21	pierwszy	54	0,0070
capitalism	20	pierwszy	52	0,0075
economic crisis	20	pierwszy	48	0,0068
network analysis	20	drugi	38	0,0060
public policy	19	pierwszy	46	0,0059
structure analysis	19	drugi	40	0,0059
agriculture	17	drugi	28	0,0038
coupling	17	drugi	35	0,0053
economic development	17	pierwszy	41	0,0053
social capital	17	pierwszy	38	0,0052
economic reform	16	pierwszy	36	0,0048

### cd. tabeli 7.5

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
fdi	16	pierwszy	37	0,0054
industrial system	16	trzeci	40	0,0052
management	16	pierwszy	27	0,0036
production	16	drugi	39	0,0052
resource efficiency	16	drugi	29	0,0046
socialism	16	pierwszy	34	0,0054
culture	15	pierwszy	36	0,0045
fossil fuels	15	drugi	37	0,0046
business	14	pierwszy	40	0,0050
circular economy	14	drugi	23	0,0034
corporations	14	pierwszy	41	0,0051
economic inequality	14	czwarty	35	0,0046
north korea	14	pierwszy	29	0,0040
quantitative analysis	14	pierwszy	26	0,0036
south korea	14	pierwszy	38	0,0049
technology	14	trzeci	34	0,0046
comparative economic systems	13	pierwszy	35	0,0044
enterprise	13	pierwszy	26	0,0038
health care	13	czwarty	26	0,0034

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy Scopus [Elsevier, 2022].

## Podsumowanie

Współczesna analiza systemów gospodarczych w Azji Wschodniej wychodzi poza tradycyjne ramy kapitalizmu czy komunizmu i skupia się przede wszystkim na zróżnicowanych aspektach zrównoważonego rozwoju. W ostatnich latach ma to swoje odzwierciedlenie w publikacjach o najwyższej efektywności cytowalności, które dotyczą takich zagadnień, jak gospodarka o obiegu zamkniętym, ochrona środowiska, zielone technologie, innowacyjność oraz efektywność energetyczna.

Celem badania było przedstawienie najważniejszych kierunków współpracy międzynarodowej oraz trendów w badaniach nad systemami gospodarczymi w Azji Wschodniej. Analizowano wyłącznie artykuły naukowe w języku angielskim. Jest to rozwiązanie szeroko praktykowane w badaniach bibliometrycznych pozwalające na zwiększenie rygoru metodycznego doboru literatury. Stanowi to także jednak pewnego rodzaju ograniczenie badawcze z powodu niewłączenia do analizy książek oraz publikacji w innych językach.



W kontekście RQ1 spośród analizowanych artykułów zdecydowanie największą efektywność cytowania odnotowano dla badania autorstwa Ghisellini, Cialani i Ulgiati [2016]. Pozostałe wpływowe artykuły to m.in. Huang [2016], Leng i in. [2018], Chen i in. [2020], Wu, Wu i Zang [2021] oraz Meng i in. [2021]. Chiny oraz chińskie ośrodki badawcze odgrywają obecnie najważniejszą rolę w badaniach nad systemami gospodarczymi w Azji Wschodniej, co jest ważnym wnioskiem w aspekcie RQ2 oraz RQ3. Największe klastry w sieci współautorstwa to Chiny/USA/Wielka Brytania (26 wierzchołków) oraz Niemcy/Korea Południowa (9 wierzchołków). Uwzględniając miernik centralności sieciowej PageRank, najważniejszymi gospodarkami w sieci są Chiny (0,274), USA (0,126) oraz Wielka Brytania (0,061). Japonia (0,033) plasuje się na miejscu siódmym, a pierwszą dziesiątkę zamyka Korea Południowa (0,027).

Sieć słów kluczowych, stanowiąca mapę tematyczną analizowanych artykułów oraz próbę odpowiedzi na RQ4, ma 402 wierzchołki. Zastosowana analiza modularności wyodrębniła 10 klastrów tematycznych, z czego główną rolę w sieci odgrywają klastry Chiny/globalizacja/ekonomia polityczna (165 wierzchołków), zasoby wody/zrównoważony rozwój/urbanizacja (133 wierzchołki) oraz energia/system przemysłowy/technologia (31 wierzchołków). Pod względem liczby artykułów przypisanych do poszczególnych słów kluczowych Chiny (230) zdecydowanie wyprzedzają Japonię (21), Koreę Południową (14) oraz Koreę Północną (14). Inne popularne słowa kluczowe zidentyfikowane w badaniu to zasoby wody (65), zrównoważony rozwój (55), urbanizacja (55) oraz ekologiczne systemy gospodarcze (48).

## Literatura

- Aksnes D.W., Sivertsen G. (2019), *A Criteria-based Assessment of the Coverage of Scopus and Web of Science*, "Journal of Data and Information Science", Vol. 4(1), s. 1-21.
- Allen F., Qian J., Qian M. (2005), *Law, Finance, and Economic Growth in China*, "Journal of Financial Economics", Vol. 77(1), s. 57-116.
- Blondel V.D., Guillaume J.-L., Lambiotte R., Lefebvre E. (2008), *Fast Unfolding of Communities in Large Networks*, "Journal of Statistical Mechanics: Theory and Experiment", Vol. 2008(10), P10008.
- Chang S.J., Hong J. (2002), *How Much Does the Business Group Matter in Korea?* "Strategic Management Journal", Vol. 23(3), s. 265-274.
- Chen T.-L., Kim H., Pan S.-Y., Tseng P.-C., Lin Y.-P., Chiang P.-C. (2020), *Implementation of Green Chemistry Principles in Circular Economy System towards Sustainable Development Goals: Challenges and Perspectives*, "Science of the Total Environment", Vol. 716, 136998.

- Collins S.M., Bosworth B.P. (1996), *Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation*, "Brookings Papers on Economic Activity", Vol. 1996(2), s. 135-191.
- Dong F., Li Y., Zhang X., Zhu J., Zheng L. (2021), *How Does Industrial Convergence Affect the Energy Efficiency of Manufacturing in Newly Industrialized Countries? Fresh Evidence from China*, "Journal of Cleaner Production", Vol. 316, 128316.
- Elsevier (2022), Scopus database, <https://www.scopus.com/> (dostęp: 16.11.2022).
- Geng Y., Doberstein B. (2008), *Developing the Circular Economy in China: Challenges and Opportunities for Achieving "Leapfrog Development"*, "International Journal of Sustainable Development World Ecology", Vol. 15(3), s. 231-239.
- Ghisellini P., Cialani C., Ulgiati S. (2016), *A Review on Circular Economy: The Expected Transition to a Balanced Interplay of Environmental and Economic Systems*, "Journal of Cleaner Production", Vol. 114, s. 11-32.
- Ginga C.P., Ongpeng J.M.C., Daly M.K.M. (2020), *Circular Economy on Construction and Demolition Waste: A Literature Review on Material Recovery and Production*, "Materials", Vol. 13(13), 2970.
- Hall P.A., Soskice D., eds. (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (1st ed.), Oxford University Press.
- Han J.-S., Lee J.-W. (2020), *Demographic Change, Human Capital, and Economic Growth in Korea*, "Japan and the World Economy", Vol. 53, 100984.
- Hayashi F., Prescott E.C. (2002), *The 1990s in Japan: A Lost Decade*, "Review of Economic Dynamics", Vol. 5(1), s. 206-235.
- Hoshi T., Kashyap A.K. (2004), *Japan's Financial Crisis and Economic Stagnation*, "Journal of Economic Perspectives", Vol. 18(1), s. 3-26.
- Huang Y. (2016), *Understanding China's Belt Road Initiative: Motivation, Framework and Assessment*, "China Economic Review", Vol. 40, s. 314-321.
- Lambiotte R., Delvenne J.-C., Barahona M. (2014), *Random Walks, Markov Processes and the Multiscale Modular Organization of Complex Networks*, "IEEE Transactions on Network Science and Engineering", Vol. 1(2), s. 76-90.
- Lan J., Ma Y., Zhu D., Mangalagiu D., Thornton T. (2017), *Enabling Value Co-creation in the Sharing Economy: The Case of Mobike*, "Sustainability", Vol. 9(9), 1504.
- Lee K., Shin H. (2021), *Varieties of Capitalism and East Asia: Long-term Evolution, Structural Change, and the End of East Asian Capitalism*, "Structural Change and Economic Dynamics", Vol. 56, s. 431-437.
- Leng K., Bi Y., Jing L., Fu H.-C., van Nieuwenhuysse I. (2018), *Research on Agricultural Supply Chain System with Double Chain Architecture Based on Blockchain Technology*, "Future Generation Computer Systems", Vol. 86, s. 641-649.
- Liang W., Yang M. (2019), *Urbanization, Economic Growth and Environmental Pollution: Evidence from China*, "Sustainable Computing: Informatics and Systems", Vol. 21, s. 1-9.

- Long X., Yu H., Sun M., Wang X.-C., Klemeš J.J., Xie W., Wang C., Li W., Wang Y. (2020), *Sustainability Evaluation Based on the Three-dimensional Ecological Footprint and Human Development Index: A Case Study on the Four Island Regions in China*, "Journal of Environmental Management", Vol. 265, 110509.
- Ma M., Cai W. (2019), *Do Commercial Building Sector-derived Carbon Emissions Decouple from the Economic Growth in Tertiary Industry? A Case Study of Four Municipalities in China*, "Science of the Total Environment", Vol. 650, s. 822-834.
- Meng F., Guo J., Guo Z., Lee J.C.K., Liu G., Wang N. (2021), *Urban Ecological Transition: The Practice of Ecological Civilization Construction in China*, "Science of the Total Environment", Vol. 755, 142633.
- Nishimura K. (1953), *Land Cultivation in Hiroshima Prefecture*, "Japanese Journal of Human Geography", Vol. 5(2), s. 115-122, 157.
- Rodrik D. (2014), *The Past, Present, and Future of Economic Growth*, "Challenge", Vol. 57(3), s. 5-39.
- Tomeczek A.F. (2022a), *Wzrost gospodarczy Japonii: od Restauracji Meiji do Abenomics*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Tomeczek A.F. (2022b), *The Evolution of Japanese Keiretsu Networks: A Review and Text Network Analysis of Their Perceptions in Economics*, "Japan and the World Economy", Vol. 62, 101132.
- Uddin S., Hossain L., Abbasi A., Rasmussen K. (2012), *Trend and Efficiency Analysis of Co-authorship Network*, "Scientometrics", Vol. 90(2), s. 687-699.
- Visser M., van Eck N.J., Waltman L. (2021), *Large-scale Comparison of Bibliographic Data Sources: Scopus, Web of Science, Dimensions, Crossref, and Microsoft Academic*, "Quantitative Science Studies", Vol. 2(1), s. 20-41.
- Wang X., Dong X., Liu H., Wei H., Fan W., Lu N., Xu Z., Ren J., Xing K. (2017), *Linking Land Use Change, Ecosystem Services and Human Well-being: A Case Study of the Manas River Basin of Xinjiang, China*, "Ecosystem Services", Vol. 27, s. 113-123.
- Wu M., Wu J., Zang C. (2021), *A Comprehensive Evaluation of the Eco-carrying Capacity and Green Economy in the Guangdong-Hong Kong-Macao Greater Bay Area, China*, "Journal of Cleaner Production", Vol. 281, 124945.
- Xiao J., Wang L., Chai N., Liu T., Jin Z., Rinklebe J. (2021), *Groundwater Hydrochemistry, Source Identification and Pollution Assessment in Intensive Industrial Areas, Eastern Chinese Loess Plateau*, "Environmental Pollution", Vol. 278, 116930.
- Xiao Q., Shan M., Gao M., Xiao X., Guo H. (2021), *Evaluation of the Coordination between China's Technology and Economy Using a Grey Multivariate Coupling Model*, "Technological and Economic Development of Economy", Vol. 27(1), s. 24-44.
- Yang X., Wang W., Wu H., Wang J., Ran Q., Ren S. (2021), *The Impact of the New Energy Demonstration City Policy on the Green Total Factor Productivity of Resource-based cities: Empirical Evidence from a Quasi-natural Experiment in China*, "Journal of Environmental Planning and Management", Vol. 66(12), s. 1-34.

- Ye J., van der Ploeg J.D., Schneider S., Shanin T. (2020), *The Incursions of Extractivism: Moving from Dispersed Places to Global Capitalism*, “The Journal of Peasant Studies”, Vol. 47(1), s. 155-183.
- You J. (2020), *Lessons from South Korea’s Covid-19 Policy Response*, “The American Review of Public Administration”, Vol. 50(6-7), s. 801-808.
- Yuan Z., Bi J., Moriguchi Y. (2006), *The Circular Economy: A New Development Strategy in China*, “Journal of Industrial Ecology”, Vol. 10(1-2), s. 4-8.
- Yun J.J., Won D., Park K. (2018), *Entrepreneurial Cyclical Dynamics of Open Innovation*, “Journal of Evolutionary Economics”, Vol. 28(5), s. 1151-1174.

# Rozdział 8

## Wyzwania instytucjonalne cyfrowych platform pracy – odpowiedź regulacyjna systemów krajowych i instytucji Unii Europejskiej

*Izabela Ostoj*

### Wprowadzenie

Jednym z przejawów postępującej cyfryzacji współczesnych gospodarek są platformy cyfrowe umożliwiające komunikację stron transakcji. Obok platform dedykowanych handlowi elektronicznemu i platform kapitałowych pośredniczących w najmie lub sprzedaży aktywów rozwijają się platformy usług pracy (labour platforms, labor-sharing platforms, w niniejszym rozdziale będą one określane w skrócie jako platformy pracy) koordynujące działania ludzi oferujących usługi pracy z popytem na te usługi zgłaszanym przez przedsiębiorstwa lub osoby prywatne [Stewart, Stanford, 2017; Minter, 2017; Wallenstein i in., 2019]. Cyfrowe platformy pracy występują w roli pośrednika pomiędzy świadczącymi usługi a nabywcami usług (przedsiębiorstwami, konsumentami), ale poprzez szczegółowe określanie zasad korzystania z platformy i kontrolę, często zautomatyzowaną (zwaną też algorytmiczną) oraz egzekwowanie ich przestrzegania sprawiają, że funkcja platformy dalece wykracza poza tworzenie warunków do zwykłego komunikowania się stron. Platformy pracy jako przedsiębiorstwa dążą do tego, by transakcji było jak najwięcej, gdyż z ich realizacji czerpią swe dochody. Dlatego też dążą do zapewnienia konkurencyjnej oferty w stosunku do analogicznych usług realizowanych tradycyjnie. W ten sposób na przykład funkcjonuje Uber czy Uber Eats, pierwsza tego typu platforma, która zastosowała aplikacje mobilne w celu komunikowania się stron w usługach realizowanych „w terenie” (czyli w istocie offline), ale koordynowanych za pośrednictwem

platformy cyfrowej<sup>1</sup>. Inny przykład platformy pracy to MTurk, pierwsza popularna (działająca od 2005 r.) platforma koordynująca wykonywanie i nabywanie mikrozadań online, często w postaci tzw. kliknięć, lub Freelancer – platforma, za pośrednictwem której są oferowane usługi wykonania złożonych projektów.

Badania wykazały, że oferujący swe usługi za pośrednictwem platform pracy są stroną potrzebującą ochrony instytucjonalnej [Prassl, 2018; Kessler, 2019; European Commission, 2021; Aloisi, Potocka-Sionek, 2022]. Odpowiedź regulacyjna może mieć miejsce na szczeblu krajowym, ale wobec pojawiających się sprzeczności i opóźnień w proces ten zaangażował się także Parlament Europejski i Komisja Europejska. Celem rozdziału jest przedstawienie przebiegu reakcji na braki instytucjonalne identyfikowane w funkcjonowaniu platform pracy i ich wstępna ocena.

W rozdziale dostarczono argumentów na potwierdzenie tezy, iż narastającej krytyce zjawisk związanych z rozwojem cyfrowych platform pracy i niedostatkom krajowych regulacji towarzyszyły żądania poprawy warunków pracy usługodawców platform. Pod ich wpływem, z poparciem Parlamentu Europejskiego, inicjatywę przejęła Komisja Europejska, która zdecydowała się na przygotowanie projektu dyrektywy nakładającej na kraje członkowskie obowiązek uregulowania pozycji wykonawców w celu zapewnienia zrównoważonego rozwoju platform pracy. Od ich kształtu będzie zależała przyszłość platform pracy w państwach Unii Europejskiej. W rozdziale, na podstawie analizy dokumentów oraz studiów literatury przedmiotu, dokonano oceny kierunków zmian instytucjonalnych regulujących status usługodawcy platformy w krajach UE oraz syntezy stanowiska Komisji Europejskiej, która przejęła inicjatywę w tej sprawie.

## **8.1. Pozycja usługodawcy w modelach biznesowych platform pracy w warunkach ich międzynarodowej ekspansji**

Platformy pracy, podobnie jak wiele innych przełomowych innowacji, zostały najpierw zaimplementowane w USA, czyli kraju należącym do odmiennej od europejskiej tradycji prawnej (wpływy *common law* na prawo ogólnokrajowe i części stanów USA analizują Berkowitz i Clay [2005]) i stamtąd uległy rozprzestrzenieniu. Sprawia to, że rozwiązania instytucjonalne, które im towarzyszą, często nie przystają do matrycy instytucjonalnej w systemach gospodar-

---

<sup>1</sup> Platforma funkcjonująca współcześnie jako Uber powstała w pierwotnej wersji w 2009 r., ale do 2013 r. była doskonalona i dopiero od tego czasu upowszechniała się w skali międzynarodowej [Kessler, 2019; Ostoj, 2020, s. 14-15].

czych reprezentujących tradycje odmienne niż model anglosaski. Niezależnie od tego upowszechnianie się platform pracy zarówno w zakresie usług realizowanych „w terenie”, o charakterze lokalnym, ale działających według globalnej koncepcji, jak i online, w przypadku których usługodawca i nabywca mogą się znajdować w różnych krajach, przynosi korzyści ich właścicielom, dlatego mimo niedostatków infrastruktury instytucjonalnej postępuje ono w niemal wszystkich regionach świata. Wzbudza przy tym liczne kontrowersje ze względu na skutki społeczne odczuwane przez oferujących usługi, których status zwykle nie odpowiada faktycznemu charakterowi relacji pomiędzy nim a platformą i jest zwykle osadzony pomiędzy samozatrudnieniem a statusem pracownika [Ostoj, 2020, s. 44-54; Drahoukoupil, 2021; Potocka-Sionek, 2022; Makhtar, Ghadas, Haque, 2022].

Niezależnie od rosnącej popularności platform pracy jako źródła dochodów korzystających z nich usługodawców w literaturze przedmiotu częsta jest krytyka tego rodzaju relacji, oparta na konkretnych przypadkach, w których słaba pozycja wykonawców, wyrażająca się w niskich standardach świadczenia usług, naraża go na zaniżone i/lub nieregularne wynagrodzenie, brak jakiegokolwiek ochrony ze względu na powszechne niestosowanie w tych relacjach stosunku pracy, który jest zastępowany mniej korzystną formą umowy lub ma charakter nieformalny [Makhtar, Ghadas, Haque, 2022; Koutsimpogiorgos i in., 2020]. Przegląd form angażowania usługodawców, np. kurierów rozwożących posiłki na zamówienia koordynowane za pośrednictwem platform, pokazał, że dominuje wśród nich umowa cywilnoprawna (w tym z nietypowymi elementami), inne formy dorywcze, a także samozatrudnienie. Przy czym platformy działające w skali regionalnej (poza globalnymi sieciami) oferują warunki zróżnicowane pomiędzy krajami, ale zwykle praca za ich pośrednictwem zawiera mniej wymuszonej intensywności i wyższy poziom zabezpieczeń, co jest związane z mniejszą presją konkurencyjną [Muszyński, Pulignano, Mara, 2022].

Obciążeniem dla usługodawców jest także konieczność zabezpieczenia własnych czynników produkcji (np. smartfon, komputer, rower) lub ponoszenia kosztów ich użytkowania. Ponadto sposób sprawowania zautomatyzowanej kontroli przez platformę, warunki do wywierania presji na wydajność i szybkość wykonania usługi oraz możliwość dezaktywacji w dowolnym momencie nie pozwalają na traktowanie takiego samozatrudnionego jako w pełni samodzielnego podmiotu, czyli przedsiębiorcy, i podważają poprawność tego typu rozumowania [Berg, Cherry, Rani, 2019]. Relacja pomiędzy usługodawcą platformy a samą platformą jest podawana jako przykład współczesnego ustrukturyzowanego konfliktu w „miejscu pracy” [Edwards, Hodder, 2022]. Radykalne ujęcia, np. australijskich badaczy, wiążą nawet funkcjonowanie platform pracy z nekrokapitalizmem [Orr i in., 2022].

Międzynarodowa ekspansja platform czyni nieuniknionym wzięcie pod uwagę, iż reguły wprowadzane przez globalne platformy nie uwzględniają krajowego prawa pracy właściwego dla lokalizacji usługodawcy, dlatego też starają się je omijać. Fakt, że świadczenie usług w pełni online często pozostaje niezauważone, może zacierać skalę problemu, a jest ona znaczna [Berg, Cherry, Rani, 2019]. Lepiej widoczne jest świadczenie usług „w terenie”, ale i w tym przypadku są sygnalizowane problemy, gdyż nie tylko platformy przekraczają granice, ale także imigranci przybywający do danego kraju podejmują często pracę za pośrednictwem platform i – jak wykazały badania – nisko oceniają swój poziom życia [por. np. Chen i in., 2022; Abkhezr, McMahan, 2022].

Wokół potrzeby zabezpieczenia środowiska instytucjonalnego dla platform pracy toczy się dyskusja na poziomie Unii Europejskiej. Zgodnie z szacunkami Komisji Europejskiej w 27 krajach UE w I połowie 2021 r. około 28,2 mln ludzi pracowało za pośrednictwem platform cyfrowych częściej niż sporadycznie, z czego dla około  $\frac{1}{4}$  tego typu zajęcie stanowiło główne źródło dochodów, a około  $\frac{3}{4}$  wykonywało swe zajęcie online. Oceniono, że około 20% świadczących usługi za pośrednictwem platform nie miało pełnego wpływu na swój rozkład obowiązków i wysokość zapłaty, a status większości z nich był niezgodny ze stanem faktycznym. Problem dotyczył co najmniej 5,5 mln osób [European Commission, 2021, s. 77-78; Komisja Europejska, 2021, s. 2] i narastał od kilku lat. Zanim zareagowała Komisja Europejska, pierwsze inicjatywy były podejmowane na szczeblu krajowym.

## 8.2. Odpowiedź regulacyjna na poziomie krajowym

O ile technologie można transferować, o tyle ich wykorzystanie powinno uwzględnić różnice w otoczeniu instytucjonalnym w gospodarkach, do których trafiają. Zmiana technologiczna może być zatem egzogenicznym czynnikiem zmiany instytucjonalnej. Do inicjowanej zmiany instytucjonalnej dochodzi wówczas, gdy jawi się ona jako źródło korzyści dla określonych grup interesów. Powstają zatem warunki do asymetrii pozycji grup uczestniczących w tym procesie, co można zaobserwować w segmencie platform pracy. Zostały one wprowadzone do gospodarek bez zabezpieczenia odpowiedniego środowiska instytucjonalnego.

Najwięcej opisywanych przykładów konfliktów powstałych na tle statusu usługodawców nieadekwatnego do warunków pracy pochodzi z Włoch. Do nich należy sprawa wniesiona przez kurierów Foodora w 2018 r. w reakcji na obniżenie stawki za dostawę posiłków i odstąpienie przez platformę od przedłużenia



umów z protestującymi kurierami domagającymi się na tej podstawie zaklasyfikowania ich jako pracowników platformy [Makhtar, Ghadas, Haque, 2022]. Sąd Pracy w Turynie odrzucił ich roszczenie, argumentując posiadaniem przez kurierów swobody zgłaszania swej gotowości do świadczenia usługi będącej w istocie prawem do kształtowania własnego harmonogramu pracy, co wyklucza relację podporządkowania typową dla stosunku pracy. Jednak kilka miesięcy później Sąd Apelacyjny w Turynie uchylił ten wyrok i uznał, że status kurierów Foodora stanowi nową odmianę stosunku pracy, bliższą statusowi pracownika niż niezależnego wykonawcy. Potwierdził go także Sąd Najwyższy Włoch, traktując pracę za pośrednictwem platformy jako zorganizowaną przez inny podmiot występujący w roli pracodawcy [European Commission, 2021]<sup>2</sup>. Przytoczony przykład odnosi się do okresu, w którym problem ten był relatywnie nowy, i pokazuje, że stanowisko sądów wobec statusu usługodawców platform stopniowo ulegało zmianie w kierunku uznania specyfiki statusu usługodawcy platformy za zbliżony do stosunku pracy. Należy jednak przyjąć, że każda sytuacja podobna do powyższych nie może być rozstrzygana przez sądy i ostatecznie kwestie te powinny zostać uregulowane w prawie krajowym.

Komisja Europejska dokonała zestawienia kroków legislacyjnych i decyzji podjętych w krajach członkowskich UE do 2021 r., istotnych z punktu widzenia uregulowania pracy platformowej [European Commission, 2021, s. 1-42]. Na podstawie jego przeglądu można sformułować kilka wniosków:

- do krajów, w których najwcześniej wystąpiły reakcje legislacyjne, należą Słowenia (2014), Estonia, Bułgaria (2015 r.), Francja, Dania i Luksemburg (2016 r.);
- nieprawidłowości zgłaszane przez świadczących usługi za pośrednictwem platform, zwłaszcza kurierów rozwożących posiłki (Hiszpania, Łotwa), przyczyniły się do wzrostu aktywności legislacyjnej rządów w tych krajach;
- w takich państwach, jak Francja, Niemcy, Włochy, Holandia, Hiszpania, zmiany legislacyjne rozpoczęły się od orzeczeń sądów w konkretnych sprawach;
- kwestie regulacji dla platform pracy najczęściej podejmowano we Francji, Danii, Szwecji, Hiszpanii, Niemczech i Włoszech, co sprawia, że pozycja usługodawców platform jest tam najsilniejsza, a krajowe regulacje są najlepiej rozwinięte i stanowią punkt odniesienia dla zmian projektowanych w innych państwach;

---

<sup>2</sup> Przykłady tego typu wyroków pochodzą także z Wielkiej Brytanii, np. uznanie w 2021 r. przez Sąd Najwyższy apelacji w sprawie kierowców Ubera, którym przyznano prawa pracownicze na podstawie tzw. okoliczności faktycznych [Makhtar, Ghadas, Haque, 2022], ale w związku z wystąpieniem tego państwa z UE w 2020 r. nie włączono go do analizy.

- stosunek sądów krajowych (głównie we Włoszech, Francji, Hiszpanii, Belgii, Irlandii) do statusu usługodawców platform (najczęściej kurierów Deliveroo i kierowców Ubera) ulegał zmianie w taki sposób, że stopniowo od około 2019 r. coraz częściej skłaniały się one do uznania ich statusu jako bliskiego stosunkowi pracy;
- w niektórych krajach (Czechy, Polska, Słowacja, Rumunia) odpowiedź legislacyjna towarzyszyła głównie pojawieniu się przedsiębiorstwa Uber (przy niedostatku rozwiązań systemowych) i w takich sytuacjach regulacje zmierzają w kierunku utrzymania samozatrudnienia kierowców;
- w odniesieniu do platform działających lokalnie, zwłaszcza w usługach przewozu osób, można wyróżnić dwa skrajne kierunki: liberalizacji – opartej na deregulacji sektora, uproszczeniu przepisów i walce z szarą strefą w ramach promocji społecznej inkluzji wszystkich pracujących (Finlandia, Estonia) oraz drugi – restrykcyjny – blokujący rozwój usług za pośrednictwem platform poprzez stawianie rygorystycznych wymagań w stosunku do nowego rodzaju działalności (Węgry);
- w niektórych krajach relatywnie wcześnie, jeszcze przed upowszechnieniem się platform, wprowadzono nową kategorię pracującego, np. w Bułgarii pojawiła się kategoria kontraktora objęta ogólnymi przepisami o ubezpieczeniach społecznych, w Chorwacji – umowa o świadczenie usług z obniżoną składką emerytalną; ich wzorem w Estonii w 2018 r. wprowadzono status samozatrudnionego w niepełnym wymiarze w usługach na żądanie, a w Grecji od 2021 r. nastąpił rozwój przepisów dotyczących samozatrudnienia zależnego;
- przejawem dążenia do wypracowania ponadnarodowych reguł funkcjonowania platform pracy jest międzynarodowe porozumienie, które zawarto w 2018 r. w Berlinie, dotyczące zabezpieczenia interesów usługodawców Delivery Hero (działającego pod odmiennymi nazwami w różnych krajach), głównie w zakresie dostępu do informacji i reprezentacji w Radzie Nadzorczej (podpisały je: Austria, Finlandia, Francja, Niemcy, Włochy, Holandia, Norwegia i Szwecja);
- przykłady sukcesów inicjatyw oddolnych pochodzą z Niemiec, Chorwacji i Hiszpanii; w Niemczech w 2017 r. platformy pośredniczące w usługach świadczonych lokalnie podpisały porozumienie o uwzględnianiu lokalnych standardów płac w odniesieniu do cen za usługi na platformach; w Chorwacji w 2021 r. zawiązano stowarzyszenie usługodawców platform, a w Hiszpanii rozwinęło się propagowanie kodeksu dobrych praktyk w zakresie angażowania kurierów;

- w niektórych krajach, np. na Malcie, Cyprze i Łotwie, nie odnotowano wyraźnej odpowiedzi regulacyjnej na zjawisko pracy platformowej;
- biorąc pod uwagę krajowy poziom regulacji, najbardziej zaawansowane przepisy do 2021 r. wdrożono w Danii, gdzie już od 2017 r. tworzone środowisko instytucjonalne przygotowujące do rozszerzenia uprawnień osób samozatrudnionych, w tym pracujących za pośrednictwem platform, m.in. w zakresie ubezpieczenia chorobowego, urlopu rodzicielskiego itp.; w 2018 r. zawarto porozumienie w sprawie pracowników sprzątających na zamówienia za pośrednictwem aplikacji, przekształcające ich status samozatrudnionego w pracownika po przepracowaniu na tych zasadach 100 godzin; w styczniu 2021 r. doszło do zawarcia porozumienia pomiędzy reprezentacją kurierów dowożących żywność na zamówienie osoby trzeciej a organizacją pracodawców, regulujące warunki pracy (stawkę minimalną, czas pracy, koszty wyposażenia, dostęp do szkoleń); uregulowano także uprawnienia tłumaczy pracujących na zlecenie jako funkcjonujących na niestandardowych warunkach, a pozostawanie kierowców do dyspozycji platformy pośredniczącej w organizacji przewozów osób przez 13 godzin zostało przez sąd uznane za czas pracy.

Z powyższego wynika, że krajowa reakcja regulacyjna wobec problemów platform pracy była zróżnicowana i niejednorodna co do kierunku działania, a inicjatywy ponadnarodowe były nieliczne. Pod wpływem krytyki i wykazywanych niedostatków regulacyjnych w relacjach pomiędzy świadczącymi usługi a platformami, z poparciem Parlamentu Europejskiego, inicjatywę przejęła Komisja Europejska, która zdecydowała się na przygotowanie projektu stosownej dyrektywy.

### **8.3. Inicjatywa regulacyjna na poziomie Unii Europejskiej**

Komisja Europejska, uwzględniając krajowy charakter regulacji rynku pracy państw członkowskich i koordynację polityki zatrudnienia na poziomie UE, dokonała diagnozy i sformułowała zalecenia w zakresie tworzenia krajowego ładu regulacyjnego relacji pomiędzy usługodawcami a cyfrowymi platformami pracy. W drodze inicjatywy na poziomie UE możliwe jest ustanowienie wspólnych przepisów, które będą miały zastosowanie do wszystkich cyfrowych platform pracy działających na terenie Unii. Zapewni to równe warunki funkcjonowania platform pod względem standardów pracy i zautomatyzowanego systemu zarządzania działających w różnych państwach członkowskich. Mechanizm ten jest jednak rozciągnięty w czasie. Państwa członkowskie są zobowiązane do

dokonania transpozycji dyrektywy dwa lata po jej wejściu w życie i powiadomienia Komisji o krajowych środkach wykonawczych [Komisja Europejska, 2021, s. 11 i 17]. Mogłoby to nastąpić najwcześniej od 2025 r.

W projekcie dyrektywy zaproponowano określenie statusu wykonawcy na podstawie pierwszeństwa faktów, czyli w zależności od rzeczywistego charakteru relacji pomiędzy usługodawcą i platformą, w tym od sposobu kontroli nad wykonywanymi zadaniami i przyjętymi warunkami wynagradzania, a nie relacji wynikającej z formalnie zawartej umowy, która zwykle stanowi źródło błędnej klasyfikacji [Komisja Europejska, 2021, s. 18]. Najbardziej kontrowersyjnym elementem tych zaleceń jest przyjęcie tzw. wrzucalnego domniemania prawnego, czyli założenie istnienia stosunku pracy, jeżeli platforma kontroluje przynajmniej niektóre elementy świadczenia usługi, co, jak wykazują badania, występuje najczęściej [Komisja Europejska, 2021, art. 4, s. 40; Naumowicz, 2021; Aloisi, Potocka-Sionek, 2022]. Jako formy wyżej wymienionej kontroli przyjęto [Komisja Europejska, 2021, s. 40]:

- 1) rzeczywiste określanie lub ustalanie górnych limitów poziomu wynagrodzenia,
- 2) zobowiązanie wykonawcy do przestrzegania szczególnych wiążących zasad dotyczących wyglądu, postępowania wobec odbiorcy usługi lub wykonania pracy,
- 3) nadzorowanie wykonania pracy lub weryfikowanie jakości wyników pracy, w tym drogą elektroniczną,
- 4) skuteczne ograniczanie swobody organizowania pracy, w tym wyboru godzin pracy lub okresów nieobecności, przyjmowania i odrzucania zadań oraz korzystania z podwykonawców lub zastępców,
- 5) skuteczne ograniczanie możliwości rozbudowy bazy klientów lub wykonywania pracy na rzecz osób trzecich.

Wstępne oceny problemu pokazują, że do spełnienia przynajmniej dwóch z powyższych kryteriów będzie dochodziło w przypadku wielu platform, zwłaszcza tzw. mikrozadaniowych [Potocka-Sionek, 2022].

Zgodnie z projektem dyrektywy państwa członkowskie powinny stworzyć ramy prawne niezbędne do zapewnienia wykonania wyżej wskazanego domniemania prawnego, jednak bez mocy wstecznej, czyli nie dotyczy ona okresu przed wejściem dyrektywy w życie. W projekcie dopuszczono też wprowadzenie statusu pośredniego pomiędzy tradycyjnym stosunkiem pracy a samozatrudnieniem, zdefiniowanego na poziomie krajowym [Komisja Europejska, 2021, s. 29]. Otwiera to możliwość lepszego dopasowania warunków angażowania usługodawców, ale generuje też potrzebę stworzenia nowych krajowych przepisów, o ile nie wdrożono ich wcześniej.

W projekcie znalazł się także ogólny wymóg podniesienia transparentności funkcjonowania platform pracy, co wiąże się z obowiązkiem zapewnienia pełnego dostępu do informacji dotyczącej organizacji świadczenia usług za pośrednictwem platformy. W związku z powszechnym stosowaniem w ich przypadku zautomatyzowanych systemów podejmowania decyzji i możliwości wywierania presji na wykonawców za ich pośrednictwem [por. Mendonça, Kougiannou, 2022; Nilsen, Kongsvik, Almklov, 2022; Potocka-Sionek, 2022] sformułowano wymóg kontrolowania tych systemów przez ludzi w celu zapobiegania możliwości wywierania presji na wykonawców zleconych usług, wpływającej m.in. na tempo pracy, oraz wybierane dni tygodnia, pory dnia i długość czasu dyspozycyjności. Każde zawieszenie, ograniczenie lub usunięcie konta wykonawcy z platformy będzie wymagało pisemnego uzasadnienia [Komisja Europejska, 2021, s. 20]. To propozycja rozwiązania problemów sygnalizowanych w wynikach badań w różnych krajach [Silberman, Johnston, 2020; Aloisi, Potocka-Sionek, 2022; Tripathi, Tripathi, Yadav, 2022].

Platformy jako pracodawcy zostały zobowiązane do rejestrowania zatrudnionych we właściwych krajowych organach do spraw pracy i polityki socjalnej, a także do zapewnienia w ramach infrastruktury cyfrowej wzajemnych kontaktów pomiędzy wykonawcami, by mogli oni organizować się w obronie własnych interesów i wzajemnie wspierać. Jednocześnie fakt dobrowolnego wsparcia przez platformę wykonawcy posiadającego status samozatrudnionego, odpowiadający rzeczywistej sytuacji, poprzez szkolenia, opłacenie ubezpieczenia lub innych świadczeń, nie może przesądzać o zmianie statusu na stosunek pracy [Komisja Europejska, 2021, s. 29-30]. Stanowi to ważny aspekt ochrony godnych warunków świadczenia usług także dla samozatrudnionych.

Przedstawione wyżej ważniejsze elementy projektu dyrektywy wyraźnie zmierzają do podniesienia standardów pracy poprzez wzmocnienie pozycji usługodawców drogą jej przybliżenia do cech zatrudnienia pracowniczego. Wobec argumentów zgłaszanych od kilku lat przez badaczy zjawiska wydaje się to w pełni uzasadnione, natomiast implikuje zmianę dotychczasowego modelu funkcjonowania platform.

## **Podsumowanie**

Długo wyczekiwana reakcja legislacyjna na poziomie UE ustanawiająca minimalne standardy funkcjonowania platform pracy z jednej strony rodzi nadzieje na zakończenie dyskusji o zagrożeniu prekaryzacją istotnej części pracujących za ich pośrednictwem w krajach UE, z drugiej nakazuje przyjrzenie się

kwestii konkurencyjności usługodawców z tych państw w stosunku do światowej przestrzeni, w której działają platformy oferujące usługi online. Wydaje się, że projekt dyrektywy lepiej odpowiada oczekiwaniom i chroni interesy wykonujących pracę platformową „w terenie”, np. kurierów. Należy pamiętać, że ostateczny kształt regulacji będzie zależał od konkretnych rozwiązań, które zostaną przyjęte w poszczególnych krajach. Zważywszy że już znajdują się one na różnych poziomach zaawansowania, raczej nie należy się spodziewać ujednoczenia w tym zakresie.

Można też oczekiwać, że wraz z lepszym zabezpieczeniem standardów pracy będzie wzrastała liczba wykonawców zainteresowanych świadczeniem usług za pośrednictwem platform i traktowaniem ich jako głównego źródła dochodu, co będzie wymuszało doskonalenie ram instytucjonalnych. Termin wprowadzenia zmian po wejściu w życie dyrektywy jest odległy; powstaje pytanie: jaka będzie reakcja właścicieli platform i zarządzających nimi?

Platformy pracy funkcjonują w globalnej przestrzeni, zatem konieczne będzie utrzymanie konkurencyjności usługodawców krajów członkowskich UE na światowym rynku usług online i lokalnych rynkach usług koordynowanych przez platformy, świadczonych na miejscu. Implikuje to, przynajmniej w części, potrzebę regulacji w skali globalnej, do której odwołują się niektórzy badacze zjawiska [np. Berg, Cherry, Rani, 2019]. Sprawia to, że regulacje projektowane na poziomie Unii Europejskiej można traktować jako początkowy i pośredni etap odpowiedzi na wyzwania instytucjonalne rozwoju platform pracy.

## Literatura

- Abkhezr M., McMahon M. (2022), *The Intersections of Migration, App-based Gig Work, and Career Development: Implications for Career Practice and Research*, „International Journal for Educational and Vocational Guidance”, <https://link.springer.com/article/10.1007/s10775-022-09556-w>.
- Aloisi S., Potocka-Sionek N. (2022), *De-gigging the Labour Market? An Analysis of „Algorithmic Management” Provisions in the Proposed Platform Work Directive*, „Italian Labour Law e-Journal”, Vol. 15(1), s. 29-50.
- Berg J., Cherry M.A., Rani U. (2019), *Digital Labour Platforms: A Need for International Regulations?* „Revista de Economía Laboral”, Vol. 16(2), s. 104-128.
- Berkowitz D., Clay K. (2005), *American Law Origins: Implications for State Constitutions*, „American Law and Economics Review”, Vol. 7(1), s. 62-84.
- Chen T., Song W., Song J., Ren Y., Dong Y., Yang J., Zhang S. (2022), *Measuring Well-being of Migrant Gig Worker: Exemplified as Hangzhou City in China*, „Behavioral Sciences”, Vol. 12(10), s. 1-31.

- Drahokoupil J. (2021), *The Business Models of Labour Platforms: Certain and Uncertain Future* [w:] J. Drahokoupil, K. Vandaele (eds.), *A Modern Guide to Labour and the Platform Economy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Northampton, s. 33-48.
- Edwards P., Hodder A. (2022), *Conflict and Control in the Contemporary Workplace: Structured Antagonism Revisited*, „Industrial Relations”, Vol. 53(3), s. 220-240.
- European Commission (2021), *Study to Support the Impact Assessment of an EU Initiative to Improve the Working Conditions in Platform Work. Annexes*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Kessler S. (2019), *Fuchy, dzieła, zlecenia. Praca przyszłości czy przyszłość pracy?* WN PWN, Warszawa.
- Komisja Europejska (2021), *Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie poprawy warunków pracy za pośrednictwem platform internetowych. Wniosek*, 2021/0414, Bruksela.
- Koutsimpogiorgos N., van Slageren J., Herrmann A.M., Frenken K. (2020), *Conceptualizing the Gig Economy and Its Regulatory Problems*, „Policy & Internet”, Vol. 12(4), s. 525-545.
- Makhtar M., Ghadas Z.A.A., Haque M. (2022), *Analysis of Workers' Rights in the On-Demand Economy with Special Reference to Vertical Inequality*, „IIUM Law Journal”, Vol. 30(S1), s. 129-155.
- Mendonça P., Kougiannou N.K., (2022), *Disconnecting Labour: The Impact of Algorithmic Changes on the Labour Process and Workers' Capacity to Organise Collectively*, „New Technology Work and Employment”, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/ntwe.12251> (dostęp: 12.11.2022).
- Minter K. (2017), *Negotiating Labour Standards in the Gig Economy: Airtasker and Unions New South Wales*, „The Economic and Labor Relations Review”, Vol. 28(3), s. 438-454.
- Muszyński K., Pulignano V., Mara C. (2022), *Product Markets and Working Conditions on International and Regional Food Delivery Platforms: A Study in Poland and Italy*, „European Journal of Industrial Relations”, Vol. 28(3), s. 295-316.
- Naumowicz K. (2021), *Some Remarks to the Legal Status of Platform Workers in the Light of the Last European Jurisprudence*, „Studia z Zakresu Prawa Pracy i Polityki Społecznej. Studies on Labour Law and Social Policy”, Vol. 28(30), s. 177-189.
- Nilsen M., Kongsvik T., Almklov P.G. (2022), *Splintered Structures and Workers without the Workplace: How Should Safety Science Address the Fragmentation the Organizations?* „Safety Science”, Vol. 148, s. 1-12.
- Orr W., Henne K., Lee A., Harb J.I., Alphonso F.C. (2022), *Necrocapitalism in the Gig Economy: The Case of Platform Foods Couriers in Australia*, „Antipode”, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/anti.12877> (dostęp: 12.11.2022).
- Ostoj I. (2020), *Praca w czasach cyfrowych platform technologicznych. W sieci gig economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice.
- Potocka-Sionek N. (2022), *Niewidzialni pracownicy, czyli kto stoi za sztuczną inteligencją*, „Studia z Zakresu Prawa Pracy i Polityki Społecznej. Studies on Labour Law and Social Policy”, Vol. 29(2), s. 105-119.

- Prassl J. (2018), *Humans as a Service. The Promise and Perils of Work in the Gig Economy*, Oxford University Press, Oxford.
- Silberman M.S., Jonhston H. (2020), *Using GDPR to Improve Legal Clarity and Working Conditions on Digital Labour Platforms*, Working Paper, ETUI, Brussels.
- Stewart A., Stanford J. (2017), *Regulating Work in the Gig Economy: What Are the Options?* “The Economic and Labor Relations Review”, Vol. 28(3), s. 420-437.
- Tripathi M.A., Tripathi R., Yadav U.S. (2022), *Gig Workers’ Motivation and Algorithmic Work Management: Viewing the Prism through the Self Determination Theory*, „International Journal of Intelligent Computing and Technology”, Vol. 6(1), s. 20-31.
- Wallenstein J., Chlendar A., Reeves H., Bailey A. (2019), *The New Freelancers: Tapping Talent in the Gig Economy*, Boston Consulting Group Henderson Institute.



# Rozdział 9

## Nowa rola pieniądza gotówkowego w systemie pieniężnym

*Jacek Pietrucha*

### Wprowadzenie

Od dłuższego czasu pieniądź gotówkowy traci na znaczeniu jako środek płatniczy. Trend ten jest naturalną konsekwencją procesów cyfryzacji. Zastępowanie fizycznych nośników przez wersje cyfrowe jest procesem obserwowanym w wielu obszarach, w tym w systemach finansowych, czego przykładem może być dematerializacja instrumentów finansowych stanowiąca obecnie standard na większości rynków. Nie jest zatem zaskakujące, że wzrost znaczenia różnych form płatności bezgotówkowych napędzany innowacjami technologicznymi w zakresie płatności elektronicznych sprzyjał tworzeniu koncepcji systemów pieniężnych pozbawionych pieniądza w materialnej postaci<sup>3</sup>.

Jeszcze niedawno dominowało przekonanie, że pieniądź gotówkowy relatywnie szybko przestanie być znaczącym elementem systemu pieniężnego, a nawet może zupełnie zaniknąć. W ostatnim czasie obserwujemy jednak nieoczekiwany renesans gotówki. Nie tylko systematycznie wzrasta ilość gotówki w obiegu (w relacji do PKB lub szerokiego agregatu pieniężnego)<sup>4</sup>, ale także coraz częściej w dyskusji podkreśla się te cechy gotówki, które powodują, że

---

<sup>3</sup> Ściśle rzecz ujmując, pieniądź gotówkowy nie musi mieć fizycznej postaci. W dotychczasowych systemach pieniężnych tak jednak było – gotówka miała postać banknotów i monet. Stąd w dyskusji, której przegląd zaprezentowano w niniejszym rozdziale, gotówka oraz fizyczna postać pieniądza są tożsame, a terminy te zamiennie stosowane. Należy jednak odnotować, że trwają prace nad elektroniczną postacią pieniądza banku centralnego o pewnych cechach zbliżonych do gotówki i mogących ją zastąpić w działaniach banku centralnego (cyfrowy pieniądź banku centralnego – CBDC). Prace te są na różnych stopniach zaawansowania w poszczególnych krajach i jednocześnie brakuje na razie uniwersalnego podejścia w tym zakresie co do rozwiązań technologicznych oraz jej cech, w tym np. zakresu anonimowości oraz dostępności dla gospodarstw domowych. Kwestia ta pozostaje poza obszarem zainteresowania tego rozdziału, gdyż zasadniczo nie wpływa na kluczową argumentację w nim zaprezentowaną.

<sup>4</sup> Wzrost ilości pieniądza gotówkowego w obiegu w relacji do PKB lub szerokiego agregatu monetarnego jest widoczny w większości gospodarek świata [Pietrucha, 2021]. W Polsce w grudniu 2010 r. pieniądź gotówkowy w obiegu poza kasami banków stanowił 11,8% M3, 14,3% w grudniu 2019 r., w szczycie pandemii wynosił 18%, a w listopadzie 2022 r. 17% [NBP, 2023].

rezygnacja z niej jest w chwili obecnej niemożliwa. Jednocześnie jednak zmienia się rola, jaką pieniądź gotówkowy odgrywa w systemie pieniężnym – od głównego środka płatniczego do rozwiązania o charakterze rezerwowym i stabilizującym system pieniężny poprzez czynienie go mniej wrażliwym na ryzyko systemowe.

Celem rozdziału jest przegląd literatury dotyczącej trendów posługiwania się pieniądzem gotówkowym oraz poświęconej zmieniającemu się postrzeganiu roli gotówki w systemie pieniężnym, a szerzej w systemie gospodarczym. Na zmianę postrzegania wpływają nie tylko trendy związane z digitalizacją gospodarki, ale także coraz szerzej rozważanymi kwestiami wrażliwości systemu gospodarczego na wstrząsy, metodami budowania jego odporności, m.in. w kontekście bezpieczeństwa ekonomicznego, widzianymi zarówno z perspektywy jednostek, jak i państwa.

## 9.1. Popyt na pieniądź gotówkowy

Począwszy od J.M. Keynesa, w literaturze wyróżnia się trzy motywy popytu na pieniądź – transakcyjny, przezornościowy i spekulacyjny. Te ramy teoretyczne pozwalają zorganizować dyskusję nad trendami w używaniu i utrzymywaniu gotówki.

Decyzje o wyborze metody płatności, a tym samym także szybkość, z jaką są upowszechniane płatności elektroniczne, zależą od licznych czynników, w tym kosztów dokonywania płatności danym instrumentem, bezpieczeństwa, szybkości, wygody, poziomu anonimowości oraz zakresu akceptowania. Czynniki te można podzielić na 7 grup [Świecka, Terefenko, Paprotny, 2021]:

Grupa 1 – czynniki transakcyjne: kwota transakcji, rodzaj kupowanego towaru, miejsce zapłaty, częstotliwość dokonywania płatności w stacjonarnych punktach sprzedaży a dokonywanie płatności internetowych.

Grupa 2 – cechy instrumentu płatniczego: koszt jego użytkowania, tj. wygoda/łatwość użytkowania, szybkość i bezpieczeństwo.

Grupa 3 – satysfakcja z korzystania z wybranej metody płatności.

Grupa 4 – czynniki demograficzne: płeć, wiek, wykształcenie, miejsce zamieszkania, stan cywilny i wielkość gospodarstwa domowego.

Grupa 5 – znajomość metod płatności.

Grupa 6 – czynniki ekonomiczne: wysokość dochodu, źródło dochodu, sytuacja finansowa, oszczędności i zadłużenie.

Grupa 7 – pozostałe czynniki: przyzwyczajenie, łatwość kontrolowania wydatków, anonimowość, wiedza i umiejętności finansowe, skłonność sprzedawców do akceptowania płatności oraz chęci konsumentów do skorzystania z danej metody płatności.

Można zatem oczekiwać, że zmiana proporcji płatności gotówkowych i bezgotówkowych będzie następowała w zróżnicowany sposób w poszczególnych grupach społecznych ze względu na oddziaływanie powyższych czynników. Niezależnie jednak od zróżnicowanych procesów i determinant generalny trend wzrostu znaczenia płatności elektronicznych i wypychania gotówki z funkcji płatniczej jest wyraźny. Zarówno dostępne dane, jak i przeprowadzane badania wskazują jednoznacznie, że spada znaczenie gotówki jako metody płatności [Bech i in., 2018; Harasim, 2016]. Tym samym utrzymywanie gotówki z przyczyn transakcyjnych staje się coraz mniej znaczące.

Dostępne w momencie pisania rozdziału dane oraz analizy wskazują, że pandemia COVID-19 dodatkowo przyczyniła się do wzrostu zainteresowania płatnościami bezgotówkowymi i zmniejszenia roli gotówki w płatnościach [Kotkowski, Polasik, 2021; Wisniewski i in., 2021]. Można także zasadnie przyjąć, że trend ten będzie kontynuowany, co w konsekwencji oznacza, że płatności gotówkowe będą zanikać wypierane przez płatności elektroniczne – ewentualnie z kilkoma niszami (wynikającymi np. z wykluczenia cyfrowego oraz prywatności).

Popyt na pieniądź z motywu spekulacyjnego (zazwyczaj łączony z popytem z motywu portfelowego) w kontekście popytu na pieniądź gotówkowy wynika z faktu, że podmioty mogą utrzymywać część swojego majątku w postaci gotówki z tego względu, że pieniądź gotówkowy może pełnić funkcję środka przechowywania wartości. W wielu opracowaniach podkreśla się, że wyraźny wzrost ilości pieniądza gotówkowego w obiegu wynika z pozatransakcyjnych przyczyn. Zwykle te pozatransakcyjne przyczyny utożsamia się właśnie z wykorzystaniem gotówki jako środka przechowywania wartości [Zamorra-Perez, 2021].

W warunkach normalnych w rozwiniętych gospodarkach o dobrze działających rynkach finansowych utrzymywanie pieniądza w postaci fizycznej (banknotów i monet) może wynikać jedynie z przyczyn przezornościowych (o czym szerzej w części poświęconej motywowi przezornościowemu) lub słabych bodźców do zamiany gotówki na inne aktywa.

W uproszczeniu koszt alternatywny utrzymywania gotówki jest utożsamiany z wysokością stopy procentowej. W większości badań podkreśla się kluczową rolę spadających stóp procentowych jako determinantów rosnącego w ostatnich latach popytu na pieniądź gotówkowy [Amromin, Chakravorti, 2009; Arvidsson, 2019; Ashworth, Goodhart, 2020; Jobst, Stix, 2017; Pietrucha, 2021]. Liñares-Zegarra i Willeson [2021] wskazują dodatkowo, że efekt ten jest silniejszy w krajach stosujących ujemne stopy procentowe. Bech i in. [2018] pokazali, że ta zależność jest prawdziwa głównie dla banknotów wysokokwotowych, stosowanych jako środek tezauryzacji.

Pod pojęciem spadku stóp procentowych można rozumieć tutaj dwa równoległe procesy, jakie miały miejsce co najmniej od okresu kryzysu 2007+ (w wielu krajach tendencja ta jest widoczna od lat 90. XX w.). Po pierwsze, przejście banków centralnych na ultraluzną politykę pieniężną polegającą na obniżaniu stóp procentowych banku centralnego do poziomu bliskiego zera, a także niekonwencjonalne działania, zwłaszcza w zakresie dostarczenia dodatkowej płynności dla gospodarki [Feldkircher, Huber, Pfarrhofer, 2021; Joyce i in., 2012; Papadamou, Siriopoulos, Kyriazis, 2020]. Po drugie, polityka stóp procentowych banków centralnych zbiegła się w czasie z utrzymującą się tendencją spadkową długoterminowych stóp procentowych i stopy równowagi. Dyskutuje się nad przyczynami tego ostatniego procesu, przypisując go zwykle zjawisku sekularnej stagnacji, trendom demograficznym, nierównowadze na rynku funduszy pożyczkowych czy między oszczędnościami a inwestycjami [Del Negro i in., 2019; Demertzis, Viegli, 2021; Yi, Zhang, 2017]. Niezależnie od źródeł spadku stóp procentowych proces ten w powiązaniu z innymi elementami ultraluznej polityki pieniężnej z pewnością przyczynił się do zwiększenia popytu na pieniądź gotówkowy poprzez zmniejszenie kosztu alternatywnego jego utrzymywania.

Ostatnim z triady keynesowskich motywów popytu na pieniądź jest motyw przezornościowy. Popyt na pieniądź z motywu przezornościowego tradycyjnie jest definiowany jako ta część popytu na pieniądź, która nie wynika z zaplanowanych płatności, ale z niepewności wynikającej ze skali płatności, jaką będzie trzeba przeprowadzić. Z punktu widzenia przedmiotu zainteresowania w niniejszym rozdziale można go także interpretować jako tę część popytu na pieniądź, która (w przypadku możliwości wyboru wielu form płatności) wynika z utrzymywania dodatkowego salda gotówki na wypadek, gdyby nie było możliwe posłużenie się preferowaną formą płatności. Podmioty muszą podejmować decyzje o utrzymywaniu środków płatniczych za zasłoną niewiedzy o rzeczywistej dostępności infrastruktury płatniczej w momencie dokonywania płatności. Może zatem być utrzymywana dodatkowa rezerwa gotówkowa ze względu na postrzeganie dostępności/awaryjności infrastruktury technicznej niezbędnej do przeprowadzania płatności elektronicznych. Takie zachowania potwierdzają badania postrzegania ryzyka płatności elektronicznych [Karoubi, Chenavaz, Paraschiv, 2016; Pietrucha, Maciejewski, 2020] – wśród tych ryzyk można wyodrębnić ryzyko niedostępności infrastruktury płatności (brak terminala, nieczynny terminal, przejściowy brak energii elektrycznej lub dostępu do internetu). Utrzymywanie gotówki z tego powodu jest powszechnym zachowaniem wśród konsumentów, jednak nie stanowi znaczącego odsetka łącznego popytu na pieniądź gotówkowy.

Znacznie większą skalę mogą przybrać zachowania przezornościowe związane z percepcją zdarzeń o charakterze nadzwyczajnym, kryzysowym ze względu na postrzeganą niepewność zjawisk w otoczeniu, które mogą uniemożliwić płatność elektroniczną (wojna, atak terrorystyczny na infrastrukturę techniczną). Poziom postrzeganej niepewności może wzrastać w okresach nadzwyczajnych, gwałtownych zdarzeń absorbujących opinię publiczną, a tym samym zwiększać utrzymywanie i wykorzystanie pieniądza gotówkowego.

Rola niepewności jako determinanty popytu na gotówkę jest hipotezą często pojawiającą się w literaturze. Niestety jej znaczenie nie jest udokumentowane w badaniach przekrojowych. Dwa badania [Bech i in., 2018; Shirai, Sugandi, 2019] nie wykazały wpływu na ilość pieniądza w obiegu wskaźnika niepewności wykorzystującego dane z rynków finansowych. W innym badaniu nie wykazano znaczenia wskaźnika niepewności przygotowanego przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy [Pietrucha, 2021]. Wskaźniki wyliczane z wykorzystaniem informacji z rynków finansowych oraz dokumentacji MFW mogą jednak nie oddawać w pełni istoty problemu związanego z wpływem niepewności na zachowania podmiotów gospodarczych (zarówno gospodarstw domowych, jak i większości przedsiębiorstw niefinansowych) w zakresie utrzymania gotówki.

Pośrednio na znaczenie niepewności może wskazywać badanie Kotkowskiego [2023], który przeanalizował związek między narodowymi kulturami według Hofstede a ostatnimi trendami dotyczącymi ilości pieniądza gotówkowego w obiegu. Wyniki wskazują, że zwłaszcza unikanie niepewności wyjaśnia różnice między ilością gotówki w obiegu między krajami objętymi badaniem.

Rolę niepewności dla popytu na pieniądz można również relatywnie dobrze wykazać w studiach przypadków znacznego wzrostu niepewności, zwłaszcza w okresach kryzysów finansowych, a także innych potencjalnych zagrożeń dla stabilności systemu gospodarczego.

Kryzysy finansowe, zwiększając prawdopodobieństwo niestabilności systemu finansowego i paniki bankowej, mogą zwiększać zainteresowanie gotówką jako względnie bezpiecznym aktywem rezerwowym. Zarówno wielki kryzys lat 30., jak i kryzys 2007+ skutkowały wzrostem udziału gotówki w obiegu w głównych gospodarkach [Jobst, Stix, 2017]. Do podobnego wniosku doszli Rösl i Seitz [2021], badając konsekwencje kryzysu 2007+.

Warto zaznaczyć, że kiedy dyskutuje się nad rolą kryzysów finansowych jako czynników sprzyjających wzrostowi popytu na gotówkę, to zazwyczaj rozważa się raczej niepewność związaną z kryzysem finansowym (podobnie jak z każdym innym kryzysem) aniżeli sam kryzys. Mechanizm ten jest jednak tylko szczególnym przypadkiem wpływu niepewności na popyt na pieniądz. Rösl i Seitz [2021] przebadali ilość gotówki w obiegu w kluczowych gospodarkach

i doszli do wniosku, że największe jednorazowe wzrosty udziału pieniądza gotówkowego w obiegu miały miejsce w latach 1999, 2002, 2011, 2020. We wszystkich przypadkach było to związane ze znacznym wzrostem niepewności w wyniku oddziaływania czynników o charakterze ekonomicznym lub politycznym. Wszystkie te wydarzenia należy interpretować bardziej z punktu widzenia wzrostu niepewności niż hipotetycznego bezpośredniego mechanizmu biegnącego od danego wydarzenia do popytu na pieniądź gotówkowy.

Te studia przypadków potwierdzają, że podmioty traktują pieniądź gotówkowy jako bezpieczne rozwiązanie w okresie wzrostu niepewności. Jest to zgodne z rozumieniem popytu na pieniądź z motywu przezornościowego w ujęciu Keynesa. Uważał on (w artykule z 1937 r.), że pieniądź to „protective device against unpredictable adverse events” [Keynes, 1937].

## 9.2. Psychologia utrzymywania pieniądza gotówkowego

Ludzie postrzegają gotówkę nie tylko w odniesieniu do jej głównych funkcji ekonomicznych – środka płatniczego i środka przechowywania wartości. Obszerna literatura wskazuje na symboliczne i psychologiczne znaczenie pieniądza [Belk, Wallendorf, 1990; Brandstätter, Brandstätter, 1996; Fenton-O’Creivy, Furnham, 2020; Furnham, Murphy, 2019; Zaleskiewicz, Gasiorowska, Vohs, 2017]. Wśród różnych podejść badawczych na uwagę zasługują badania Furnham, Wilson i Telford [2012]. Autorzy zidentyfikowali cztery emocje związane z pieniędzmi: bezpieczeństwo, władza, miłość i wolność. W ich interpretacji pieniądze są rozumiane jako emocjonalna „kamizelka ratunkowa” i sposób na odganianie niepokoju (bezpieczeństwo). Pieniądź kupują ucieczkę od rozkazów i nakazów (wolność), a także dają możliwość zakupu rzeczy, które można wykorzystać do zdobycia znaczenia, dominacji i kontroli (władzy). Pieniądź może być również dawane jako substytut wiadomości emocjonalnych i przywiązania (miłości).

Sciortino, Huston i Spencer [1987] zaproponowali zintegrowanie kwestii ekonomicznych i psychologicznych w analizie przezornościowego popytu na pieniądź, szczególną uwagę zwracając na zachowania ryzykowne. W podobnym duchu preferencję dla zachowań ryzykownych i ich skutki dla utrzymywania gotówki przeanalizowali Pietrucha i Maciejewski [2023].

Należy zaznaczyć, że większość powyższych badań dotyczy pieniądza (w jego różnych postaciach), a nie wyłącznie gotówki. Co prawda wykonywane były one zazwyczaj w okresie, gdy dominował pieniądź w postaci materialnej, to jednak kontekst badań oraz ich interpretacja nie odnosi się bezpośrednio do

utrzymywania pieniądza w postaci gotówkowej. Niestety niewiele jest badań poświęconych bezpośrednio gotówce.

W literaturze podkreśla się zazwyczaj, że gotówka jest wysoko ceniona przez konsumentów ze względu na jej postrzeganą akceptację [Bagnall i in., 2018] oraz (jak wspomniano powyżej), ponieważ nie jest uzależniona od infrastruktury technicznej, połączeń internetowych ani dostaw energii elektrycznej. Nie jest też – w pewnym stopniu – zależna od stabilności sektora bankowego i świadczonych przez niego usług płatniczych.

Jednak pozytywne nastawienie do gotówki może mieć również szerszy kontekst. Maison [2019] wykazała, że niektórzy konsumenci są pozytywnie nastawieni do gotówki, ponieważ uważają ją za jedyną realną formę pieniądza, np. kiedy nie mogą fizycznie trzymać pieniędzy, czują się tak, jakby w ogóle ich nie mieli. Mają negatywne emocje w stosunku do e-płatności, nazywając je „fałszywymi”, „plastykowymi” i „martwymi” pieniędzmi.

Warto zauważyć, że cyfryzacja natrafiła na podobne nieoczekiwane bariery ze względu na percepcję alternatywnych cech wersji cyfrowej oraz nośnika fizycznego w wielu innych obszarach. Jednym z najbardziej spektakularnych zjawisk jest faktyczne zastopowanie (a w niektórych obszarach nawet cofnięcie) procesów digitalizacji rynku książek. Cyfryzacja jest znaczna wyłącznie w przypadku literatury naukowej. W pozostałych przypadkach nakłady są zdominowane przez tradycyjne książki papierowe. Podobne zjawisko, chociaż o znacznie mniejszym natężeniu, występuje na rynku muzyki, który co prawda jest zdominowany przez streaming (a wcześniej posiadanie cyfrowych wersji utworów), to jednak w ostatnim czasie następuje nieoczekiwany renesans tradycyjnych fizycznych nośników – płyt winylowych, a nawet taśm magnetofonowych. W obydwu przypadkach znaczenie ma chęć obcowania z fizycznym produktem, jego posiadanie w materialnej postaci. W przypadku książek i muzyki dotyczy to także składowych produktu niewystępujących w postaci cyfrowej – okładek, opracowania wydawniczego itp. Znaczenie ma również także częste przeświadczenie, że fizyczne produkty są trwalsze, gdyż są mniej zależne od infrastruktury teleinformatycznej. Analogia do systemu pieniężnego nie jest oczywiście pełna, jednak wskazuje na znaczenie potrzeby dla wielu jednostek fizycznego istnienia obiektu.

Maison [2019] opracowała koncepcję „miłości do gotówki”, która jest pozytywnym i silnym emocjonalnym nastawieniem do gotówki polegającym na preferowaniu konkretnych, fizycznych pieniędzy zamiast wirtualnych. Miłość do gotówki składa się z czterech wymiarów:

1. Już samo obcowanie z fizycznymi pieniędzmi niektórym sprawia przyjemność.

2. Gotówka daje poczucie bezpieczeństwa wynikające z przekonania, że można nią płacić wszędzie.
3. Gotówka daje poczucie kontroli nad finansami i wydatkami.
4. Gotówka daje poczucie wolności i niezależności, ludzie mogą robić z nią, co im się żywnie podoba, bez żadnych ograniczeń związanych z awariami technologicznymi i barierami narzuconymi przez innych.

Do podobnych wniosków doszli Acedański, Maciejewski i Pietrucha [2022]. Badali oni przyczyny utrzymywania przez konsumentów w Polsce rezerw w postaci gotówki pomimo dokonywania płatności elektronicznych (badaniu podlegali wyłącznie konsumenci, którzy dokonują zawsze lub czasami płatności elektronicznych). Autorzy wyodrębnili 4 wymiary upodobania do gotówki:

1. Bezpieczeństwo – gotówka jest bezpieczniejsza, szczególnie w kontekście cyberbezpieczeństwa; bezpieczeństwo to jest rozumiane zarówno w kontekście obaw o utratę prywatności, jak i nieuprawnionych obciążeń rachunków bankowych.
2. Wolność – posiadanie gotówki jako sposób na zapewnienie osobistej wolności i elastyczności w dokonywaniu płatności w każdych warunkach niezależnie od dostępności infrastruktury płatności elektronicznych; konsumenci chcą mieć banknoty w portfelach na wszelki wypadek.
3. Obawy związane z płatnościami elektronicznymi – preferowanie gotówki ze względu na obawy związane z postrzeganiem technologii, sektora finansowego lub władz publicznych.
4. Korzyści ekonomiczne – preferowanie posiadania gotówki ze względu na korzyści ekonomiczne, jak np. możliwość kupienia czegoś taniej.

Posiadanie gotówki jako opcji dodatkowej daje konsumentom poczucie swobody i elastyczności, a także wolność podejmowania decyzji w różnych nieprzewidywalnych sytuacjach, w związku z czym zwiększa elastyczność decyzyjną w warunkach niepewności. Konsumenci zdają się również brać pod uwagę fakt, że trzymając gotówkę na wszelki wypadek, mogą czasami uzyskać korzyści ekonomiczne, takie jak możliwość zakupu czegoś tańszego. W konsekwencji postrzeganie roli gotówki przez tę część konsumentów, dla których płatności elektroniczne są codziennością, zmieniło się znacznie i wykracza poza tradycyjne funkcje środka płatniczego oraz środka przechowywania wartości. Gotówka jest trzymana na wszelki wypadek, w związku z różnymi nieprzewidywalnymi zdarzeniami. Z punktu widzenia konsumenta gotówka może być rozumiana jako rozwiązanie rezerwowe, które zabezpiecza przed sytuacjami, gdy płatność elektroniczna nie może być zrealizowana, a także zapewnia zabezpieczenie przed utratą prywatności lub tożsamości cyfrowej.



### 9.3. Kontrowersje wokół roli pieniądza gotówkowego

Argumentacja na rzecz społeczeństwa bezgotówkowego<sup>5</sup> osiągnęła swój szczyt w drugiej dekadzie XXI w. Symbolicznie za punkt szczytowy można uznać publikację książki Kenetha Rogoffa *The Curse of Cash* [Rogoff, 2016]. Stanowi ona podsumowanie kluczowych argumentów przeciwko systemowi pieniężnemu opartemu na pieniądzu gotówkowym. Najważniejsze „cienie gotówki” to ułatwianie działalności nielegalnej, kryminalnej i terrorystycznej, a także umożliwianie przenoszenia transakcji do szarej strefy, a tym samym pozbawianie władz publicznych części podatków i innych danych publicznych. Rogoff wskazywał również na fakt, że rezygnacja z gotówki ułatwi prowadzenie polityki pieniężnej ultraniskich stóp procentowych. W konsekwencji argumentował na rzecz wyprowadzenia pieniądza gotówkowego z obiegu. Uważał, że najważniejszym wyzwaniem dla tego procesu był problem wykluczenia finansowego oraz kwestia roli prywatności.

Uwzględniając dalszą dyskusję [Dowd, 2019; Krueger, Seitz, 2018; Rösl, Seitz, 2022; Shy, 2023], można wyodrębnić grupę argumentów za wycofaniem gotówki oraz argumenty za jej istotną rolą w systemie pieniężnym. Do głównych argumentów na rzecz wycofania gotówki, jakie są formułowane w dyskusji, można zaliczyć następujące:

1. Koszty społeczne. Argument kosztowy jest formułowany w dwóch postaciach. W ostrzejszej wersji twierdzono, że system pieniężny oparty na płatnościach elektronicznych jest tańszy od systemu opartego na pieniądzu gotówkowym. Wskazywano na koszty społeczne związane z emisją, obrotem, bezpieczeństwem oraz utylizacją gotówki. Obecnie argument ten jest rzadko podnoszony. Już w raporcie Europejskiego Banku Centralnego z 2012 r. po przeanalizowaniu 13 krajów UE wskazywano, że jednostkowy koszt społeczny gotówki na transakcję jest relatywnie niski [European Central Bank, 2012]. Nie ma jednak wątpliwości, że utrzymywanie dwóch równoległych systemów przynosi większe koszty społeczne aniżeli utrzymywanie jednego z nich. Argument kosztowy, chociaż nieco zmodyfikowany, pozostaje wobec tego istotnym argumentem na rzecz odchodzenia od pieniądza gotówkowego.
2. Szybkość i łatwość użycia. We wczesnej literaturze dominowało przekonanie, że z punktu widzenia użytkownika, np. konsumenta, płatności elektroniczne będą preferowane ze względu na łatwość i szybkość użycia [Arango,

---

<sup>5</sup> Społeczeństwo bezgotówkowe jest zazwyczaj definiowane jako stan, w którym gotówka w postaci fizycznych banknotów i monet nie jest akceptowana w żadnej transakcji finansowej [Marszałek, Szarzec, 2022]. Może to oznaczać stan, w którym pieniądz gotówkowy został w pełni usunięty z obiegu. Częściej jednak w koncepcjach społeczeństwa bezgotówkowego dopuszcza się zachowanie gotówki w niektórych niszowych zastosowaniach.

Huynh, Sabetti, 2015; Bagnall i in., 2018; Borzekowski, Elizabeth, Shaista, 2008; Cruijssen, Plooi, 2018]. Badania przyniosły jednak nieco bardziej zniuansowany obraz [Polasik i in., 2013]. Część płatności w POS, o charakterze bezstykowym, rzeczywiście w standardowych sytuacjach jest szybsza od płatności gotówkowej. Pozostałe typy płatności elektronicznych nie mają jednak pod tym względem przewagi nad płatnościami gotówkowymi. Przewaga płatności elektronicznych staje się jeszcze bardziej wątpliwa, gdy uwzględnimy niestandardowe sytuacje – awarie zasilania, połączeń itd., które powodują opóźnienie w autoryzacji transakcji lub zupełnie uniemożliwiają jej przeprowadzenie.

3. Działalność przestępcza. Fakt wykorzystywania pieniądza gotówkowego w działalności kryminalnej i terrorystycznej jest bezsporny. Ze względu na specyfikę transakcji przeprowadzanych elektronicznie są one w sposób oczywisty potencjalnym źródłem informacji, a tym samym ułatwiają przeciwdziałanie działalności kryminalnej i terrorystycznej. Rezygnacja z pieniądza gotówkowego przyniesie wobec tego korzyści społeczne w tym obszarze. Zakres tych korzyści jest jednak dyskusyjny z dwóch powodów. Po pierwsze coraz częściej rolę pieniądza gotówkowego przejmują kryptowaluty. Z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że z chwilą wyprowadzenia pieniądza gotówkowego z obiegu znaczna część jego dotychczasowych zastosowań w działalności przestępczej może zostać przejęta przez kryptowaluty [Hendrickson, Luther, 2021]. Po drugie istniejące regulacje częściowo już utrudniają wykorzystanie gotówki w działalności przestępczej – w związku z limitami transakcji gotówkowych w obrocie gospodarczym oraz obowiązkiem raportowania przez instytucje finansowe transakcji wpłaty gotówki na rachunek.
4. Działalność w szarej strefie oraz wpływy podatkowe. Działalność jest przenoszona do szarej strefy (tj. rozumianej jako wytwarzanie legalnych dóbr i usług poza obowiązującymi regulacjami prawnymi) głównie z powodu unikania opodatkowania (lub innych danin publicznych, np. składek na ubezpieczenie społeczne). Pieniądz gotówkowy bezspornie ułatwia prowadzenie działalności w szarej strefie, można zatem oczekiwać, że jego likwidacja przyniesie zmniejszenie skali szarej strefy, a co za tym idzie zwiększenie dochodów sektora finansów publicznych. Badania empiryczne wskazują, że rezygnacja z gotówki może przynieść pewne korzyści w tym zakresie, ale stosunkowo niewielkie [Schneider, 2019].

Warto jednak zauważyć, że zbliżone efekty – w przypadku płatności o znacznej wartości – już są osiągnięte w inny sposób. Transakcje wysokokwotowe od dłuższego czasu są objęte restrykcjami, w tym obowiązkiem rozliczania

bezugotówkowego w obrocie gospodarczym – w Polsce od wartości transakcji 15 000 PLN. Nowelizacja przepisów w 2022 r. zaostrzyła te limity do 8000 PLN i wprowadziła limit w przypadku osób prywatnych (w transakcjach z sektorem przedsiębiorstw) w wysokości 20 000 PLN (z mocą obowiązywania od 2024 r.). Podobnie jak w przypadku działalności przestępczej, ewentualne korzyści z wyprowadzenia gotówki z obiegu mogą być mniejsze niż oczekiwane ze względu na możliwość wykorzystania kryptowalut.

Do najważniejszych argumentów przeciwko wycofaniu gotówki można zaliczyć wykluczenie niektórych grup społecznych z aktywnego życia gospodarczego, zachowanie prywatności oraz wrażliwość systemu pieniężnego, a szerzej systemu gospodarczego na wstrząsy.

## **Wykluczenie cyfrowe i finansowe**

Rezygnacja z pieniądza gotówkowego może nasilać problemy związane z wykluczeniem finansowym, gdyż sprawia, że osoby wykluczone cyfrowo mogą mieć problem z dokonywaniem płatności. Kwestia ta była dostrzegana od początku dyskusji nad społeczeństwem bezgotówkowym, ale często sprowadzano ją do kwestii wieku osoby dokonującej płatności. Wiek jest standardowo wskazywany jako jedna z kluczowych determinant decyzji o przejściu przez jednostkę na dokonywanie płatności elektronicznych i jest potwierdzony licznymi badaniami [Bech i in., 2018; Cruijsen, Plooi, 2018].

Koncentracja dyskusji wyłącznie na wieku osoby dokonującej płatności może jednak zacierać rzeczywisty stan rzeczy i sugerować, że ma on charakter przejściowy. Problem jest o wiele szerszy i dotyczy szerokiej grupy osób – niezaradnych życiowo, niepełnosprawnych, uchodźców czy osób o niskim wykształceniu. Dostępność gotówki jako środka płatniczego zapewnia, przynajmniej uwzględniając aktualny stan rozwiązań technologicznych, że każdy może odpowiednio uczestniczyć w życiu gospodarczym, gdyż zmniejsza bariery z tym związane.

## **Prywatność**

Cechy pieniądza gotówkowego gwarantujące anonimowość i zachowanie prywatności stanowiły w początkowych etapach dyskusji główny, obok wykluczenia finansowego, argument na rzecz zachowania tej formy pieniądza. Ze względu na ogromną rolę tej tematyki w dyskusji warto się jej przyjrzeć nieco bardziej szczegółowo.

Termin „prywatność” nie jest niestety jednoznacznie definiowany [Wieczorkowski, 2017]. Jego szerokie rozumienie wiąże się z autonomią jednostki, jej prawem do decydowania o sobie oraz prawem do poszanowania stylu życia, swojego mieszkania i swojej korespondencji. W ujęciu najwęższym prywatność można utożsamiać z ograniczeniem bądź uniemożliwieniem wglądu innych podmiotów w życie jednostki.

Z punktu widzenia analizy zachowań racjonalnego podmiotu należy podkreślić, że maksymalizacja przez dany podmiot prywatności nie jest optymalną strategią. Ujawnianie informacji o sobie (transparentność) sprzyja budowaniu wiarygodności i zaufania w kontaktach społecznych, w tym gospodarczych. Jednocześnie pełna transparentność nie jest zazwyczaj również rozwiązaniem optymalnym. Z punktu widzenia teorii ekonomii można zatem mówić o optymalnym dla każdego podmiotu (uwzględniając warunki brzegowe wynikające z sytuacji, w jakiej dany podmiot podejmuje decyzję), a nie maksymalnym poziomie prywatności.

Niezależnie od tego rozumowania stawiającego za punkt wyjścia decyzje racjonalnej jednostki dotyczące optymalnego zakresu prywatności należy podkreślić, że zwłaszcza z punktu widzenia rozważań charakterystycznych dla zachodniej tradycji kulturowej niedopuszczalne jest ujawnianie życia prywatnego, jeśli nie wiąże się to z interesem publicznym, a tym samym pojawia się kwestia poszukiwania równowagi pomiędzy prywatnością (interesem osobistym) a interesem publicznym [Wieczorkowski, 2017].

Warto przede wszystkim zaakcentować, że posługiwanie się gotówką w celu zachowania anonimowości nie wynika wyłącznie z faktu przeprowadzania transakcji o charakterze nielegalnym lub wątpliwym etycznie. Motywy posługiwania się jednostką pieniężną jako „nośnikiem prywatności” można podzielić na cztery główne typy. Pierwszym jest przypadek transakcji o charakterze nielegalnym. Przypadek ten jest relatywnie jednoznaczny, stanowi jednak przedmiot dyskusji nad znaczeniem pieniądza gotówkowego dla działalności nielegalnej, kryminalnej oraz w szarej strefie omawianej wcześniej – w związku z tym można go pominąć w dalszych rozważaniach. Drugi przypadek dotyczy transakcji o charakterze zgodnym z regulacjami prawnymi, ale nieakceptowanymi z punktu widzenia norm etycznych. Transparentność transakcji umożliwia kontrolę społeczną, a tym samym egzekwowanie norm etycznych.

Niezależnie od ewentualnych dyskusji na temat tego, jaki zakres transparentności/prywatności w kontekście obowiązujących w danej grupie norm etycznych powinien być gwarantowany, należy zwrócić uwagę na fakt, że dane o płatnościach nie są informacją powszechnie dostępną, wobec tego nie zwiększają tak rozumianej transparentności zachowań. Dane o płatnościach są infor-

macją posiadaną przez prywatne podmioty rynkowe (głównie banki) oraz ewentualnie władze publiczne. Obydwie grupy podmiotów nie są – w społeczeństwach szeroko rozumianego Zachodu – powołane do oceny etycznej strony zachowań jednostek.

Trzecia grupa motywów odnosi się do niechęci ujawniania postronnym podmiotom szczegółów swojego życia. Może to wynikać zarówno z konstrukcji psychicznej danej jednostki, jak i niechęci do karmienia podmiotów rynkowych danymi o wartości marketingowej. Po czwarte ujawnianie szczegółów z życia danej osoby może negatywnie wpłynąć na jej szanse ekonomiczne (uzyskanie pracy, poziom wynagrodzenia, zdolność kredytowa itp.). Dla przykładu dane dotyczące chorób – wynikające pośrednio z płatności za dokonywane zakupy – mogą negatywnie wpłynąć na decyzję potencjalnego pracodawcy. Podobnie poglądy polityczne (o których również można pośrednio wnioskować z dokonywanych płatności). Podsumowując, jednostka „może chcieć prywatności nie po to, aby uniknąć sankcji prawnych, ale po prostu po to, by zapewnić ochronę przed zewnętrzną kontrolą ze strony innych stron bezpośrednio lub pośrednio zaangażowanych w transakcję” [Borgonovo i in., 2021, s. 2].

Spółeczeństwa oczekują od systemu płatniczego pewnego zakresu gwarantowania prywatności. Potwierdzają to m.in. badania Niemieckiego Banku Federalnego [*Payment behaviour...*, 2018], w których prywatność jest drugą co do znaczenia kluczową cechą, jaką respondenci oczekują od systemu płatniczego (po bezpieczeństwie). W tym samym badaniu 88% respondentów uważa, że należy zachować gotówkę, aby transakcje mogły się odbywać anonimowo.

Warto jednak zwrócić uwagę, że oczekiwania te mogą tracić na znaczeniu, jeśli skonfrontuje się je z rzeczywistością współczesnego zdigitalizowanego społeczeństwa. Postępująca cyfryzacja gospodarki, a szerzej społeczeństwa oraz typowy sposób zachowania większości jednostek w Internecie, w tym w mediach społecznościowych, powodują, że posługiwanie się przez jednostkę gotówką jako środkiem zapewnienia prywatności staje się w dużym stopniu bezzasadne (tj. uzyskany efekt jest mniejszy od oczekiwanego). Informacje o zachowaniach jednostki można pozyskać, śledząc inne cyfrowe źródła. Dla wielu podmiotów sektora prywatnego dostęp do innych źródeł jest nawet łatwiejszy (dane o płatnościach nie są publicznie dostępne). Rzeczywiste korzyści dla prywatności płynące z anonimowości jako cechy transakcji z wykorzystaniem pieniądza gotówkowego są zatem umiarkowane, gdy uwzględni się aktualny stan zabezpieczeń prywatności w kontaktach z wykorzystaniem narzędzi komunikacji elektronicznej. Rolę gotówki należy widzieć zatem ewentualnie w szerszym kontekście regulacji władz publicznych wymuszających (głównie w sektorze prywatnym) większe gwarancje dla prywatności (taki liberalny pa-

ternalizm jest charakterystyczny zwłaszcza dla ostatnich działań Unii Europejskiej). Podsumowując: obecnie prywatność to nadal istotny argument w dyskusji nad utrzymaniem pieniądza gotówkowego w obiegu, ale nie wydaje się być argumentem kluczowym w związku z realiami cyfrowej gospodarki w wielu krajach.

## Ryzyko systemowe

Płatność elektroniczna wymaga działającej infrastruktury teleinformatycznej oraz usług podmiotów pośredniczących w dokonywaniu transakcji, w tym sektora bankowego. Oznacza to, że w przypadku sparaliżowania lub braku dostępności tych brzegowych warunków przeprowadzania transakcji nie mogą być one dokonywane. W konsekwencji w przypadku gospodarki opartej wyłącznie na płatnościach bezgotówkowych może dojść do całkowitego jej sparaliżowania. Płatność gotówką może nastąpić w zasadzie w dowolnych warunkach i nie wymaga żadnej szczególnej infrastruktury, w tym dostępu do energii elektrycznej, połączenia internetowego, dostępu do usług podmiotu rozliczającego transakcję oraz banku. Oczywiście sama emisja pieniądza gotówkowego wymaga działającej infrastruktury technicznej – jednak istniejący zasób gotówki przez pewien czas może obsługiwać transakcje nawet bez dopływu nowych banknotów.

Wprowadzenie pieniądza gotówkowego z obiegu zwiększa wobec tego ryzyko systemowe<sup>6</sup>. Gospodarka staje się bardziej wrażliwa na konsekwencje awarii infrastruktury teleinformatycznej, w tym z powodu ataków elektronicznych lub fizycznych na infrastrukturę. Pozostawienie działających kanałów płatności gotówkowych – nawet jeśli nie są one powszechnie stosowane w warunkach normalnych – pozwala na ich wykorzystanie w warunkach awaryjnych. Pieniądz gotówkowy może być zatem traktowany jako rozwiązanie awaryjne w systemie pieniężnym.

## Podsumowanie

Spada znaczenie pieniądza gotówkowego jako głównego środka płatniczego. Proces ten jest hamowany przez dwa problemy, które nie znajdują na razie rozwiązania: płatności w przypadku osób wykluczonych cyfrowo oraz zachowanie prywatności w transakcjach o charakterze zgodnym z prawem. Spadek znaczenia pieniądza gotówkowego z motywu transakcyjnego nie oznacza jednak, że

---

<sup>6</sup> Ryzyko systemowe jest tutaj rozumiane jako ryzyko takiego zakłócenia w funkcjonowaniu systemu finansowego i szerzej gospodarczego, które w razie jego materializacji zaburza działania systemu gospodarczego i gospodarki narodowej jako całości.

gotówka – przynajmniej w najbliższym czasie – zniknie z obiegu. Gotówka nabiera w coraz większym stopniu znaczenia jako rozwiązanie rezerwowe. Jest tak zarówno z perspektywy prywatnej poszczególnych podmiotów gospodarczych, jak i z perspektywy odporności systemu pieniężnego na wstrząsy zewnętrzne. Ta stabilizująca rola pieniądza gotówkowego (poprzez ograniczenie wrażliwości na skutki braku możliwości dokonywania płatności bezgotówkowych) wymaga pozostawienia działających kanałów płatności gotówkowych – nawet jeśli kanały te nie są powszechnie stosowane w warunkach normalnych.

## Literatura

- Acedański J., Maciejewski G., Pietrucha J. (2022), *Cash Holding in the Electronic Payment Era: The Role of the Perceived Characteristics of Money*, “SSRN Scholarly Paper”, No. 4252614.
- Amromin G., Chakravorti S. (2009), *Whither Loose Change? The Diminishing Demand for Small-Denomination Currency*, “Journal of Money, Credit and Banking”, Vol. 41(2-3), s. 315-335.
- Arango C., Huynh K.P., Sabetti L. (2015), *Consumer Payment Choice: Merchant Card Acceptance versus Pricing Incentives*, “Journal of Banking & Finance”, Vol. 55, s. 130-141.
- Arvidsson N. (2019), *Building a Cashless Society: The Swedish Route to the Future of Cash Payments*, Springer International Publishing, Berlin, Heidelberg.
- Ashworth J., Goodhart C.A.E. (2020), *The Surprising Recovery of Currency Usage*, “International Journal of Central Banking”, Vol. 16(3), s. 1-39.
- Bagnall J., Bounie D., Huynh K.P., Kosse A., Schmidt T., Schuh S. (2018), *Consumer Cash Usage: A Cross-Country Comparison with Payment Diary Survey Data*, “International Journal of Central Banking”, Iss. 46 (December), <https://www.ijcb.org/journal/ijcb16q4a1.htm>
- Bech M.L., Faruqui U., Ougaard F., Picillo C. (2018), *Payments Are a-Changin’ but Cash Still Rules*, “BIS Quarterly Review”, Vol. 1, s. 67-80.
- Belk R.W., Wallendorf M. (1990), *The Sacred Meanings of Money*, “Journal of Economic Psychology”, Vol. 11(1), s. 35-67.
- Borgonovo E., Caselli S., Cillo A., Masciandaro D., Rabitti G. (2021), *Money, Privacy, Anonymity: What Do Experiments Tell Us?* “Journal of Financial Stability”, Vol. 56, s. 100934.
- Borzekowski R., Elizabeth K.K., Shaista A. (2008), *Consumers’ Use of Debit Cards: Patterns, Preferences, and Price Response*, “Journal of Money, Credit and Banking”, Vol. 40(1), s. 149-172.
- Brandstätter E., Brandstätter H. (1996), *What’s Money Worth? Determinants of the Subjective Value of Money*, “Journal of Economic Psychology”, Vol. 17(4), s. 443-464.

- Crujisen C. van der, Plooij M. (2018), *Drivers of Payment Patterns at the Point of Sale: Stable or Not?* “Contemporary Economic Policy”, Vol. 36(2), s. 363-380.
- Del Negro M., Giannone D., Giannoni M.P., Tambalotti A. (2019), *Global Trends in Interest Rates*, “Journal of International Economics”, Vol. 118, s. 248-262.
- Demertzis M., Viegli N. (2021), *Low Interest Rates in Europe and the US: One Trend, Two Stories*, “Policy Contribution”, No. 7, s. 1-19.
- Dowd K. (2019), *The War on Cash Is about Much More than Cash*, “Economic Affairs”, Vol. 39(3), s. 391-399.
- European Central Bank (2012), *Social and Private Costs of Retail Payment Instruments*, ECB Occasional Paper No. 137, Frankfurt am Main.
- Feldkircher M., Huber F., Pfarrhofer M. (2021), *Measuring the Effectiveness of US Monetary Policy during the COVID-19 Recession*, “Scottish Journal of Political Economy”, Vol. 68(3), s. 287-297.
- Fenton-O’Creevy M., Furnham A. (2020), *Money Attitudes, Personality and Chronic Impulse Buying*, “Applied Psychology”, Vol. 69(4), s. 1557-1572.
- Furnham A., Murphy T.-A. (2019), *Money Types, Money Beliefs, and Financial Worries: An Australian Study*, “Australian Journal of Psychology”, Vol. 71(2), s. 193-199.
- Furnham A., Wilson E., Telford K. (2012), *The Meaning of Money: The Validation of a Short Money-types Measure*, “Personality and Individual Differences”, Vol. 52(6), s. 707-711.
- Harasim J. (2016), *Europe: The Shift from Cash to Non-Cash Transactions* [w:] J. Górka (ed.), *Transforming Payment Systems in Europe*, Palgrave Macmillan, s. 28-69.
- Hendrickson J.R., Luther W.J. (2021), *Cash, Crime, and Cryptocurrencies*, “The Quarterly Review of Economics and Finance”, S1062976921000041.
- Jobst C., Stix H. (2017), *Doomed to Disappear? The Surprising Return of Cash across Time and across Countries*, “CEPR Discussion Paper Series”, DP12327, 58.
- Joyce M., Miles D., Scott A., Vayanos D. (2012), *Quantitative Easing and Unconventional Monetary Policy – An Introduction*, “The Economic Journal”, Vol. 122(564), F271-F288.
- Karoubi B., Chenavaz R., Paraschiv C. (2016), *Consumers’ Perceived Risk and Hold and Use of Payment Instruments*, “Applied Economics”, Vol. 48(14), s. 1317-1329.
- Keynes J.M. (1937), *The General Theory of Employment*, “The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 51, s. 209-223.
- Kotkowski R. (2023), *National Culture and the Demand for Physical Money during the First Year of the COVID-19 Pandemic*, “Finance Research Letters”, Vol. 51, 103483.
- Kotkowski R., Polasik M. (2021), *COVID-19 Pandemic Increases the Divide between Cash and Cashless Payment Users in Europe*, “Economics Letters”, Vol. 209, 110139.
- Krueger M., Seitz F. (2018), *Pros and Cons of Cash: The State of the Debate*, “Credit and Capital Markets – Kredit und Kapital”, Vol. 51(1), s. 15-40.



- Liñares-Zegarra J.M., Willeson M. (2021), *The Effects of Negative Interest Rates on Cash Usage: Evidence for EU Countries*, "Economics Letters", Vol. 198, 109674.
- Maison D. (2019), *The Psychology of Financial Consumer Behavior*, Springer International Publishing.
- Marszałek P., Szarzec K. (2022), *Digitalization and the Transition to a Cashless Economy* [w:] M. Ratajczak-Mrozek, P. Marszałek (eds.), *Digitalization and Firm Performance: Examining the Strategic Impact*, Springer International Publishing, s. 251-281.
- NBP (2023), *Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji*, [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniężna\\_i\\_bankowa/m3.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniężna_i_bankowa/m3.html) (dostęp: 4.01.2023).
- Papadamou S., Siriopoulos C., Kyriazis N.A. (2020), *A Survey of Empirical Findings on Unconventional Central Bank Policies*, "Journal of Economic Studies", Vol. 47(7), s. 1533-1577.
- Payment behaviour in Germany in 2017. Fourth Study of the Utilisation of Cash and Cashless Payment Instruments* (2018), Deutsche Bundesbank.
- Pietrucha J. (2021), *Drivers of the Cash Paradox*, "Risks", Vol. 9(12), 227.
- Pietrucha J., Maciejewski G. (2020), *Precautionary Demand for Cash and Perceived Risk of Electronic Payments*, "Sustainability", Vol. 12(19), 7977, s. 1-25.
- Pietrucha J., Maciejewski G. (2023), *Precautionary Cash Holding by Consumers and Risk-taking Behavior*, Mimeo.
- Polasik M., Górka J., Wilczewski G., Kunkowski J., Przenajkowska K., Tetkowska N. (2013), *Time Efficiency of Point-of-Sale Payment Methods: Empirical Results for Cash, Cards and Mobile Payments* [w:] J. Cordeiro, L.A. Maciaszek, J. Filipe (eds.), *Enterprise Information Systems*, Springer, Berlin, Heidelberg, s. 306-320.
- Rogoff K.S. (2016), *The Curse of Cash*, Princeton University Press.
- Rösl G., Seitz F. (2021), *Cash and Crises: No Surprises by the Virus*, Institute for Monetary and Financial Stability Working Papers Series, 150.
- Rösl G., Seitz F. (2022), *On the Stabilizing Role of Cash for Societies*, Institute for Monetary and Financial Stability, Goethe University Frankfurt, Working Paper Series No. 167.
- Schneider F. (2019), *Restricting or Abolishing Cash: An Effective Instrument for Eliminating the Shadow Economy, Corruption and Terrorism?* "SUERF Policy Note", Vol. 90, s. 1-7.
- Sciortino J.J., Huston J.H., Spencer R.W. (1987), *Perceived Risk and the Precautionary Demand for Money*, "Journal of Economic Psychology", Vol. 8(3), s. 339-346.
- Shirai S., Sugandi E.A. (2019), *Growing Global Demand for Cash*, "International Business Research", Vol. 12(12), s. 74-92.
- Shy O. (2023), *Cash Is Alive: How Economists Explain Holding and Use of Cash*, "Journal of Economic Literature", Forthcoming.

- Świecka B., Terefenko P., Paprotny D. (2021), *Transaction Factors' Influence on the Choice of Payment by Polish Consumers*, "Journal of Retailing and Consumer Services", Vol. 58, 102264.
- Wieczorkowski J. (2017), *Akceptacja naruszenia prywatności w erze Big Data*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 52(4), s. 315-325.
- Wisniewski T.P., Polasik M., Kotkowski R., Moro A. (2021), *Switching from Cash to Cashless Payments during the COVID-19 Pandemic and beyond*, "SSRN Electronic Journal", <https://ssrn.com/abstract=3794790>.
- Yi K.-M., Zhang J. (2017), *Understanding Global Trends in Long-run Real Interest Rates*, "Economic Perspectives", Vol. 2, s. 1-20.
- Zaleskiewicz T., Gasiorowska A., Vohs K.D. (2017), *The Psychological Meaning of Money* [w:] R. Raynard (ed.), *Economic Psychology*, John Wiley & Sons, s. 105-122.
- Zamora-Pérez A. (2021), *The Paradox of Banknotes: Understanding the Demand for Cash beyond Transactional Use*, "ECB Economic Bulletin", Vol. 2, s. 121-137.

# Rozdział 10

## Ochrona praw własności i praw własności intelektualnej w XXI w.

*Dominika Bochańczyk-Kupka*

### Wprowadzenie

Od 1999 r. miałam ogromny zaszczyt i przyjemność uczestniczyć w pracach Zakładu Systemów Gospodarczych działającego w ramach Katedry Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach pod przewodnictwem Pana Profesora Stanisława Swadźby. Coroczna praca nad kolejnymi aspektami systemów gospodarczych oraz różnymi grupami krajów w zespole coraz bardziej doświadczonych badaczy współtworzących Zakład ukształtowała całą moją ścieżkę zawodową, w tym ciekawość i dociekliwość, warsztat naukowy oraz etykę pracy. Pan Profesor Stanisław Swadźba nieustrudzenie dopingował cały zespół do pracy, zachęcał, podpowiadał rozwiązania, a jednocześnie był obiektywnym krytykiem i pilnującym terminów Szefem. Równoległe z działalnością publikacyjną co dwa lata Zakład organizował konferencje naukowe poświęcone problematyce systemów gospodarczych, których efektem były również monografie pokonferencyjne. Niniejsza publikacja kończy cykl poświęcony systemom gospodarczym. Jednocześnie jest podziękowaniem złożonym na ręce Pana Profesora za wieloletni trud wychowania kolejnych pokoleń naukowców i stworzenie wspaniałego zespołu, którego członkowie do dziś współpracują ze sobą, współtworząc Katedrę Ekonomii. Chcąc podziękować Panu Profesorowi, mojemu Wyjątkowemu Mistrzowi, za wiele lat wspólnej pracy, a jednocześnie zamknąć pewien etap badań nad systemami gospodarczymi, napisałam niniejszy rozdział w układzie nawiązującym do konwencji minionych prac, powstających corocznie pod kierunkiem Pana Profesora.

Obszar badań niniejszego rozdziału obejmuje wybrane zagadnienia związane z definiowaniem i mierzaniem własności i jej ochrony, w tym zarówno własności materialnej, jak i niematerialnej, na gruncie nauk ekonomicznych i prawnych w kontekście badań nad systemami gospodarczymi i ich efektywnością. Dlatego też głównym celem rozdziału jest omówienie wybranych zagadnień

dotyczących własności i jej ochrony zarówno w wymiarze teoretycznym, jak i praktycznym. W pierwszej i drugiej części rozdziału omówiono zagadnienia teoretyczne związane z pojęciem własności i własności intelektualnej. W części trzeciej zaprezentowano podstawowe miary ochrony własności intelektualnej, a w części czwartej, ostatniej, przedstawiono ocenę ochrony własności intelektualnej na świecie.

## 10.1. Pojęcie własności

Geneza terminu „własność” (ang. *ownership*) wywodzi się z łacińskiego słowa *proprietas* (używanego w prawie rzymskim zamiennie ze słowem *dominium*) oznaczającego władzę nad rzeczami i ludźmi [Polszakiewicz, Boehlke, red., 2007, s. 61]. Współcześnie własność jest definiowana w naukach ekonomicznych jako zbiór „(...) efektywnie wykorzystywanych uprawnień, inaczej praw własności, jakimi dany podmiot własności (właściciel) dysponuje w odniesieniu do określonego przedmiotu (obiektu) własności” [Milewski, Kwiatkowski, red., 2018, s. 31] lub innymi słowy jest to zbiór „(...) zasad rządzących posiadaniem oraz kontrolą zasobów, a także powiązanych z nimi dochodów” [Kozłowski, 2004, s. 17]. Te definicje są tożsame z koncepcją własności pojmowanej w naukach prawnych jako wiązka praw [Buchanan, 1997]<sup>7</sup>. Zgodnie z rzymską triadą uprawnień: *ius utendi*, *ius fruendi* oraz *ius disponendi* własność jest najszerszym prawem ze wszystkich praw podmiotowych i obejmuje: prawo właściciela do użytkowania posiadanej rzeczy w sposób zgodny z jego potrzebami, prawo do pobierania korzyści oraz do określania zachowań innych osób w zakresie użytkowania danej rzeczy, jak również prawo do przekazania swoich praw do danej rzeczy [Ignatowicz, 2000, s. 72].

We współczesnych systemach gospodarczych państwo jako instytucja zapewnia i gwarantuje wszystkim podmiotom fizycznym i prawnym ochronę własności na mocy prawa własności. Własność to najstarsze i jednocześnie najpowszechniejsze prawo rzeczowe znane prawu cywilnemu. Nie ma wśród praw rzeczowych instytucji, która by opisywała stosunek do rzeczy w sposób pełniejszy niż prawo własności. Jest to także prawo pierwotne w stosunku do pozostałych praw rzeczowych [Klimczak, Gaweł, 2007].

---

<sup>7</sup> Koncepcja ta odnosi się do teorii praw własności (Theory of Property Rights), która powstawała na przełomie lat 60. i 70. dzięki pracom A. Alchiana, H. Demsetza i S. Pejovicha oraz J. Buchanana. Jej zwolennicy twierdzili, iż najwydajniejszą gospodarką jest gospodarka wolnorynkowa, a jej podstawą jest pełna (tzn. wyłączna i transferowalna) własność prywatna, gdyż tylko ona stwarza bodźce do efektywnej produkcji i dbałości o środki własne.

W ekonomii badania nad własnością dotyczą zasobów rzadkich, występujących w ograniczonej ilości w stosunku do nieograniczonych potrzeb. Własność definiuje podstawowe ramy, w których obrębie dokonuje się proces gospodarowania (tj. proces produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji), oraz determinuje rodzaj systemu gospodarczego [Mierzwa, 2007]. Immanentnym warunkiem istnienia systemu gospodarki rynkowej jest własność prywatna i głównie ona jest rozpatrywana w kontekście analiz i porównań systemów wolnorynkowych przez m.in. Zalesko [2012], Zagórę-Jonsztę [red., 2015], Barbota [2015], Hunta i Lautzenheisera [2011] oraz Powella [2002].

## 10.2. Ochrona własności i własności intelektualnej

Gwarancja ochrony wolności i własności prywatnej jest elementem konstytuującym współczesne systemy gospodarcze. Jednak prawo międzynarodowe nie reguluje na szczeblu światowym zasad ochrony własności prywatnej. Wolność i własność prywatna należą do praw gwarantowanych przez Powszechną Deklarację Praw Człowieka i Obywatela uchwaloną przez ONZ w 1948 r. [Bossak, 2008]. Jednak mimo iż w Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka w katalogu praw chronionych wymienia się prawo własności, to uważa się, że ten dokument jest pozbawiony mocy prawnej [Białocerkiewicz, 2005]. W doktrynie prawa istnieje sporny pogląd o nabyciu przez niektóre z zapisów Deklaracji Powszechnej mocy wiążącej w drodze zwyczaju [Daranowski, 1993] lub też o tym, iż zapisy te wiążą jako odzwierciedlenie zasad ogólnych prawa [Czapliński, Wyrzumska, 2004]<sup>8</sup>, niemniej wspomniany wyżej akt nie wypracował żadnego sądowego mechanizmu dochodzenia naruszeń. Natomiast w prawie międzynarodowym publicznym oraz międzynarodowym prawie praw człowieka [Jabłoński, Jarosz-Żukowska, 2004] nie istnieje norma definiująca prawo własności. Podjęto wiele prób precyzyjnego określenia treści i zakresu pojęcia „prawa własności” w projektach porozumień wielostronnych, np. w tzw. konwencji harwardzkiej [Sohn, Baxter, 1961]<sup>9</sup>, a także konstruowania definicji na użytek interpretacji aktów partykularnych poprzez definiowanie własności pod pojęciem majątku

---

<sup>8</sup> Zwyczaj miał też stanowić źródło nabycia mocy wiążącej przez Rezolucję Zgromadzenia Ogólnego ONZ 1803(XVII) w sprawie stałej suwerenności państw nad bogactwami naturalnymi, której art. 4 odnosi się do ochrony prawa własności na wypadek wywłaszczenia, konfiskaty czy nacjonalizacji.

<sup>9</sup> Na podstawie konwencji harwardzkiej w sprawie międzynarodowej odpowiedzialności państw za szkodę wyrządzoną cudzoziemcom własnością są „wszelkie rzeczy ruchome i nieruchome, zarówno trwałe, jak i nietrwałe, w tym własność przemysłowa, literacka, artystyczna, jak również inne prawa i interesy właściciela” [Sohn, Baxter, 1961, s. 548].

[Gelberg, red., 1960]<sup>10</sup>. W literaturze przedmiotu uważa się jednak, iż klasyczne definicje rzymskie [Rozwadowski, 1992] oraz tezy orzecznictwa międzynarodowego najlepiej oddają znaczenie pojęcia własności [Pawłowski, 2008]. Najskuteczniejszym mechanizmem ochrony prawa własności są obecnie systemy ochrony praw człowieka o charakterze regionalnym, potwierdzające status prawa własności jako prawa partykularnego, klasyfikowanego w oparciu o kryterium *ratione loci* [Mik, 1989]. Wśród aktów regionalnych wyróżnia się Europejska Konwencja Praw Człowieka i Podstawowych Wolności (European Convention on Human Rights and Fundamental Freedoms), a w systemie Rady Europy znamieną jest linia orzecznicza Europejskiego Trybunału Praw Człowieka dotycząca skarg o naruszenie art. 1 Pierwszego Protokołu Dodatkowego do Konwencji Europejskiej.

Obecnie w większości gospodarek rynkowych dla systemu praw własności podstawowe znaczenie mają zapisy konstytucyjne gwarantujące swobodę prowadzenia działalności gospodarczej, ochronę własności prywatnej i konkurencji. Z jednej strony określają one prawa podmiotowe, a z drugiej wytyczają obszar, w którym prawa te mogą być realizowane. Warunki i sposób realizacji tych praw oraz ich zakres i sposób ochrony regulują m.in. prawo cywilne, prawo spółek handlowych, prawo autorskie, patentowe, papierów wartościowych czy rynku kapitałowego. W Polsce pojęcie własności jest silnie umocowane w Konstytucji RP (ochronie prawnej podlega własność, inne prawa majątkowe i prawo dziedziczenia) [Winczorek, 2008]<sup>11</sup> oraz w Kodeksie cywilnym [Ustawa Kodeks cywilny, 1964]<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Majątek stanowią rzeczy ruchome i nieruchome, materialne i niematerialne, włącznie z prawami majątkowymi przemysłowymi, literackimi, artystycznymi, a także wszelkie prawa i interesy jakiegokolwiek rodzaju odnoszące się do tych dóbr.

<sup>11</sup> Art. 20 Konstytucji RP z dnia 2 kwietnia 1997 r. mówi, iż społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej. Ochrona własności jako zasada ustrojowa wyraża się przez obowiązki państwa, a więc ma publicznoprawny charakter. Przedmiotem ochrony na podstawie art. 21 ust. 1 ustawy zasadniczej jest własność w rozumieniu szerokim (ogólnym) i autonomicznym jako zbiorcze określenie dla wszystkich praw majątkowych. Dlatego też do podstawowych zadań państwa należy ochrona własności, niezależnie od uprawnień indywidualnie przyznanych jednostce w tym zakresie, a gwarancją realizacji tych uprawnień przez państwo są ogólnodostępne środki polityczne. W Konstytucji RP prawo własności zostało ujęte jako prawo podmiotowe. Na podstawie art. 64 ust. 1 te same ustawy państwo gwarantuje prawo każdemu podmiotowi do własności, innych praw majątkowych oraz dziedziczenia. W ust. 2 określa, iż własność, inne prawa majątkowe oraz prawo do dziedziczenia podlegają równej dla wszystkich ochronie prawnej, natomiast ust. 3 stanowi, iż własność może być ograniczona tylko w drodze ustawy i tylko w zakresie, w jakim nie narusza ona istoty prawa własności.

<sup>12</sup> Art. 140 k.c. stanowi, iż właściciel jest uprawniony do korzystania z rzeczy oraz pobierania pożytków z wyłączeniem innych osób, a ustawodawca w celu ochrony praw właściciela wyposażył go w wiele roszczeń, w tym roszczenie windykacyjne i roszczenie negatoryjne.

Natomiast ochrona praw własności intelektualnej jest znacznie lepiej umocowana w prawie i ma charakter międzynarodowy. W 1883 r. w Paryżu podpisano międzynarodową konwencję o ochronie własności przemysłowej<sup>13</sup>, a następnie 9 września 1886 r. uchwalono konwencję berneńską o ochronie dzieł literackich i artystycznych<sup>14</sup>. Istotnym wydarzeniem stało się utworzenie w 1967 r. Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (World Intellectual Property Organization – WIPO), która od 1974 r. jest organizacją wyspecjalizowaną ONZ. Dnia 20 grudnia 1996 r. w Genewie podpisano Traktat Światowej Organizacji Własności Intelektualnej o prawie autorskim. Następnym krokiem było powołanie Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization – WTO), gdyż załącznik do Porozumienia ustanawiającego tę organizację zawiera Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS). Regulacje dotyczące ochrony własności przemysłowej są starsze od tych związanych z prawami autorskimi. Do najważniejszych można zaliczyć: Konwencję monachijską z 5 października 1973 r. o udzielaniu patentów europejskich oraz Rozporządzenie Rady (WE) Nr 40/94 z 20 grudnia 1993 r. w sprawie wspólnotowego znaku towarowego.

Wśród regulacji dotyczących ochrony własności intelektualnej na poziomie regionalnym istotne znaczenie posiada dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z dnia 22 maja 2001 r. w sprawie harmonizacji i niektórych aspektów prawa autorskiego i praw pokrewnych w społeczeństwie informacyjnym. Innym ważnym aktem prawa wspólnotowego jest dyrektywa Parlamentu i Rady Unii Europejskiej Nr 91/250 z dnia 14 maja 1991 r. o ochronie prawnej programów komputerowych [Bochańczyk-Kupka, 2017].

### 10.3. Miary ochrony własności

Istnienie systemu ochrony własności i praw własności w porządku prawnym danego państwa jest bardzo istotne z punktu widzenia ochrony interesów wszystkich podmiotów gospodarujących oraz stanowi determinantę wzrostu i rozwoju gospodarki [Acemoglu, James, Simon, 2001; Everest, 2008; Besley, Ghatak, 2010; Bose, Panini Murshid, Wurm, 2012].

<sup>13</sup> Jej zakres przedmiotowy objął wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, znaki towarowe, znaki usługowe, nazwy handlowe i oznaczenia pochodzenia lub nazwy pochodzenia. Konwencja paryska z dnia 20.03.1883 r. o ochronie własności przemysłowej. Dz.U. z 1975 r. Nr 9, poz. 51, zmieniona w Brukseli dnia 14.12.1900 r., w Waszyngtonie 2.06.1911 r., w Hadze 6.12.1925 r., w Londynie 2.06.1934 r., w Lizbonie 31.10.1958 r. i w Sztokholmie 14.07.1967 r.

<sup>14</sup> Konwencja berneńska z 9.09.1886 r. o ochronie dzieł literackich i artystycznych uzupełniona w Paryżu dnia 4.05.1896 r., następnie w Berlinie 13.11.1908 r., Brnie 20.03.1914 r., Rzymie 2.06.1928 r., Brukseli 26.06.1948 r., Sztokholmie 14.07.1967 r., Paryżu 24.07.1971 r. oraz poprawiona 2.10.1979 r. Dz.U. z 1990 r. Nr 82, poz. 47 z późn. zm.

Natomiast by ocenić efektywność implementowanych rozwiązań, konieczne są porównania międzynarodowe. Należy ocenić jakość stanowionego prawa, poziom ochrony oraz stopień egzekucji tych praw. Prawa własności można także porównywać poprzez: sposób określający ich treści i strukturę, przejrzystość i jednoznaczność, poziom przestrzegania i egzekucji, wpływ na konkurencję i przedsiębiorczość oraz koszty transakcyjne i ryzyko [Bochańczyk-Kupka, 2017].

W literaturze przedmiotu istnieją wskaźniki mierzące poziom ochrony praw własności w poszczególnych gospodarkach narodowych. Do najbardziej znanych należą miary autorstwa takich instytucji, jak Property Rights Alliance oraz Americans for Tax Reform Foundations, Heritage Foundation, Fraser Institute oraz Światowe Forum Gospodarcze (World Economic Forum – WEF).

Międzynarodowy Indeks Praw Własności (International Property Right Index – IPRI) jest publikowany od 2007 r. przez Property Rights Alliance oraz Americans for Tax Reform Foundations. Jest on miarą ochrony szeroko rozumianej własności (zarówno materialnej, jak i niematerialnej). Jest to porównawcze studium opisujące poziom ochrony praw własności w 129 krajach. Indeks obejmuje najważniejsze aspekty związane z ochroną własności w trzech obszarach zawierających następujące podkategorie:

- otoczenie prawne i polityczne – Legal and Political Environment (LP),
- materialne prawa własności – Physical Property Rights (PPR),
- prawa własności intelektualnej – Intellectual Property Rights (IPR).

IPRI obejmuje 11 wskaźników zebranych w ramach trzech podkategorii: LP, PPR i IPR. Częściami składowymi podkategorii LP są: niezależność wymiaru sprawiedliwości, rządy prawa, stabilność polityczna, ochrona przed korupcją, w skład podkategorii PPR wchodzi: kontrola nad materialnymi prawami własności, rejestracja własności, dostęp/łatwość finansowania, a w ramach IPR są badane: zapewnienie praw własności intelektualnej, ochrona patentowa, ochrona znaków towarowych oraz ochrona praw autorskich<sup>15</sup>. Końcowe punktacje i rankingi IPRI powstają na podstawie danych uzyskanych z oficjalnych źródeł udostępionych publicznie przez uznane organizacje międzynarodowe. Każda z miar (zarówno miary cząstkowe, jak i końcowe) przyjmuje wartości od 0 do 10, gdzie 10 oznacza najwyższy możliwy poziom ochrony własności, a 0 najniższy.

Wskaźnik praw własności (Index of Property Rights – IPR) stworzony przez Heritage Foundation jest jednym z 10 elementów składowych indeksu wolności gospodarczej (Index of Economic Freedom). Jest on miarą zdolności

---

<sup>15</sup> Autorzy raportu zdają sobie sprawę, że istnieje wiele innych elementów związanych z prawami własności, jednak wybrane miary dotyczą podstawowych czynników, które są bezpośrednio związane z siłą i obroną praw własności fizycznej i intelektualnej. Ponadto preferowane przez autorów były te wskaźniki, dla których dane były dostępne częściej i dla większej liczby krajów, co gwarantowało porównywalność wyników między krajami i kolejnymi okresami.



podmiotów gospodarujących do akumulacji własności prywatnej i jej ochrony, w tym egzekwowania praw własności. Jego końcowa wartość stanowi ocenę zdolności poszczególnych państw do gromadzenia własności prywatnej chronionej przez przejrzyste prawo, które jest w pełni egzekwowane przez odpowiednie organy państwowe. Wskaźnik ten mierzy stopień ochrony prawa do własności prywatnej oraz stopień i skuteczność jego egzekwowania. Stanowi on informację o niezawisłości sądów krajowych, korupcji w sądownictwie oraz przestrzeganiu warunków zawartych w umowach. Informuje także o istnieniu prawdopodobieństwa wywłaszczenia własności. Przyjmuje on wartości z przedziału od 0 do 100. Wyższa wartość oznacza lepszą ochronę własności prywatnej [Bochańczyk-Kupka, 2014].

Kolejną powszechnie znaną i akceptowaną miarą ochrony praw własności jest wskaźnik publikowany w corocznych raportach Fraser Institute – Economic Freedom of the World. Mierzy on stopień, w którym polityka i instytucje poszczególnych krajów wspierają wolność gospodarczą. Najważniejszymi elementami wolności gospodarczej są: wolność jednostki w dokonywaniu wyborów, swobodna wymiana dóbr i usług, prawo do konkurencji oraz ochrona własności prywatnej. Do stworzenia końcowej wartości indeksu używa się 42 zmiennych mierzących wolność gospodarczą w 5 obszarach: wielkość rządu, system prawny i ochrona własności, bezpieczeństwo pieniądza, wolność w handlu międzynarodowym oraz zakres regulacji. Po raz pierwszy raport ukazał się w 1986 r., natomiast jego okres badawczy obejmuje czas od 1980 r. Indeks główny oraz wskaźniki szczegółowe przyjmują wartości z zakresu od 0 do 10.

W rankingu konkurencyjności gospodarek narodowych publikowanym przez Światowe Forum Gospodarcze ochrona praw własności znajduje się w części poświęconej instytucjom. Ocena stopnia ochrony własności i własności intelektualnej jest dokonywana na podstawie metody ankietowej<sup>16</sup>. Autorzy Global Competitiveness Report tłumaczą, iż środowisko instytucjonalne jest zdeteminowane przez ramy prawne i administracyjne, w których jednostki, firmy oraz rządy wzajemnie na siebie wpływają w celu tworzenia bogactwa [Schwab, 2012]. Waga rozsądnych i sprawiedliwych instytucji jest olbrzymia, a jakość instytucji ma silny związek z konkurencyjnością i wzrostem gospodarczym.

---

<sup>16</sup> W przypadku praw własności respondenci odpowiadają na pytanie, czy prawa własności w ich krajach, w tym dotyczące aktywów finansowych, są jasno zdefiniowane i dobrze chronione przez prawo. Odpowiedzi mieszczą się w przedziale od 7 do 1, gdzie 7 oznacza bardzo dobre zdefiniowanie i wysoką ochronę, a wartość 1 sytuację odwrotną. W przypadku drugiego wskaźnika respondenci oceniają ochronę własności intelektualnej, włączając w to działania przeciw piractwu w granicach od 7 (sytuacja najbardziej pożądana) do 1 (bardzo niska ochrona lub jej brak) [Schwab, 2012].

Elementy ochrony własności są również bardzo istotne m.in. w opracowywanym corocznie przez Bank Światowy rankingu Ease of Doing Business. Wśród 10 analizowanych kategorii będących częściami składowymi rankingu znajduje się m.in. kategoria dotycząca rejestrowania własności (procedury, czasu i kosztów rejestracji) oraz kategoria związana z zawieraniem umów dotycząca procedur, czasu i kosztów zawierania oraz egzekwowania umów dłużnych.

Globalne Centrum Polityki Innowacji Amerykańskiej Izby Handlowej (*The U.S. Chamber of Commerce's Global Innovation Policy Center*) opracowuje od 2012 r. coroczny Międzynarodowy Indeks IP, tzw. Global Intellectual Property Center Index (GIPCI), który ocenia prawa własności intelektualnej w 55 światowych gospodarkach, od polityki patentowej i praw autorskich po komercjalizację aktywów własności intelektualnej i ratyfikację traktatów międzynarodowych [U.S. Chamber International IP Index, 2022].

Równoległe do miar ochrony własności intelektualnej funkcjonują w literaturze przedmiotu mierniki łamania prawa własności intelektualnej, które również mogą być traktowane jako miary alternatywne. Od 1989 r. Biuro Przedstawiciela Handlowego USA (USTR – Office of the United States Trade Representative) publikuje raport dotyczący ochrony własności intelektualnej oceniający bariery w handlu, jakie firmy amerykańskie mogą napotykać na rynkach międzynarodowych, w tym szczególnie te związane z łamaniem prawa ochrony własności intelektualnej [2022 Special 301 Report, 2022]. Wśród miar nieprzestrzegania praw własności intelektualnej należy wymienić General Trade-Related Index of Counterfeiting of Economies (GTRIC-e) autorstwa OECD mierzący relatywny udział dóbr podrabianych w 134 gospodarkach dla następujących kategorii praw własności: wzory przemysłowe, patenty, prawa autorskie i pokrewne oraz znaki towarowe. W literaturze przedmiotu istnieją również międzynarodowe porównania krajów oparte na analizie uczestnictwa poszczególnych państw w porozumieniach i traktatach międzynarodowych, w tym badania Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (World Intellectual Property Organization – WIPO) oraz Union for the Protection of New Varieties of Plants. Tego typu analizę można znaleźć w pracach K. Maskusa [2000] oraz M. Perkamsa i J.M. Hoskinga [2009].

## **10.4. Ochrona własności na świecie**

Do oceny poziomu ochrony własności i własności intelektualnej został wybrany na potrzeby niniejszych badań Międzynarodowy Indeks Praw Własności (International Property Rights Index – IPRI) autorstwa Property Rights Alliance oraz Americans for Tax Reform Foundations. Jest to wskaźnik najbardziej kom-

pleksowy oceniający zarówno otoczenie prawne i polityczne, jak i ochronę własności materialnej oraz niematerialnej (intelektualnej), a także uniwersalny obejmujący największą ilość krajów (w 2022 r. 129 państw) w najdłuższym okresie badawczym (dostępne dane dotyczą lat 2007-2022).

Wskaźnik IPRI pozwala porównać poziom ochrony własności w kolejnych latach na poziomie globalnym, między grupami krajów oraz poszczególnymi państwami. W tabeli 10.1 przedstawiono średnie wartości wskaźników IPRI, LP, PPR oraz IPR dla 129 analizowanych krajów w kolejnych latach w okresie 2016-2022.

**Tabela 10.1.** Średnia wartość wskaźników: IPRI, LP, PPR, IPR w latach 2016-2022 dla 129 krajów

Wyszczególnienie	IPRI	LP	PPR	IPR
Wartość średnia w 2016 r.	5,446	5,130	5,875	5,333
Wartość średnia w 2017 r.	5,634	5,172	6,227	5,503
Wartość średnia w 2018 r.	5,741	5,216	6,464	5,542
Wartość średnia w 2019 r.	5,729	5,160	6,474	5,553
Wartość średnia w 2020 r.	5,728	5,140	6,500	5,545
Wartość średnia w 2021 r.	5,603	5,085	6,480	5,244
<b>Wartość średnia w 2022 r.</b>	<b>5,191</b>	<b>5,064</b>	<b>5,266</b>	<b>5,244</b>

Źródło: Property Rights Alliance [2022, s. 16].

W 2022 r. średnia wartość wskaźnika IPRI dla grupy 129 krajów wyniosła 5,191. Najsłabiej zostało ocenione środowisko prawne i polityczne (LP) – wynik wyniósł 5,064, dla ochrony praw własności intelektualnej (IPR) średni wynik to 5,244, natomiast ochrona praw własności materialnych (PPR) została oceniona najlepiej – średni wynik wyniósł 5,266. Należy podkreślić, że 2022 r. był czwartym rokiem z rzędu, w którym stwierdzono spadek średniego wyniku IPRI i komponentu LP. Od 2020 r. można również zaobserwować pogorszenie średniej wartości wskaźników dla pozostałych dwóch składników Indeksu (PPR i IPR) (tabela 10.1). Na podstawie tych danych można stwierdzić, że ostatnie dwa lata charakteryzowały się obniżeniem poziomu ochrony własności w gospodarce światowej, co jest informacją wysoce niepokojącą.

Analiza danych publikowanych przez Property Rights Alliance pokazuje olbrzymie zróżnicowanie poziomu ochrony własności na całym świecie [Property Rights Alliance, 2002, s. 25]. W podziale na kwintyle według wartości IPRI w grupie o najwyższej ochronie własności znalazło się 17 krajów, w kwintylu drugim: 21 państw, w trzecim: 24 kraje, w czwartym: 28 państw i w ostatnim piątym kwintylu dotyczącym krajów o najniższym stopniu ochrony własności zostało sklasyfikowanych aż 36 krajów. Takie rozłożenie poziomu ochrony własności pokazuje nierównomierny rozkład stopnia ochrony, w którym dominują kraje o niższej lub słabszej ochronie własności (tabela 10.2).

**Tabela 10.2.** Poziom ochrony IPRI w 2022 r. w podziale na kwintyle

1. kwintyl (górne 20%)	2. kwintyl	3. kwintyl	4. kwintyl	5. kwintyl (dolne 20%)
Finlandia	Zjednoczone	Polska	Grecja	Peru
Singapur	Emiraty Arabskie	Włochy	Chorwacja	Nepal
Szwajcaria	Arabia Saudyjska	Słowacja	Bułgaria	Nigeria
Nowa Zelandia	Oman	Rumunia	Macedonia	Mołdawia
Luksemburg	Bahrajn	Cypr	Serbia	Uganda
Dania	Katar	Węgry	Indonezja	El Salvador
Norwegia	Belgia	Mauritius	Kazachstan	Burkina Faso
Niderlandy	Irlandia	Malta	Argentyna	Albania
Japonia	Islandia	Jordania	Armenia	Ekwador
Austria	Tajwan	Kostaryka	Panama	Paragwaj
Australia	Francja	Chiny	Tajlandia	Bośnia i Hercegowina
Szwecja	Estonia	RPA	Egipt	Gwatemala
Stany Zjednoczone	Izrael	Brunei	Sri Lanka	Honduras
Kanada	Czechy	Rumunia	Gruzja	Ukraina
Niemcy	Korea Południowa	Kuwejt	Królestwo Eswatini	Zambia
Hongkong	Malezja	Rwanda	Kolumbia	Burundi
Wielka Brytania	Hiszpania	Maroko	Kazachstan	Pakistan
	Portugalia	Botswana	Tunezja	Wybrzeże Kości
	Chile	Jamajka	Meksyk	Stoniowej
	Urugwaj	Indie	Brazylia	Gabon
	Litwa	Czarnogóra	Tanzania	Mozambik
	Słowenia	Azerbejdżan	Turcja	Iran
		Ghana	Wietnam	Mali
		Trinidad i Tobago	Filipiny	Madagaskar
			Senegal	Bangladesz
			Rosja	Kamerun
			Kenia	Etiopia
			Dominikana	Nikaragua
			Malawi	Nigeria
			Benin	Boliwia
				Mauretania
				Angola
				Zimbabwe
				Czad
				Kongo
				Haiti
				Jemen
				Wenezuela

Źródło: Property Rights Alliance [2022, s. 15].

Najbardziej zaskakują rozbieżności w ocenie ochrony praw własności wśród państw europejskich, których przedstawiciele znajdują się w każdym z kwintyli. O zróżnicowaniu tych krajów świadczy również ich podział na kraje członkowskie UE i pozostałe kraje Europy (tabela 10.3), żaden inny kontynent nie został bowiem podzielony na grupy. Trzeba podkreślić, że uczestnictwo w UE nie determinuje wysokiego poziomu ochrony własności, o czym świadczy przykład m.in. Polski, Włoch, Słowacji, Rumunii, Cypru, Węgier (kwintyl trzeci) oraz Grecji, Chorwacji i Bułgarii (kwintyl czwarty).

Tabela 10.3 ukazuje średnie wartości wskaźników IPRI, LP, PPR oraz IPR dla krajów w podziale na rejony geograficzne, wysokość dochodów (według nomenklatury Banku Światowego, World Bank) oraz poziom rozwoju (na podstawie klasyfikacji Międzynarodowego Funduszu Walutowego – International Monetary Fund, IMF).

**Tabela 10.3.** Średnia wartość wskaźników IPRI, LP, PPR i IPR według regionów geograficznych, wysokości dochodów oraz stopnia rozwoju w 2022 r.

	Grupa krajów	IPRI	LP	PPR	IPR
Regiony geograficzne	Kraje Afryki	4,1586	3,8824	4,2890	4,3044
	Kraje Azji	5,4142	5,2175	5,8313	5,1939
	Kraje Ameryki Centralnej i Karaibów	4,3503	4,0418	4,3809	4,6282
	Kraje Unii Europejskiej	6,4144	6,6245	6,1400	6,4789
	Kraje Ameryki Północnej	6,5538	6,0333	6,2315	7,3967
	Kraje Oceanii	7,7728	8,3443	7,5844	7,3898
	Pozostałe kraje Europy	5,2692	5,1637	5,3599	5,2839
	Kraje Ameryki Południowej	4,3253	4,1020	3,2274	4,5510
Wysokość dochodów	Kraje o wysokim dochodzie (High income countries)	6,6567	6,8920	6,5685	6,5095
	Kraje o niskim dochodzie (Low income countries)	3,7125	3,1853	3,9665	3,9857
	Kraje o średnim niższym dochodzie (Lower income middle countries)	4,0949	3,7468	4,3102	4,2276
	Kraje o wyższym średnim dochodzie (Upper middle income countries)	4,7474	4,4664	4,8692	4,9066
Region i poziom rozwoju	Kraje rozwinięte (Advanced economies)	6,9654	7,2204	6,8213	6,8544
	Kraje wschodzące i rozwijające się w Azji (Emerging and developing Asia)	4,8716	4,7306	5,1593	4,7250
	Kraje wschodzące i rozwijające się w Europie (Emerging and developing Europe)	4,6760	4,3627	4,5506	5,1148
	Kraje Ameryki Łacińskiej i Karaibów (Latin America and Caribbean)	4,3513	4,0424	4,3512	4,6605
	Kraje Bliskiego Wschodu i Azji Centralnej (Middle East and Central Asia)	4,8777	4,5879	5,3423	4,7031
	Kraje Afryki Subsaharyjskiej (Sub-Saharan Africa)	4,1094	3,8373	4,2600	4,2310

Źródło: Property Rights Alliance [2022, s. 33].

Najwyższa ochrona własności (w tym również jakość środowiska prawnego i politycznego, ochrona własności materialnej oraz niematerialnej) cechuje kraje Oceanii: Australię i Nową Zelandię, kraje Ameryki Północnej (USA, Kanadę oraz Meksyk) oraz kraje członkowskie UE. W przypadku poszczególnych podkategorii we wszystkich obszarach dominują kraje Oceanii, w podkategorii dotyczącej środowiska prawnego i politycznego (LP) kraje Unii Europejskiej, a w ochronie własności materialnej (PPR) oraz niematerialnej (IPR) na drugim miejscu zostały sklasyfikowane kraje Ameryki Północnej. Prawie we wszystkich kategoriach najslabiej (IPRI, LP i IPR) zostały ocenione kraje Afryki, z kolei kraje Ameryki Południowej cechuje najslabszy poziom ochrony własności materialnej (PPR). Kolejny wniosek wynikający z analizy danych w tabeli opisuje zależność pomiędzy poziomem dochodu a ochroną własności. Wysokość dochodów jest silnie skorelowana z poziomem ochrony własności – im wyższy poziom dochodu w grupie krajów, tym lepsza ochrona (wniosek ten dotyczy wszystkich kategorii i podkategorii). Natomiast w podziale na region i poziom dochodu grupą znacznie odbiegającą od pozostałych grup krajów są kraje rozwinięte (Advanced economies), podczas gdy średnia wartość poszczególnych wskaźników dla pozostałych krajów jest podobna. Ten podział nie pokazuje takich różnic w poziomie ochrony, jakie można zaobserwować przy klasyfikacji krajów według regionu oraz poziomu dochodu.

W edycji IPRI 2022 (tabela 10.4) najwyżej w rankingu znajduje się Finlandia (IPRI 8,17), która jest najlepiej oceniona w podkategorii PPR (8,53), podczas gdy Nowa Zelandia prowadzi w podkategorii LP (8,76), a Stany Zjednoczone w ochronie własności intelektualnej IPR (8,73). Singapur zajmuje drugie miejsce pod względem wyniku IPRI (7,97), a następnie Szwajcaria (7,94) i Nowa Zelandia (7,93). Warto zauważyć, że wyniki IPRI dla 15 najlepszych krajów, z wyjątkiem USA (14 z 15), pokazują, że dla nich otoczenie prawne i polityczne (LP) jest najistotniejsze w ocenie ochrony własności (IPRI). Drugim najistotniejszym czynnikiem ochrony własności są dla większości krajów materialne prawa własności (PPR) (dla 11 państw z pierwszej 15), a tylko w 4 krajach ochrona własności intelektualnej jest na drugim miejscu (Austria, Australia, Szwecja i Kanada). Do krajów o najslabszej ochronie zaliczono Czad, Kongo, Haiti, Jemen i Wenezuelę.

**Tabela 10.4.** Wartość wskaźników IPRI, LP, PPR, IPR dla 5 najwyżej i 5 najniżej sklasyfikowanych państw w rankingu w 2022 r. (dane za lata: 2016, 2018, 2020, 2022)

Kraj	2016					2018					2020					2022							
	RdI	LP	PPR	IPR	PPR	RdI	LP	PPR	IPR	PPR	RdI	LP	PPR	IPR	PPR	RdI	LP	PPR	IPR	PPR	RdI		
Finlandia	8,377/1/1	8,873/2/1	7,661/9/3	8,596/3/1	8,692/1/1	8,692/1/1	8,848/2/1	8,399/5/3	8,829/1/1	8,061/1/6/3	8,482/3/1	8,763/2/1	8,276/7/2	8,924/1/1	8,173/1/1	8,739/2/1	8,528/1/1	8,265/2/1	8,736/1/1	8,528/1/1	8,528/1/1	8,528/1/1	7,250/15/10
Singapur	8,128/6/2	8,261/12/4	8,164/2/1	7,960/17/3	8,404/5/2	8,404/8/2	8,440/8/2	8,722/2/2	8,061/1/6/3	8,061/1/6/3	8,482/3/1	8,496/6/2	8,730/1/1	8,366/4/1	8,217/10/3	7,967/2/1	8,452/6/2	8,265/2/1	8,452/6/2	8,452/6/2	8,265/2/1	8,265/2/1	7,184/17/4
Szwajccaria	8,161/5/4	8,673/4/3	7,558/12/5	8,251/7/5	8,618/3/2	8,734/4/3	8,426/4/2	8,426/4/2	8,694/2/2	8,694/2/2	8,530/2/2	8,621/3/2	8,366/4/1	8,603/5/2	7,940/2/2	8,496/4/3	8,496/4/3	7,825/4/2	8,496/4/3	8,496/4/3	7,825/4/2	7,499/4/2	
Nowa Zelandia	8,266/2/1	9,008/1/1	7,851/6/3	7,937/18/4	8,632/2/1	9,012/1/1	8,874/1/1	8,874/1/1	8,009/17/4	8,009/17/4	8,424/4/2	8,819/1/1	8,598/2/2	7,855/17/4	7,929/4/2	8,756/1/1	8,756/1/1	7,754/6/3	8,756/1/1	8,756/1/1	7,754/6/3	7,278/13/3	
Luksemburg	8,256/3/2	8,613/5/4	7,809/7/2	8,345/6/4	8,297/9/6	8,539/6/5	8,195/12/5	8,195/12/5	8,158/13/10	8,158/13/10	8,242/9/5	8,558/4/3	8,081/13/4	8,081/13/4	8,087/14/10	7,889/5/3	8,434/7/5	7,763/5/3	8,434/7/5	8,434/7/5	7,763/5/3	7,468/5/3	
Czad	3,739/116/22	2,377/123/26	4,534/114/19	4,307/91/15	3,770/119/25	2,253/121/24	4,719/118/23	4,719/118/23	4,338/98/18	4,338/98/18	3,991/20/23	2,445/126/27	4,983/118/2	4,546/91/7	3,071/125/27	3,071/125/27	2,431/125/27	3,047/125/1	3,047/125/1	2,431/125/27	3,047/125/1	3,047/125/1	3,736/117/22
Kongo	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1,887/123/26	5,241/109/17	5,241/109/17	4,105/102/21	4,105/102/21	3,492/124/27	1,749/127/28	5,082/116/21	3,645/116/25	2,886/126/28	1,775/127/28	3,205/123/25	3,205/123/25	1,775/127/28	3,205/123/25	3,205/123/25	3,205/123/25	3,677/119/24
Haiti	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2,733/125/20	2,920/118/19	1,326/125/20	3,954/104/17	3,954/104/17	2,655/129/21	2,752/123/19	1,167/129/21	4,047/104/18	2,834/127/20	2,429/126/20	2,429/126/20	2,222/128/20	2,429/126/20	2,429/126/20	2,222/128/20	2,222/128/20	3,851/113/18
Jemen	2,785/119/15	1,927/120/15	4,681/107/14	1,745/121/15	2,792/124/15	1,492/125/15	4,970/115/15	1,914/125/15	1,914/125/15	2,707/128/15	2,707/128/15	1,452/128/15	4,942/120/15	1,728/129/15	2,248/128/15	1,438/128/15	2,742/126/15	2,742/126/15	1,438/128/15	2,742/126/15	2,742/126/15	2,565/129/15	
Wenezuela	2,730/124/20	1,755/124/20	3,807/123/20	2,638/121/20	2,975/123/19	1,603/124/20	4,727/117/19	2,595/124/20	2,595/124/20	2,848/127/20	2,848/127/20	1,398/129/21	4,670/122/20	2,477/128/21	1,771/129/21	1,152/129/21	1,462/129/21	1,462/129/21	1,152/129/21	1,462/129/21	1,462/129/21	1,462/129/21	2,700/128/21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Property Rights Alliance [2022].

Dane przedstawione w tabeli 10.4 pokazują, jak znacząco różni się ocena poszczególnych kategorii ochrony własności pomiędzy krajami o najwyższej i najniższej ochronie. Dodatkowo można zaobserwować, że w analizowanym okresie (lata 2016-2022) w poszczególnych krajach zaszły niewielkie zmiany w poziomie ochrony własności, szczególnie w przypadku krajów z dołu rankingu, których sytuacja z roku na rok się pogarsza.

## Podsumowanie

Nauki społeczne i prawne traktują własność i jej ochronę jako fundament stabilnego państwa oraz główną determinantę wzrostu i rozwoju gospodarczego. Pomimo tego na poziomie światowym nie zostały zaimplementowane żadne porozumienia o charakterze globalnym, które regulowałyby i oceniałyby poziom ochrony własności materialnej w poszczególnych krajach. Wydaje się, że takie rozwiązanie z powodów historycznych i kulturowych byłoby trudne do wprowadzenia. W ciągu wieków w poszczególnych krajach rozwinęły się specyficzne formy własności i jej ochrony, a państwa znacząco różnią się między sobą np. rolą we własności czynników produkcji czy też zasadami dziedziczenia. Ujednolicenie reguł wywołałoby konieczność zmiany porządku prawnego w wielu krajach świata oraz mogłoby doprowadzić do niesprawiedliwej redystrybucji własności (z punktu widzenia poszczególnych podmiotów i krajów). Nie wydaje się, żeby istniała taka konieczność, dlatego też obecnie nie są prowadzone prace nad ujednoceniem porządku prawnego dotyczące własności dóbr materialnych w wymiarze globalnym. Jedynie część praw własności intelektualnej z uwagi na swój ponadnarodowy charakter i ich wysoką transferowalność została uporządkowana w wymiarze globalnym, prace nad innymi ciągle trwają. Wydaje się, że obecnie najistotniejszym problemem związanym z własnością jest egzekucja istniejących praw, w tym zarówno praw własności materialnej, jak i niematerialnej. Należy podkreślić, iż w ostatnich dwóch latach obserwuje się znaczny spadek poziomu ochrony własności, co dodatkowo budzi niepokój, szczególnie z punktu widzenia trwałości i efektywności systemów gospodarczych.

Analiza danych dotycząca poziomu ochrony własności w poszczególnych krajach świata pokazuje istnienie olbrzymich dysproporcji zarówno w jakości środowiska prawnego i politycznego, jak i w ochronie własności materialnej i niematerialnej. Zróżnicowanie to jest skorelowane z poziomem dochodu – kraje o wyższym poziomie dochodu cechuje lepiej oceniany porządek prawny i lepsza jego egzekucja. Wnioski wynikające z prezentowanych danych potwierdzają tezę, że poszanowanie praw własności jest istotną determinantą wzrostu



dochodu. Poziom ochrony własności ma również charakter regionalny, co oznacza, że jest podobny w krajach ościennych. Kraje Afryki i Ameryki Południowej cechuje podobny poziom ochrony, podobnie jak kraje Oceanii czy Azji. Jedy- nym wyjątkiem są państwa europejskie, dla których ocena ochrony własności jest bardzo odmienna, nawet w obrębie Unii Europejskiej (mimo istnienia wspólnych rozwiązań o charakterze unijnym). Oznacza to, że prawa własności mają narodowy, lokalny lub regionalny charakter, a tworzenie rozwiązań ponad- narodowych będzie nieracjonalne i nieefektywne.

Rozważania przedstawione w niniejszym rozdziale wskazują na ciągle otwarty charakter badań nad własnością i jej ochroną w kontekście systemów gospodarczych i ich efektywności. Ta tematyka cieszyła się dużą popularnością wśród badaczy w XX w., obecnie liczba prac naukowych jej poświęconych jest znacznie mniejsza. Niemniej współczesne tendencje w ocenie ochrony praw własności (w tym w szczególności słabnący poziom ochrony własności na świe- cie, współzależności geograficzne oraz związek z poziomem dochodu) stanowią ciekawy obszar badawczy.

## Literatura

- 2022 Special 301 Report (2022), Office of the United States Trade Representative, <https://ustr.gov/sites/default/files/IssueAreas/IP/2022%20Special%20301%20Report.pdf> (dostęp: 20.12.2022).
- Acemoglu D., James A.R., Simon J. (2001), *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, „American Economic Review”, No. 91, s. 1369-1401.
- Barbot M. (2015), *Historical Social Research*, „Special Issue: Law and Conventions from a Historical Perspective”, No. 40/1(151), s. 78-93.
- Besley T., Ghatak M. (2010), *Property Rights and Economic Development* [w:] D. Rodrik, M. Rosenzweig (eds.), *Handbook of Development Economics*, Elsevier, s. 4525-4595.
- Białocerkiewicz J. (2005), *Prawo międzynarodowe publiczne. Zarys wykładu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
- Bochańczyk-Kupka D. (2014), *Własność i jej ochrona w kontekście wzrostu i rozwoju gospodarczego* [w:] S. Swadźba (red.), *Systemowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice.
- Bochańczyk-Kupka D. (2017), *Państwo a ochrona własności intelektualnej*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 311, s. 156-166.
- Bose N., Panini Murshid A., Wurm M.A. (2012), *The Growth Effects of Property Rights: The Role of Finance*, „World Development”, No. 40(9), s. 1784-1797.

- Bossak J.W. (2008), *Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Buchanan J.M. (1997), *Post-socialist Political Economy. Selected Essays*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Czapliński W., Wyrozumska A. (2014), *Prawo międzynarodowe publiczne. Zagadnienia systemowe*, C.H. BECK, Warszawa.
- Daranowski P. (1993), *Międzynarodowa ochrona praw obywatelskich i politycznych in statu nascendi: Międzynarodowy Pakt Praw Obywatelskich i Politycznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Everest P. (2008), *The Myth of Secure Property Rights: Good Economics as Bad History and Its Impact on International Development*, SPIRU Working Paper 23, London: Overseas Development Institute Working Paper.
- Gelberg L., red. (1960), *Prawo międzynarodowe i historia dyplomatyczna*, Wybór dokumentów, tom III, Warszawa.
- Hunt E.K., Lautzenheiser M. (2011), *History of Economic Thought. A Critical Perspective*, Routledge, New York.
- Ignatowicz J. (2000), *Prawo rzeczowe*, WN PWN, Warszawa.
- Jabłoński M., Jarosz-Żukowska S. (2004), *Prawa człowieka i systemy ich ochrony. Zarys wykładu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Klimczak M., Gawęł T. (2007), *Ownership in Law and Economics – The Case of the „Snow Law”*, „Ekonomia i Prawo. Economics and Law”, t. 3, nr 1, s. 145-161.
- Kozłowski S. (2004), *Systemy ekonomiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Maskus K.E. (2000), *Intellectual Property in the Global Economy*, Institute for International Economics, Washington.
- Mierzwa Z. (2007), *Pojmowanie własności. Aspekty prawne i ekonomiczne*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 733, s. 65-74.
- Milewski R., Kwiatkowski E., red. (2018), *Podstawy ekonomii*, WN PWN, Warszawa.
- Mik C. (1989), *Imperatywne normy praw człowieka*, „Przegląd Stosunków Międzynarodowych”, nr 5-6, s. 35-56.
- Pawłowski J.M. (2008), *Ochrona prawa własności w państwach arabskich z perspektywy norm prawa międzynarodowego w szczególności międzynarodowego prawa praw człowieka*, „Acta Universitatis Wratislaviensis. Przegląd Prawa i Administracji”, LXXVII, No. 3052, Wrocław, s. 237-238.
- Perkams M., Hosking J.M. (2009), *The Protection of Intellectual Property Rights through International Investment Agreements: Only a Romance or True Love?* Intellectual Property Rights and Investment Disputes.
- Polszakiewicz P., Boehlke J., red. (2007), *Własność i kontrola w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Powell B. (2002), *Private Property Rights, Economic Freedom and Well-Being*, Mercantus Center, Working Paper, No. 19.

- Property Rights Alliance (2022), *International Property Rights Index 2022. Full Report*, [https://atripri22.s3.amazonaws.com/IPRI\\_FullReport2022\\_v2.pdf](https://atripri22.s3.amazonaws.com/IPRI_FullReport2022_v2.pdf) (dostęp: 9.12.2022).
- Rozwadowski W. (1992), *Prawo rzymskie. Zarys wykładu z wyborem źródeł*, WN PWN, Poznań.
- Schwab K. (2012), *Global Competitiveness Report 2012-2013*, World Economic Forum, Geneva.
- Sohn L.B., Baxter R.R. (1961), *Responsibility of States for Injuries to the Economic Interests of Aliens: I. Introduction*, „The American Journal of International Law”, Vol. 55, No. 3, s. 545-547.
- U.S. Chamber International IP Index (2022), Global Innovation Policy Center, <https://www.theglobalipcenter.com/ipindex2020/> (dostęp: 12.12.2022).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny. Dz.U. 1964 Nr 16, poz. 93 ze zm.
- Winczorek P. (2008), *Komentarz do Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku*, LIBER, Warszawa.
- Zagóra-Jonszta U., red. (2015), *Kategoria własności w ujęciu wybranych kierunków myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice.
- Zalesko M. (2013), *Prawa własności filarem rozwoju gospodarczego*, „Ekonomia”, nr 4(25), s. 92-102.

# Rozdział 11

## Postęp technologiczny a nierówności dochodowe – kierunki badań

*Magdalena Tusińska*

### Wprowadzenie

Analizowanie problematyki równości i nierówności między jednostkami w danym społeczeństwie, a także powiązanej z nimi kategorii sprawiedliwości, ma swoje początki już w czasach starożytnych, jednak – pomimo tak długiej historii – nierówności jako przedmiot badań długo znajdowały się poza głównym nurtem ekonomii. Choć w kolejnych wiekach niektórzy filozofowie i ekonomiści czynili obiektem swoich badań problematykę z nimi związaną, to dopiero obserwowany od początku lat 80. XX w. wzrost nierówności dochodowych w wysoko rozwiniętych krajach spowodował, że zagadnienie to stało się przedmiotem dyskusji w kręgach akademickich (w tym przez przedstawicieli różnych nurtów), a także politycznych czy publicystycznych. Postrzeganie nierówności dochodowych jako ważnego problemu społeczno-gospodarczego przyczyniło się do poszukiwania przyczyn tego zjawiska, a następnie zidentyfikowania postępu technologicznego jako jednej z nich. Ponieważ pojęcie postępu wywołuje zazwyczaj pozytywne konotacje, podjęta tematyka wydaje się niezwykle istotna. Celem rozdziału jest identyfikacja kierunków badań nad nierównościami dochodowymi i ich związkiem z postępowaniem technologicznym. Przedmiotem badań są nierówności w rozkładzie dochodów na poziomie krajowym. W rozdziale jest mowa zarówno o krajach wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się, przy czym więcej uwagi poświęcono tym pierwszym.

Rozdział ma charakter teoretyczny i został przygotowany z wykorzystaniem metody krytycznej analizy literatury przedmiotu. Wyodrębniono w nim trzy zasadnicze części. W pierwszej z nich wyjaśniono pojęcie nierówności, wymieniono pokrótce ich przyczyny i zwrócono uwagę na różnice w podejściu do nierówności dochodowych. W drugim podrozdziale dokonano ogólnej charakterystyki rewolucji technologicznych oraz przedstawiono zarys poglądów wybranych ekonomistów na związki postępu technologicznego z dysproporcjami

w dochodach. Trzeci podrozdział został poświęcony aktualnym i przewidywanym zmianom w gospodarce wynikającym z postępu technologicznego i towarzyszącym im kierunkom badań.

## **11.1. Nierówności dochodowe – istota i źródła zjawiska**

Nierówności są zjawiskiem wielopłaszczyznowym i wielowymiarowym odnoszącym się do różnych sfer życia społecznego, a co się z tym wiąże – można zidentyfikować wiele rodzajów nierówności. Uwaga ekonomistów koncentruje się zazwyczaj na nierównościach społecznych rozpatrywanych ze względu na nierównomierny rozkład dochodu, konsumpcji lub majątku, czyli – ogólnie rzecz ujmując – na nierównościach ekonomicznych. Będące przedmiotem rozważań w niniejszym rozdziale nierówności dochodowe są skutkiem uzyskiwania zróżnicowanych dochodów (z różnych źródeł) przez osoby, rodziny lub całe grupy społeczne. Należy jednak pamiętać, że poszczególne rodzaje nierówności oddziałują na siebie nawzajem. Na przykład w sytuacji, gdy niektóre gospodarstwa domowe uzyskują większy dochód niż inne, mają one jednocześnie większe możliwości korzystania z dostępnych dóbr i usług oraz gromadzenia majątku. Dysproporcje w dochodach przyczyniają się też m.in. do powstania lub pogłębienia nierówności szans.

Istnienie nierówności dochodowych jest uważane za immanentną cechę gospodarki rynkowej, w której pierwotny podział dochodów jest wynikiem działania mechanizmu rynkowego, a wyższy dochód stanowi nagrodę za wkład pracy, przedsiębiorczość, doświadczenie, posiadane umiejętności czy zdolność do podejmowania ryzyka [Becker, Becker 2006, s. 91]. Zgodnie z poglądami liberalnych ekonomistów takie nierówności są uzasadnione, gdyż motywują jednostki do działania, sprzyjają szeroko rozumianej efektywności i wzrostowi gospodarczemu. Wielu naukowców dowodzi jednak, że różnice w dochodach wywierają negatywny wpływ na wzrost i rozwój gospodarczy, kanałami transmisji są w tym kontekście: gorszy stan zdrowia części społeczeństwa i niższa jakość kapitału społecznego [Wilkinson, Pickett, 2009], zróżnicowane w poszczególnych grupach społecznych wskaźniki dzietności i niższa akumulacja kapitału ludzkiego [Wocial, 2005] czy niestabilność społeczna i polityczna. Sformułowana lista nie wyczerpuje tematu [Malinowski, 2016], ponadto prowadzone badania mogą w przyszłości ujawniać nowe kanały oddziaływania.

Negatywne skutki nierówności stanowią argument za wdrażaniem instrumentów polityki redystrybucyjnej. Ta z kolei bywa przedmiotem kontrowersji, gdyż ceną za większą równość może być utrata efektywności [Okun, 1975];

ponadto dyskusyjne jest określenie poziomu nierówności, który należy uznać za zbyt wysoki. Akceptowana skala dysproporcji w dochodach mieszkańców wynika ze specyficznego systemu wartości wyznawanych przez dane społeczeństwo i opartej na nim skłonności do tego, by zasady i rezultat procesu podziału dochodu oceniać jako sprawiedliwy lub nie. Dla krajów o tradycjach liberalnych charakterystyczny jest prymat wolności gospodarczej nad równością, natomiast społeczeństwa egalitarne „w imię sprawiedliwości społecznej” w większym stopniu akceptują korektę mechanizmu rynkowego przez państwo [Friedman, 2008, s. 361-362]. Mniej kontrowersji niż walka z nierównościami dochodowymi wywołuje eliminacja ubóstwa i wykluczenia społecznego, które mogą być skutkiem nadmiernych nierówności.

Nierówności dochodowe są efektem nie tylko zróżnicowanego podejścia jednostek do nauki i pracy czy ich predyspozycji, ale stanowią też pochodną złożonych uwarunkowań historycznych, ekonomicznych, politycznych i społeczno-kulturowych, nierzadko specyficznych dla danego kraju. Jednocześnie istnieje grupa przyczyn wymienianych jako „uniwersalne” dla grup państw wykazujących pewne wspólne cechy (np. określony poziom rozwoju). Współcześnie wśród ważnych przyczyn nierówności dochodowych w krajach wysoko rozwiniętych wymienia się: globalizację, postęp technologiczny, deregulację sektora finansowego, erozję instytucji rynku pracy oraz osłabienie progresywności systemów podatkowo-transferowych [Brzeziński, 2017; Tomkiewicz 2017, s. 17-23]. Należy jednak zaakcentować, że pomimo ich wyodrębnienia poszczególne przyczyny nierówności oddziałują na siebie nawzajem. Dla przykładu wynikająca z postępu technologicznego cyfryzacja ułatwia towarzyszące procesowi globalizacji przekraczanie politycznych granic krajów, sprzyja intensyfikacji konkurencji pomiędzy różnymi podmiotami w międzynarodowym wymiarze, a także wzrostowi popularności niestandardowych form zatrudnienia, osłabiając tym samym pozycję instytucji rynku pracy. Ze względu na przenikanie się poszczególnych przyczyn i sprzężenia zwrotne między nimi, choć rozważania koncentrują się wokół wpływu postępu technologicznego na nierówności, abstrahowanie od pozostałych przyczyn nie zawsze jest możliwe i zasadne.

## **11.2. Od maszyny parowej do sztucznej inteligencji – tło badań nierówności dochodowych**

Ludzkość od początku dziejów, chcąc ułatwić sobie codzienne funkcjonowanie, kreowała różnego rodzaju rozwiązania usprawniające. Część wynalazków na tyle zmieniła przyjęty porządek społeczny, że ich zastosowanie zaini-

cjowało rewolucje przemysłowe. Pierwszym z nich była maszyna parowa, dzięki której w drugiej połowie XVIII w. wzrosła wydajność pracy i opłacalność produkcji, a jej szerokie zastosowanie przyczyniło się do rozwoju przemysłu. Wiele osób znalazło zatrudnienie w powstających wówczas fabrykach, tworząc grupę określaną mianem społeczeństwa przemysłowego. Z kolei za umowny symbol rozpoczęcia drugiej rewolucji przemysłowej przyjęto wykorzystanie energii elektrycznej, która – stając się siłą napędową różnych maszyn – w drugiej połowie XIX w. umożliwiła masową produkcję. W tym okresie nastąpiło upowszechnienie produkcji stali, rozwinęło się hutnictwo miedzi i aluminium oraz przemysł chemiczny; pojawiło się także wiele innych wynalazków. Rozwój przemysłu wysokich technologii oraz wykorzystywanie odnawialnych źródeł energii wiążą się z wyodrębnieniem trzeciej rewolucji przemysłowej, która rozpoczęła się w drugiej połowie XX w. Z uwagi na pojawienie się komputera, mikroprocesora, stworzenie sieci internetowej czy opatentowanie technologii druku 3D jest ona nazywana rewolucją cyfrową lub komputerową [Zamorska, 2020; Ratajczak, Woźniak-Jęchorek, 2020]. Proces cyfryzacji stanowi swego rodzaju ogniwo spajające trzecią i czwartą rewolucję oraz jednocześnie przyczynę, dla której wskazanie daty rozpoczęcia czwartej rewolucji (przypadającej orientacyjnie na pierwszą dekadę XXI w.) jest utrudnione. Jest ona bowiem wiązana nie tyle z konkretnymi wynalazkami, ile raczej z intensywnością zachodzących w przedsiębiorstwach przeobrażeń wynikających z rozwoju przemysłu 4.0 – dogłębną cyfryzacją, a następnie dalszą automatyzacją wielu procesów [PARP, 2020]. Choć niektórzy badacze postrzegają postępujące w tym kontekście zmiany jeszcze jako etap rewolucji komputerowej, to inni koncentrują się już na kolejnej (piątej) rewolucji, w okresie której największą rolę ma odegrać przemysł 5.0, sztuczna inteligencja oraz internet rzeczy. Dzięki połączeniu ludzi wraz z urządzeniami w jedną sieć można rozważać wymianę informacji na niespotykaną dotychczas skalę. Oczekuje się, że technologia będzie wspomagać państwa w rozwiązywaniu problemów gospodarczych i demograficznych. Nowej rewolucji przemysłowej powinno towarzyszyć usprawnienie systemów opieki zdrowotnej (np. monitoring pacjentów szpitala za pomocą odpowiednich kamer i czujników) oraz zapobieganie niedoborom siły roboczej występującym na rynku pracy (np. drony optymalizujące procesy dostaw) [Zamorska, 2020]. Ponieważ wykorzystywanie sztucznej inteligencji już ma miejsce, wskazanie granicy pomiędzy czwartą a piątą rewolucją przemysłową jest co najmniej tak trudne, jak w odniesieniu do trzeciej i czwartej rewolucji. Tempo rozpowszechniania się niektórych technologii już obecnie jest na tyle wysokie, że granice kolejnych rewolucji mogą nie być dostrzegane. Niezależnie jednak od „formalnego” przyporządkowania wynalazków do danej rewolucji przemysłowej wywierają one

wpływ na relacje międzyludzkie, styl życia, rynek pracy, a także podział różnych korzyści (w tym majątku i dochodu – uwzględniając dochód z pracy). Tym samym postęp technologiczny i jego wpływ na nierówności stanowi inspirację do prowadzenia badań w dziedzinie ekonomii, którymi zajął się m.in. T. Piketty [2015a; 2015b]. Obserwując znaczny wzrost nierówności w krajach rozwiniętych, podjął on próbę wyjaśnienia przyczyn narastania nierówności płacowych w Stanach Zjednoczonych od lat 70. XX w. Warto jednak najpierw sięgnąć do dorobku badaczy, którzy przed Piketty zwrócili uwagę na związki postępu technologicznego z nierównościami, tym bardziej że do części z nich autor się odwoływał.

Problematyka nierówności nie była w centrum zainteresowań ekonomistów klasycznych, aczkolwiek sformułowana przez A. Smitha, a następnie rozwijana przez D. Ricarda teoria wartości stanowiła inspirację dla K. Marksa. Obserwując postępującą koncentrację kapitału, która pozwalała na wspomnianą rozbudowę fabryk i masową produkcję, a w konsekwencji przyczyniała się do narastającego kontrastu pomiędzy poziomem życia kapitalistów a ubóstwem mas robotniczych, Marks przyczyn tej sytuacji upatrywał w zawłaszczaniu części wartości towaru należnej robotnikom przez kapitalistów. Z teorii wartości wyprowadzał on teorię podziału. Nierówności były postrzegane przez Marksa jako niesprawiedliwe i przepowiadał on upadek kapitalistycznego ustroju wskutek powiększania się klasy robotniczej i zaostrzającej się walki klas [Stankiewicz, 2007; Zagóra-Jonszta, 2014].

W kontekście podjętej w rozdziale tematyki warto nawiązać do teorii krańcowej produktywności J.B. Clarka (koniec XIX w.), który zwrócił uwagę na wysoką produktywność kapitału wzrastającą w wyniku postępu technicznego, mechanizacji czy robotyzacji produkcji. Analogicznie osoby o wysokim poziomie wiedzy i umiejętności mogą być znacznie bardziej produktywne w porównaniu z siłą fizyczną jednego człowieka. Zasadne według Clarka nagradzanie czynników wytwórczych według ich udziału w tworzeniu wartości produktu może stanowić źródło nierówności ekonomicznych [Blaug, 2000, s. 434-435].

Do innych wniosków niż Clark doszedł autor jednej z najsłynniejszych koncepcji dotyczących nierówności – S. Kuznets [1955]. Według niego wzrost nierówności występuje w fazie industrializacji, lecz po pewnym czasie, wraz z rozwojem gospodarczym, następuje stabilizacja i spadek nierówności. Kuznets przyjął, że gospodarka przechodzi transformację z sektora niskoproduktywnego (o niskich nierównościach) do wysokoproduktywnego (charakteryzującego się średnim poziomem nierówności). Dodatkowe założenie, że nierówności pomiędzy sektorami są znacznie większe niż wewnątrz nich, powoduje, że wynikiem tej transformacji jest początkowo duży wzrost nierówności, a kiedy większość



jednostek zasili sektor wysokoproduktywny, obserwuje się redukcję nierówności. W myśl tego źródłem różnic w dochodach jest niski poziom rozwoju gospodarczego, ale towarzyszący wzrostowi gospodarczemu postęp technologiczny z czasem prowadzi do ograniczenia nierówności. Swoje rozważania Kuznets oparł na krzywej ilustrującej relację między nierównościami i wzrostem gospodarczym, przypominającej odwróconą literę *U*.

Choć XX w. rzeczywiście przyniósł dużo pozytywnych zmian w zakresie rozkładu kapitału oraz dochodu, trend ten, trwający od końca I wojny światowej, odwrócił się w 70. i 80. latach XX w. [Piketty, 2015a]. Jako przyczynę tej zmiany Piketty wskazał m.in. „wyścig pomiędzy edukacją i technologią” [Piketty, 2015b, s. 373]. Pod tym pojęciem należy rozumieć rosnące zapotrzebowanie na wysoko wykwalifikowanych i jednocześnie produktywnych pracowników oraz wzrost premii płacowej (w ich przypadku) przy jednoczesnym spadku popytu na niskowykwalifikowaną siłę roboczą. W tym kontekście Piketty zwraca uwagę na znaczenie tworzenia równych szans dostępu do wykształcenia [Piketty, 2015b, s. 373-377]. Podobnie wypowiada się R. Solow [2017], sugerując, że zrównanie dystrybucji kapitału ludzkiego poprzez poprawę umiejętności czytania i pisanie oraz rozwój zdolności matematycznych i poznawczych to najskuteczniejszy sposób na ograniczenie nierówności. Jednocześnie nie jest to sposób idealny, zatem trudno oczekiwać, że pozwoli on rozwiązać problem ciągle trwającego „wyścigu”.

### **11.3. Czwarta i piąta rewolucja przemysłowa a problematyka nierówności dochodowych – obecne i potencjalne kierunki badań**

Przyszłe kierunki badań w obszarze nierówności dochodowych oraz ich związku z postępem technologicznym – podobnie jak w całej ekonomii i innych naukach – będą dyktowane tym, co przyniesie rzeczywistość. Punkt wyjścia pewnych przewidywań mogą jednak stanowić dotychczasowe doświadczenia związane z procesami towarzyszącymi czwartej i piątej rewolucji, czyli przede wszystkim wpływem cyfryzacji, automatyzacji oraz odgrywanej coraz większą rolę – sztucznej inteligencji.

W kontekście digitalizacji jednym z nadal eksplorowanych tematów jest wykluczenie cyfrowe dotyczące osoby lub grupy, które – ze względu na brak umiejętności, chęci nauki i/lub brak dostępu do komputera i internetu – nie korzystają z nowoczesnych technologii. Zjawisko to prowadzi do nierówności dochodowych w konsekwencji utrwalania się przewagi (w tym pozycji na rynku

pracy i wyższych dochodów) grup korzystających z ICT nad wykluczonymi. Wydaje się, że w kontekście badań nad tym zjawiskiem i dążenia do eliminacji wykluczenia punkt ciężkości będzie się w przyszłości przesunął w stronę sposobów na kształtowanie umiejętności cyfrowych, motywacji do nauki i stwarzania równych szans, w krajach rozwiniętych sam dostęp do internetu stał się bowiem niemal powszechny. W krajach rozwijających się problematyczny może być zarówno utrudniony dostęp do sprzętu, oprogramowania i internetu, jak i niedostateczne umiejętności korzystania z nich, niemniej jednak włączenie cyfrowe w tych państwach odbywa się również za pomocą smartfonów. Choć trudno uznać je za doskonałe substytuty komputerów, to wspomagają one ów proces [Tusińska, 2021]. Tym samym również w odniesieniu do krajów rozwijających się większe znaczenie będzie miało budowanie kapitału ludzkiego.

Cyfryzacja prowadzi do powstania nowych segmentów gospodarki i oddziałuje na rynek pracy, przyczyniając się do wzrostu popularności tzw. nowoczesnych form pracy. Jedną z nich polega na koordynowaniu działań wielu niezależnych (samozatrudnionych lub o nieokreślonym statusie), działających oddzielnie usługodawców ze zgłaszanym popytem na daną usługę (świadczoną online lub offline), za pośrednictwem stworzonej do tego celu platformy cyfrowej [Ostoj, 2019, s. 241]. Brak ochrony usługodawców przez stosowne przepisy prawa pracy (w tym gwarancję płacy minimalnej), nieciągłość zleceń czy znaczna nadpodaż usług wywierają presję na spadek ich cen [Ostoj, 2022]. Z tej przyczyny pracownicy platform osiągają najczęściej niższy dochód niż w sytuacji, gdyby świadczyli usługi bez ich pośrednictwa. Obserwuje się zatem, iż postęp technologiczny, sprzyjając elastyczności rynku pracy i zmniejszającej się ochronie socjalnej pracowników, zwiększa ryzyko wykonywania niskopłatnego zajęcia, a w konsekwencji – wzrost nierówności dochodowych, a nawet ubóstwa; stąd czasem w odniesieniu do nowych form pracy, w tym pracy platformowej, mowa o cybertariacie [Huws, 2014]. Ze względu na aktualność problematyki, jak również trwające w wielu krajach dyskusje na temat uregulowania tego segmentu gospodarki, kierunki badań z dużym prawdopodobieństwem będą obejmowały tematykę z tym związaną.

Kolejnym obszarem, który należy rozważyć w kontekście jego oddziaływania na podział dochodu w nadchodzących latach, są konsekwencje automatyzacji i zastosowania sztucznej inteligencji. Procesy te przynoszą korzyści m.in. w postaci większej efektywności i uwolnienia ludzi od rutynowych zadań, natomiast negatywnym skutkiem jest likwidacja stanowisk pracy w miejscach, gdzie pracowników z łatwością można zamienić na maszyny, lub zmiana charakteru pracy [Autor, 2022; Rogalewski, 2020]. Obserwowany wpływ – zarówno ten pozytywny, jak i negatywny – jest zależny od branży oraz poziomu rozwoju

gospodarczego kraju. Badania MFW [2017] obejmujące okres 1990-2015 dotyczące negatywnych skutków pracooszczędnego postępu technologicznego wykazały, że najmniej podatne na proces automatyzacji są branże związane z rolnictwem, strażą pożarną i nauczaniem małych dzieci. Bardziej predysponowane do tego są czynności typu praca kasjerów i operatorów maszyn. Należy się jednak spodziewać, że wraz z postępowaniem technologicznym lista „narażonych” i „bezpiecznych” branż może się zmieniać (np. już wspomina się o zastępowaniu kierowców przez samosterujące ciężarówki czy obsługi hotelowej przez specjalne roboty). Ponadto skutki postępu technologicznego, w tym te negatywne, są bardziej odczuwalne w krajach rozwiniętych (takich jak Stany Zjednoczone, Wielka Brytania i Francja). Według wspomnianych wyników badań [MFW, 2017] automatyzacja już we wskazanym wyżej okresie przyczyniła się do sytuacji, w których średnio wykwalifikowani pracownicy byli zmuszeni zaakceptować zajęcia o niższych płacach. Jednocześnie pracownicy otrzymywali coraz mniejszą część dochodu narodowego w formie wynagrodzeń za pracę (i świadczeń), a coraz większa część efektów wzrostu wydajności pracy koncentrowała się w rękach właścicieli kapitału. O tym pisał również Piketty. Kraje wschodzące są obecnie w mniejszym stopniu narażone na skutki automatyzacji w postaci wykorzystywania technologii kosztem miejsc pracy, zakładając jednak dalszy postęp, omawiane procesy będą prawdopodobnie obejmowały kolejne kraje.

Wpływ postępu technologicznego na kraje wysoko rozwinięte i rozwijające się oraz poziom nierówności dochodowych w tych gospodarkach (a tym samym obszar badań) będzie również zależał od tego, jakiego rodzaju technologie będą się rozwijać i znajdą zastosowanie w biznesie. Prognozowanie tego okazuje się zbyt dużym wyzwaniem – nawet dla ekspertów. Dla przykładu analitycy Bank of America [2021], którzy opublikowali listę 14 innowacyjnych technologii z potencjałem, sami zakwestionowali przydatność swojego zestawienia. Jako uzasadnienie takiej deklaracji podają niemożliwe do przewidzenia tempo rozpowszechniania się niektórych technologii, które nierzadko wyprzedza prognozy (sytuacja ta dotyczyła np. smartfonów i odnawialnej energii). Do podobnych wniosków na temat przydatności prognoz w tym obszarze może prowadzić fakt, że z opublikowanej dwa lata wcześniej listy w uaktualnionym zestawieniu powtórzyła się tylko jedna technologia z potencjałem (6G). Ci sami analitycy pozostają jednak zgodni, że aktualny potencjał tworzenia, gromadzenia i przetwarzania danych, wzrost mocy obliczeniowych i postęp w dziedzinie sztucznej inteligencji świadczą o tym, że ludzkość znajduje się u progu kolejnej rewolucji przemysłowej. Można zatem oczekiwać, iż – niezależnie od tego, czy początek rewolucji zostanie dostrzeżony – towarzyszące jej procesy i skutki, w tym wpływ na nierówności dochodowe, będą obiektem badań naukowych.

## Podsumowanie

Postęp technologiczny, niezależnie od tego, czy związane z nim odkrycia mają rewolucyjny charakter, inicjuje zmiany o zasadniczym dla ludzkiego życia znaczeniu, a te z kolei nie pozostają bez wpływu na zjawiska i procesy zachodzące w życiu społecznym i gospodarczym – w tym nierówności dochodowe. Aktualnie nierówności stanowią jeden z najważniejszych problemów społeczno-gospodarczych, w związku z tym poszukuje się ich przyczyn, zwracając w tym kontekście uwagę na rolę postępu technologicznego. Jego wkładu we wzrost nierówności dochodowych upatruje się m.in. w oddziaływaniu komputeryzacji i automatyzacji na rynek pracy i poszczególne branże. Procesy te podnoszą popyt na najbardziej wykwalifikowaną siłę roboczą w większym stopniu niż na nisko wykwalifikowaną i niewykwalifikowaną. Podnosi to premię płacową dla kwalifikacji i wykształcenia, o ile podaż wykwalifikowanej siły roboczej nie rośnie wystarczająco szybko. Jednocześnie spada udział dochodów z pracy w dochodzie narodowym. Fakt, że równoległe postępy technologiczne prowadzi do powstawania nowych zawodów oraz nowych segmentów gospodarki, nie neutralizuje wyżej opisanych tendencji. Jeśli przyjmie się założenie, że pożądane jest ograniczanie skali nierówności dochodowych lub przynajmniej spowolnienie ich wzrostu, wyzwaniem w nadchodzących latach będzie tworzenie takich warunków rozwoju nowych technologii, by mogła z nich korzystać, zarówno w codziennym życiu, jak i na rynku pracy, jak największa część społeczeństwa. Badania naukowe będą się prawdopodobnie koncentrowały wokół problematyki cyfryzacji, automatyzacji i sztucznej inteligencji, gdzie szczególną uwagę powinno się zwrócić na kwestie włączenia cyfrowego, rozwoju kapitału ludzkiego, podnoszenia kompetencji i kwalifikacji siły roboczej.

## Literatura

Autor D. (2022), *Will Automation Take Away All Our Jobs?* [https://www.ted.com/talks/david\\_autor\\_will\\_automation\\_take\\_away\\_all\\_our\\_jobs/transcript?language=ml](https://www.ted.com/talks/david_autor_will_automation_take_away_all_our_jobs/transcript?language=ml) (dostęp: 5.01.2023).

Bank of America (2021), *Moonshots: Tech that Could Change the World*, <https://www.privatebank.bankofamerica.com/articles/moonshot-technologies.html> (dostęp: 5.01.2023).

Becker G.S., Becker G.N. (2006), *Ekonomia życia*, Helion, Gliwice.

Blaug M. (2000), *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, WN PWN, Warszawa.

- Brzeziński M. (2017), *Nierówności dochodowe i majątkowe w Europie – fakty, przyczyny, konsekwencje*, [http://coin.wne.uw.edu.pl/mbrzezinski/research/artyku%C5%82\\_nierownosci\\_PAN](http://coin.wne.uw.edu.pl/mbrzezinski/research/artyku%C5%82_nierownosci_PAN) (dostęp: 15.10.2022).
- Friedman M. (2008), *Kapitalizm i wolność*, Helion, Gliwice.
- Huws U. (2014), *Labor in the Global Digital Economy: The Cybertariat Comes of Age*, Monthly Review Press, New York.
- Kuznets S. (1955), *Economic Growth and Income Inequality*, “American Economic Review”, 45 (March), s. 1-28.
- Malinowski G.M. (2016), *Nierówności i wzrost gospodarczy. Sojusznicy czy wrogowie*, WN PWN, Warszawa.
- MFW (2017), World Economic Outlook, April 2017: Gaining Momentum? <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/04/04/world-economic-outlook-april-2017> (dostęp: 15.10.2022).
- Okun A.M. (1975), *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*, Brookings Institution, Washington DC.
- Ostoj I. (2019). *Rozwój gig economy jako wyzwanie dla sfery regulacji rynku pracy*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. CX, s. 239-252.
- Ostoj I. (2022), *Innowacyjny model biznesowy cyfrowych platform usług pracy i jego popularność na świecie* [w:] I. Ostoj, M. Tusińska (red.), *Systemowe uwarunkowania innowacji w gospodarce*, Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice, s. 89-101.
- PARP (2020), *Czwarta rewolucja przemysłowa i jej wpływ na rynek pracy. Raport tematyczny*, Seria: Monitoring rynku pracy.
- Piketty T. (2015a), *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Piketty T. (2015b), *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Ratajczak M., Woźniak-Jęchorek B. (2020), *Rewolucje przemysłowe i ich wpływ na rozwój ekonomii*, „Studia BAS”, nr 3(63), s. 25-41.
- Rogalewski A. (2020), *Cyfryzacja i praca platformowa. Informator dla pracowników*, Friedrich-Ebert-Stiftung, Warszawa.
- Solow R. (2017), *Improving the Measurement and Understanding of Economic Inequality in the United States*, <https://equitablegrowth.org/improving-the-measurement-and-understanding-of-economic-inequality-in-the-united-states/> (dostęp: 20.12.2022).
- Stankiewicz W. (2007), *Historia myśli ekonomicznej*, WN PWN, Warszawa.
- Tomkiewicz J. (2017), *Dynamika i struktura dochodów w warunkach globalizacji*, WN PWN, Warszawa.
- Tusińska M. (2021), *The Digital Gender Divide. A Focus on Inclusion through Mobile Phone Use in India*, “Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 67 (3/2021), s. 16-29.
- Wilkinson R., Pickett K. (2009), *The Spirit Level. Why Greater Equality Makes Societies Stronger*, Bloomsbury Press, New York.

- Wocial M. (2005), *Nierówności społeczne i wzrost gospodarczy. Krótki przegląd teorii i badań empirycznych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 6, s. 157-172.
- Zagóra-Jonszta U. (2014), *Rozważania wokół wartości – od Marksa do czasów współczesnych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 176, s. 13-21.
- Zamorska K. (2020), *Pięć rewolucji przemysłowych – przyczyny, przebieg i skutki (ujęcie historyczno-analityczne)*, „Studia BAS”, nr 3(63), s. 7-23.

# Rozdział 12

## Jan Zieleniewski jako zarządca w pszczyńskich Dobrach i Zakładach Przemysłowych

*Alojzy Czech*

### Wprowadzenie

Badanie systemów gospodarczych można prowadzić z wielu punktów widzenia, w różnych przedziałach czasowych, jak też w zróżnicowanej skali ujęć. Może to być analiza w czasie aktualnym, jak też rekonstrukcja przeszłych dokonań, może być w skali makroekonomicznej albo dotyczyć danego podmiotu w konkretnym uwarunkowaniu. System gospodarczy jest wszak pojęciem pojemnym. Nie wnikając w niuanse definicyjne i biorąc pod uwagę wyjątkową okoliczność uczenia pochodzącego z ziemi pszczyńskiej Jubilata, w niniejszym rozdziale zostaną przypomniane dzieje Dóbr i Zakładów Przemysłowych księcia von Pless w okresie międzywojennym ze szczególnym uwzględnieniem ich restrukturyzacji, która miała miejsce w latach 1934-1939, obejmującej nie tylko ich sanację, ale także polonizację. Choć to stosunkowo odległe czasy, to jednak kwestie te dotąd nie zostały należycie zbadane i przedstawione, a posiadają znaczenie zarówno dla regionu, który można nazwać „małą ojczyzną”, uczelni, której pracownicy byli w tym przedsięwzięciu obecni, jak i przede wszystkim postaci w tym zamierzeniu głównej, znanego po wojnie profesora Jana Zieleniewskiego (1901-1973), z którego podręczników organizacji i zarządzania [Zieleniewski, 1964; Zieleniewski, 1969] uczyło się całe pokolenie słuchaczy uczelni ekonomicznych i wydziałów technicznych lat 60. i 70. ubiegłego stulecia. Nieznana pozostawała okoliczność, iż autor ten wiedzę zarządczą zdobywał właśnie m.in. w przekształcaniu tego nietypowego przedsięwzięcia od fideikomisu zaczynając, a na nowoczesnych formułach spółek akcyjnych kończąc. Niniejszy rozdział, będący rekonstrukcją i opisem analitycznym tego zjawiska, powstał w oparciu o kwerendę archiwalną oraz nieliczną literaturę przedmiotową z tego zakresu. Stanowi uzupełnienie zarówno historii gospodarczej regionu, jak i dziejów nauki polskiej.

## 12.1. Dobra i Zakłady ks. Pszczyńskiego w latach międzywojennych

Była to niezwykła – patrząc z dzisiejszego punktu widzenia – całość majątkowa, zarówno w wymiarze własnościowym, jak i gospodarczo-organizacyjnym, rodem jakby jeszcze z poprzedniej epoki. W granicach państwa polskiego podmiot ten znalazł się w 1922 r.

Właścicielami Dóbr i Zakładów Przemysłowych byli Hochbergowie, znany ród śląski, wywodzący się – jak sami twierdzili – z Piastów Świdnicko-Jaworskich, posiadający majątek rodziny w Książu (Fürstenstein) pod Wałbrzychem. W posiadanie Wolnego Stanowego Państwa Pszczyńskiego weszli w 1846 r. tytułem dziedziczenia po bezpotomnie zmarłym Ludwiku, księciu Anhalt z linii Koethen. Głowa rodu Herzog, Hans Heinrich X, już w 1850 r. otrzymał dziedziczny tytuł księcia pszczyńskiego (Fürst von Pless). Majątek następcy Hansa Heinricha XI, wielkiego łowczego Rzeszy, stanowiły dwa fideikomisy (Książ i Pszczyna), majątki alodialne oraz około 130 mln marek gotówki [Jedynak, Kiereś, 2006, s. 31]. Była to jedna z największych fortun nie tylko na Śląsku, ale i w całych Niemczech. Wszystko to przekazał synowi Hansowi Heinrichowi XV [Polak, 2007, s. 196-225], który od przejęcia dóbr w 1906 r. wydawał ponad stan, uruchamiając nadmierne programy inwestycyjne, m.in. rozbudowę pałacu w Książu, jak też tracąc ogromne kwoty na niezliczone podróże i inne uciechy życia dworskiego.

W okresie międzywojennym, odkąd górnośląski majątek von Plessów znalazł się w granicach Polski, narastał deficyt w gospodarowaniu, m.in. z powodu braku nadzoru właścicielskiego, skrajnie wysokich apanaży kadry zarządzającej, zakupów bez uzasadnienia, jak również pojawiły się zaległości podatkowe od reformy walutowej premiera Władysława Grabskiego poczynając. Nałożono kwotę 11 700 tys. zł obejmującą podatek od majątku i daninę leśną [Polak, 2007, s. 215], co stanowiło 13% wartości całego kompleksu. W Pszczynie uważano, iż obciążenia podatkowe były niesprawiedliwe, więc ich nie regulowano. Powodem była odmienna interpretacja zapisów Konwencji Genewskiej wprowadzonej w 1922 r. dla górnośląskiego obszaru plebiscytowego w celu uregulowania spraw niemiecko-polskich [Korowicz, 1937; Olszewicz, 1938, s. 372-375]. Hans Heinrich XVII, najstarszy syn Hansa Heinricha XV, pełnomocnik zarządzający majątkiem pszczyńskim od 1925 r., także przywódca mniejszości niemieckiej, a w latach 1929-1934 prezes *Volksbundu*, najsilniejszego związku niemieckiego na Górnym Śląsku, prywatnie doktor nauk politycznych (dyplom uzyskany w Monachium, po studiach prawno-ekonomicznych w Berlinie i Erlangen) [Borkowy, 2019, s. 352 i 387; Polak, 2022, s. 397], uważał, że Konwencja Ge-



newska zezwala na niepłacenie podatków, przynajmniej w takiej wysokości. Wnoszone były skargi. Jako że strona przeciwna nie podzielała tego poglądu, doszło do procesów na forum międzynarodowym, w Międzynarodowej Komisji Rozjemczej w Bytomiu, przed Trybunałem Sprawiedliwości w Hadze, a także w Najwyższym Sądzie Administracyjnym w Warszawie. Do sporu włączył się także rząd niemiecki, wspierając wierzycieli skupionych w tzw. Pless-Gremium [Polak, 2007, s. 222]. Rozprawy toczyły się od 1930 r., ale rozstrzygnięcie nie zapadało, zaś zaległości narastały. Strona polska postanowiła je wyegzekwować, podejrzewając, że prowadzona jest gra na zwłokę.

Z dzisiejszego punktu widzenia można by rzec, że całość majątku księcia von Pless była zdumiewającym, choć wcale nie odosobnionym tworem<sup>17</sup>. W sensie formy organizacyjno-prawnej przeniesiona jakby z epoki feudalnej (fideikomis), posiadała ułożoną w piony strukturę konglomeratową. Majątek bowiem składał się z kopalń [*Die Steinkohlen...*, 1929]: Murcki; Szyby Böerra/Boże Dary; Aleksander, Brada i Książątka połączone w 1938 r. w Bolesław Śmiały; Szyby Piastowe (Łędziny) i Fürstengrube/Książę (Wesoła); zakładów ubocznych, jak udziały w elektrowni (nowoczesne Zakłady Elektro S.A. w Łaziskach Górnych będące największą elektrownią w Polsce), elektrowni okręgowej w Ligocie, fabryk chemicznych i metalowych (Oswag S.A. w Wyrach, Fabryka Karbidu i Huta Stali Utwardzanych w Łaziskach – jako udziałowiec), brykietowni (Dziedzice – nieczynna od 1934 r.), cegielni (Ligota, Czulów, Wesoła), kamieniołomów (Kosztowy, Żwaków), tartaków (w Murkach, Kobiórze i Podlesiu) oraz dwóch wielkich zakładów browarnianych (Browar Książęcy i Browar Obywatelski w Tychach). Były gospodarstwa leśne i majątki ziemskie<sup>18</sup>, stawy, nieruchomości administracyjne i socjalne. Ogółem było 67 podmiotów gospodarczych zatrudniających łącznie 12 300 pracowników [Polak, 2007, s. 211]. Do tego dochodziły udziały w spółkach krajowych i zagranicznych tworzących skomplikowaną sieć powiązań handlowo-finansowych. Na czele tej całości stał dyrektor generalny dr Leopold Nasse (1870-1945) z Bonn, urzędujący w okazałej willi „Paleja” w Schaddlitz/Siedlicach (dziś Pszczyna), zarządzający w spo-

<sup>17</sup> W owym czasie taka struktura łącząca własność ziemską z czynnikami industrialnymi była spotykana, choćby Zarząd Dóbr i Zakładów Przemysłowych Jana hr. Larisch-Mönnicha w Karwinie, na który składało się 5 kopalń, 1 elektrownia, 1 koksownia, 1 zakład chemiczny oraz zdroj i wyrób soli Darków, by wymienić najbliższy. Odpowiednikiem fideikomisu były na ziemiach polskich ordynacje.

<sup>18</sup> Majątki rolne były zorganizowane w tzw. ekonomie (Kępa-Luisenhof wraz ze stadniną, Kryry, Mizerów, Rudołtówice i Tychy) oraz dobra dzierżawne, jak Adelhoitshof (w Studzionce) wraz z Marienhof (Wisła Mała), Bijasowice, Góra z Zawadką, Krzyżowice, Dolna Borynia, Siedlice, Śmitłowice, Suszec, Urbanowice z Jaroszowcem, Wiry i Wisła Wielka [Archiwum Państwowe w Katowicach, sygn. VIII-784]. Ekonomie były bezpośrednio zarządzane w imieniu właściciela, majątki pozostałe szły w pacht i rozliczano się rocznie. Ich ilość i proporcje z roku na rok mogły się zmieniać.

sób mało ingerujący całością dóbr książęcych w latach 1905-1931 i reprezentujący interesy księcia w sprawach gospodarczych. Cztery piony konglomeratu stanowiły: gospodarka rolna wraz z hodowlą (na czele której stał Gotthein?), leśnictwo z *oberforstmeisterem* Meyerem, browarnictwo (dyrektor Hans Piffko, ale renoma tyskiego piwa i rozbudowa browaru wiązała się z Maxem Gautzschem, poprzednim dyrektorem w latach 1907-1932) [Kaczmarek, red., 2004, s. 117] oraz kopalnie i powiązane z nimi zakłady będące w gestii generalnego dyrektora inż. Arweda Pistoriusa<sup>19</sup> z okazałą centralą w Katowicach<sup>20</sup>. Niedługo przed ustanowieniem komisarycznego zarządu został zastąpiony przez dr. Arnolda Röntza, pozytywnie nastawionego do szukania rozwiązania dla trudnej sytuacji gospodarczej pszczyńskich kopalń. Wszystkie części składowe/piony miały oddzielne dyrekcje oraz rozbudowane administracje. Zadłużenie wobec Skarbu Państwa ogółem Dóbr pszczyńskich wzrastało i w 1929 r. sięgało 32 mln zł [Polak, 2007, s. 217].

## 12.2. Zarząd przymusowy nad Dobrami i Zakładami ks. Pszczyńskiego

Ustanowiony sądownie w dniu 13 września 1934 r. zarząd przymusowy objął 15 września 1934 r. inż. Bronisław Kowalski i na czele poszczególnych Dyrekcji postawił swoich ludzi: Główniej (którą kierował inż. dypl. Zbislaw Röhr) oraz Kopalń (inż. Władysław Biernacki) – obydwie mieściły się w Katowicach. Pełnomocnikiem ds. gospodarki rolnej i leśnej został mjr Mieczysław Paluch. W jego imieniu tę pierwszą nadzorował Stefan Panieński, dyrektor Śląskiej Izby Rolniczej, któremu podlegały także m.in. tartaki w Kobiórze i Murckach, drugą – Stanisław Cenkiem pracujący w Dobrach Leśnych ks. Donnersmarck w Świerklańcu. Z rekomendacji majora Palucha dyrektorem pszczyńskich Lasów został w miejsce zbiegłego Meyera mianowany Włodzimierz Zachert – inspektor lasów dóbr radziwiłłowskich Ordynacji Ołyckiej [Cenkier, 1977, s. 199]. Obydwie dyrekcje Dóbr Ziemijskich i Lasów miały siedzibę w Pszczyźnie (pierwsza z nich

<sup>19</sup> Arwed Pistorius (1865-1945) ur. w Halle, absolwent Bergakademie w Freibergu, praktykował w skarbowych kopalniach rud żelaza w Saksonii, potem przeszedł do kopalń węgla, zdobywając kolejne uprawnienia górnicze. Był generalnym zarządcą w Salgotarian Bergbau AG, by w początkach XX w. trafić jako dyrektor górniczy do kopalń ks. von Pless w Wałbrzychu, skąd został przeniesiony do kopalń górnośląskich z dyrekcją w Katowicach. Członek licznych rad nadzorczych i wielu towarzystw, w tym Knappschaftsverein dla kopalń pszczyńskich. Doktor h.c. Wyższej Szkoły Technicznej we Wrocławiu. Przewodniczący Deutschnationale Volkspartei dla Górnego Śląska. Zasiadał w radzie miejskiej Katowic [*Deutscher Wirtschaftsführer*, 1929, tom 1713]. O jego antypolskiej postawie i działalności politycznej zob. Polak [1980, s. 664 i n.].

<sup>20</sup> Dyrektorów górniczych wyższych rang w dobrach pszczyńskich końca lat 20. XX w. wymienia *Polski Przemysł i Handel* (Lwów, 1930, s. 7).

połączona z folwarkiem na Kępie). Dyрекję Browarów zlokalizowaną w Ty-chach przejął inż. Adam Ehrenberg, przeniesiony z Browaru w Cieszynie [Archiwum PAN w Warszawie, nr 334/0, sygn. III-221; Archiwum Państwowe w Katowicach, sygn. XIV, XV teczki liczne]. Nie wyczerpywało to całej dzia-łalności księżęcej. Pozostały do prowadzenia nieobjęte zarządem przymusowym sprawy przywilejów górniczych, zezwoleń łowieckich, udziałów w obcych spół-kach, toczone procesy, zaległości, sprawy rodzinne czy prowadzenie szpitala Joannitów w Pszczynie. W tym celu powstał Zarząd Pełnomocnika Księcia Han-sa Henryka XV Hochberga, działający od 1934 r., na czele którego stanął – zgodnie z prawem majoratu – najstarszy syn Hans Heinrich XVII.

Inżynier Bronisław Kowalski był zarządcą przez 1,5 roku, spolonizował kie-rownictwo, zwalniając wielu urzędników narodowości niemieckiej. Warto przy okazji nadmienić, iż nie można tego było zrobić wprost. W zamówionej opinii prawnej z dnia 28 września 1934 r. prof. Maurycy Allerhand (UJK), określając zadania i uprawnienia zarządu komisarycznego, sprzeciwiał się zwalnianiu pra-cowników dłużnika ze względów narodowościowych [Archiwum Państwowe w Katowicach, XIV-3, s. 7]. Obowiązkiem zarządcy przymusowego było prawid-łowe prowadzenie zarządu będącego następstwem nadzoru sądowego. W szcze-gółności polegało to na ściąganiu pożytków i dochodów, ich spieniężaniu, by za-spokoić wierzytelności, oraz uzdrowieniu gospodarki majątkiem. Od początku postawiono na politykę pozbywania się zbyt kosztownych pracowników. Tak się złożyło, że pracownicy wysoko wynagradzani byli orientacji proniemieckiej. Za-częli rezygnować z posad, m.in. poprzez przechodzenie w stan spoczynku i opu-szczanie kraju. Pozostawało to w zgodzie z ustawodawstwem i przynosiło szybkie oszczędności. Kadra urzędnicza z chwilą ustanowienia zarządu przymusowego w 1934 r. liczyła 661 osób, z chwilą jego zakończenia w 1938 r. – 447, w tym 58 pracowników odpowiadających ustawie o zatrudnianiu tzw. niepodległościow-ców [*Sprawozdanie końcowe...*, 1939, s. 12]. Byli to głównie uczestnicy powstań śląskich. By opanować całość sytuacji w zakresie kosztów, inż. Kowalski wpro-wadził obowiązek comiesięcznego planowania wydatków i sprawozdawczości, co dało efekty na dłuższą metę.

Po pierwszym roku zarządu przymusowego zrównoważone zostały finanse, uzyskując dodatni wynik finansowy. Zresztą w roku poprzedzającym ów zarząd (1933) wynik ten łącznie sięgał 1 563 tys. zł (ustalony po przeliczeniu w katego-riach księgowości prowadzonej przez zarządcę i nieobjętego należnej kwoty podatkowej) zysku, jednakże zakłady pszczyńskie cierpiały na brak kapitału obrotowego. Wynegocjowano u wierzycieli zaliczki na kwotę około 1 mln zł, w okresie 1934-1935 na zasilenie kapitału obrotowego. Osiągnięty wynik 3 714 tys. zł w 1936 r. (uwzględniający przypadające na ten okres zobowiąza-

nia) potwierdzał słuszność przyjętej strategii. Jednakże główny zarządca inż. Kowalski został przeniesiony do zarządu przymusowego Wspólnoty Interesów Górniczo-Hutniczych, gdzie jego doświadczenie zostało podobnie spożytkowane, tylko na większą skalę. Zabrał ze sobą inżynierów Röhra z dyrekcji ogólnej i Biernackiego z pionu górniczego. Zasadniczym jednak problemem było zadłużenie wobec głównego wierzyciela – Skarbu Państwa.

### **12.3. Zarząd przymusowy pod kierunkiem Jana Zieleniewskiego**

Na opuszczone stanowiska został mianowany z dniem 1 stycznia 1936 r. dr Jan Zieleniewski [Czech, 2017, s. 23-31] przeniesiony z zarządu Wspólnoty Interesów z zadaniem doprowadzenia przedsięwzięcia w Dobrach i Zakładach Przemysłowych do końca<sup>21</sup>. W miejsce inżynierów, którzy odeszli z Kowalskim, przyjął Stanisława Kudlickiego na szefa Dyrekcji Głównej oraz dr. inż. Józefa Tuchołkę do Dyrekcji Kopalń. Pierwszy był znanym działaczem antyniemiecko nastawionego Polskiego Związku Zachodniego<sup>22</sup>, drugi całe życie był związany z górnictwem, udzielając się w sekcji górniczej INOiK, po wojnie w TNOiK<sup>23</sup>. Obydwaj zostali jego pełnomocnikami. Do wyłącznej kompetencji Zieleniewskiego jako zarządcy należały m.in.: (i) sprawy ogólnej i organizacyjnej polityki gospodarczej, (ii) stosunki z sądem egzekucyjnym, (iii) ugoda wierzycieli z dłużnikiem, (iv) polityka sprzedaży, udzielania i zaciągania kredytów, (v) wydatki inwestycyjne, (vi) zawieranie i rozwiązywanie umów o pracę pracowników umysłowych, (vii) odszkodowania, (viii) przydział mieszkań, (ix) dobrowolne świadczenia na rzecz osób lub stowarzyszeń, (x) inne zastrzeżone<sup>24</sup>. Był to kompletny zakres obowiązków i poważne wyzwanie.

<sup>21</sup> Protokół zdawczo-odbiorczy został sporządzony na dzień 30.04/1.05.1936 [Archiwum Państwowe w Katowicach, sygn. XIV-10].

<sup>22</sup> Stanisław Kudlicki (1900-po 1977), ur. w Grabowie koło Ostrzeszowa, ukończył Gimnazjum w Śremie. Uczestnik Powstania Wielkopolskiego oraz III Powstania Śląskiego. Słuchacz i absolwent sekcji ekonomicznej Wydziału Prawno-Ekonomicznego UP (1924). Publicysta i działacz Polskiego Związku Zachodniego – dyrektor naczelny w latach 1934-1936 [Łoza, 1938]. W czasie wojny aktywny w ośrodku w Londynie; działał na rzecz przyłączenia Śląska Opolskiego do Polski. Publicysta prasy emigracyjnej.

<sup>23</sup> Józef Tuchołka (1887-1985), ur. w powiecie Września; doktor nauk technicznych, inżynier górnik. Po studiach we Freibergu oraz Berlinie-Charlottenburgu, gdzie się doktoryzował. Od 1920 r. pracował w kopalniach śląskich „Szombierki”, pole wschodnie kop. „Król”, „Huta Laura”, „Anna”. Przed przejściem do zarządu przymusowego – dyrektor Rybnickiego Gwarectwa Węglowego. W czasie okupacji wysiedlony do GG z nabytego majątku Mielęcina. Aresztowany w Krakowie, dwa lata spędził w więzieniu Montelupich. Po wojnie dyrektor Zjednoczenia Przemysłu Węglowego w Gliwicach, od 1950 dyrektor Departamentu Inwestycji w Ministerstwie Górnictwa. Równoległe do emerytury prowadził wykłady organizacji gospodarki materiałowej na AGH. Działacz Oddziału Śląskiego TNOiK.

<sup>24</sup> Regulamin Zarządu Przymusowego Dóbr i Zakładów Przemysłowych księcia von Pless [Archiwum Państwowe w Katowicach, sygn. XIV-4].

Program sanacji był więc kontynuowany, przy czym problemem naczelnym stało się uregulowanie relacji z głównym wierzycielem – Skarbem Państwa. Pomocą była zmiana nastawienia w rodzinie głównego właściciela. W 1936 r. powrócił na stałe do Pszczyny Hans Heinrich XV wraz z synem Aleksandrem. W dniu 5 sierpnia 1936 r. złożył wizytę wojewodzie śląskiemu Michałowi Grażyńskiemu w sprawie ugody, określaną jako „Canosę księcia von Pless” [Polak, 2007, s. 221]. Odebrał pełnomocnictwo Hansowi Heinrichowi XVII, który przeniósł się do Książa, a w 1939 r. do Londynu, przekazując je Aleksandrowi nastawionemu koncyliacyjnie w stosunku do państwa polskiego. Ten wycofał skargi przeciw państwu polskiemu złożone w Radzie Ligi Narodów (podatki jako sposób dyskryminacji mniejszości) i w Międzynarodowej Komisji Rozjemczej w Bytomiu (w sprawie utraty przywileju górniczego z 1824 r.), także Najwyższemu Trybunałowi Administracyjnemu w Warszawie (o niesprawiedliwe traktowanie), otwierając drogę do porozumienia i znalezienia finalnego rozwiązania. Ze strony Pszczyny wyszła zgoda na rozwiązanie fideikomisu [Ustawa w sprawie zniesienia fideikomisu, 1937], co otwarło drogę do rozmów o likwidacji zadłużenia podatkowego.

Z chwilą ustanowienia zarządu przymusowego dług wobec Skarbu Państwa na dobrach pszczyńskich za lata 1927-1932 sięgał kwoty 12 751 tys. zł plus odsetki. Było jasne, iż z samej sanacji gospodarczej nie zostanie spłacony. Z kwoty ogółem nadwyżki wygospodarowanej za lata 1935-1938 w wysokości 23 470 tys. zł na rzecz głównego wierzyciela przekazano kwotę 2 948 tys. zł [*Sprawozdanie końcowe...*, 1939, s. 5]. Warto przypomnieć, iż w ostatnim roku przed zarządem przymusowym, za który ustalono szacunkowy wynik, wynosił on 1 563 tys. zł. Zdecydowano za zgodą właściciela na zaspokojenie majątkowe poprzez odstąpienie na rzecz Skarbu Państwa 21 543 ha lasów (56% książęcego areалу), przy czym wycena pokryła nie tylko kwotę należności podatkowych w sumie 20 083 tys. zł, ale także uiszczoną z góry opłatę za nadania górnicze w wysokości 4 200 tys. zł. Z końcem 1937 r. obszar ten (wraz z 72 pracownikami go obsługującymi) został przekazany we władanie Lasów Państwowych [*Sprawozdanie końcowe...*, 1939, s. 18]. Nawiasem mówiąc, podczas wyceny gruntów w majątkach Borynia i Szyroka doszło do sporu. Ziemię oszacowano tak, jak na całym obszarze Księstwa, co było – zdaniem właściciela – ceną rażąco niską, nie brano bowiem pod uwagę zalegających pod powierzchnią pokładów dobrego węgla. Z chwilą uruchomienia ich eksploatacji zmieni się całkowicie profil gospodarczy tego terenu. Jak wiadomo, tak rzeczywiście się stało, ale w warunkach powojennych, już nie za sprawą Panów na Pszczynie, a inwestora państwowego tworzącego nowy profil Rybnickiego Okręgu Węglowego.

Pozostawała potrzeba zaspokojenia wierzycieli zagranicznych ks. von Pless. By to uczynić, dłużnik postanowił sprzedać Państwowemu Bankowi Rolnemu część majątków rolnych za kwotę 5 000 tys. zł. Po dłuższych pertraktacjach doszło do porozumienia pod koniec 1938 r.: 6 230 ha wraz z 15 pracownikami zostało przekazanych do PBR, na którego rachunek zarządca przymusowy od 1 lipca 1938 prowadził już ten fragment działalności gospodarczej [*Sprawozdanie końcowe...*, 1939, s. 19]. Przy pełnomocniku i spadkobiercy księcia pszczyńskiego pozostały resztki z ogromnego majątku. Wciąż jednak była to część reprezentacyjna. Pozostawiono rewir leśny wraz z zameczkiem w Promnicach, stado żubrów, leśnictwo „Czarne Doły” oraz teren Bażantarni z pałacikiem [Polak, 2007, s. 224]. Zarządca przymusowy miał obowiązek wypłacania kwoty 18 tys. zł miesięcznie na bieżące potrzeby księcia i spadkobierców. Zachowano także prawo łowieckie na terenach upaństwowionych na lat 10, z czego już nie skorzystano. Dokonując upaństwowienia gruntów i lasów, władze chciały przy okazji pozytywnie wpłynąć na miejscową ludność – w końcu majątki rolne zasilily ślamazarnie postępującą reformę, która z niezmiernie dużym szacunkiem odnosiła się do książąt pszczyńskich.

Browary oraz kopalnie postanowiono przekształcić w spółki akcyjne. Dnia 24 kwietnia 1937 r. w obecności mężów zaufania rządu polskiego w osobie Mieczysława Chmielewskiego (1898-1983) i rządu niemieckiego – Friedricha Flicka (1883-1972) doszło do porozumienia. By to umożliwić, zarządca przymusowy zgodził się ponieść koszty utworzenia i organizacji nowych podmiotów. Sam Zieleniewski jednakże – jak wspominał trzydzieści lat później – jako zarządca przymusowy proponował utworzenie spółki akcyjnej z 51-procentowym udziałem Skarbu Państwa, ale ówczesny wicepremier, zarazem minister skarbu Eugeniusz Kwiatkowski, nie zgodził się, by nie być posądzonym o zbyt daleko posuniętą etatyzację [Archiwum PAN w Warszawie]. Przyjęto rozwiązanie bardziej rynkowe: założenie dwóch nowych spółek: Dyrekcji Kopalń Księcia Pszczyńskiego S.A. w Katowicach oraz Browarów Książęcych S.A. w Tychach. Wobec braku kapitału obrotowego, a także nadal istniejącego zadłużenia książęcego zakładano emisję obligacji na niebotyczną kwotę 132 mln zł, którą miały ogłosić. Stało na pożyczce obligacyjnej w wysokości 26,5 mln zł [Polak, 2007, s. 222] wpisanej w start biznesowy obydwu spółek.

Spółki ruszyły z dniem 1 lutego 1939 r. na mocy umowy, której sygnatariuszami byli zarządca przymusowy dr Jan Zieleniewski z jednej strony, w imieniu nieżyjącego już księcia Hansa Heinricha XV, posiadający pełnomocnictwo syn Aleksander oraz dyrektor banku Stanisław Wojtyła, występujący jako spadkobiercy księcia von Pless z drugiej. Prezesem zarządu Dyrekcji Kopalń Pszczyńskich S.A. został inż. Tadeusz Beldowski (wkrótce zastąpiony przez powstańca

Jana Wyględę), jego zastępcą – mgr Stanisław Kudlicki; połączonych w jeden podmiot browarów – mjr Mieczysław Paluch<sup>25</sup>, zastępcą ds. produkcji – inż. Adam Ehrenberg (Browar Obywatelski S.A. przejęty w 1924 r. przez Browar Książęcy, został objęty zarządem przymusowym dopiero w 1936 r.). W skład Browarów wchodził także trzeci zakład Browar Piwa Słodowego w Siemianowicach. Zakładów przemysłowych nie upaństwowiono, zostały skomercjalizowane. Wiceprzewodniczącym rady w każdej ze spółek był Aleksander hr. Hochberg jako reprezentant głównego akcjonariusza. W nowej, już korporacyjnej formie przedsiębiorstwa miały być nie tylko rentowne, ale też prowadzone w zgodzie z interesami polskiej racji stanu.

## Podsumowanie

W formie dygresji warto dodać, że historia dopisała swoisty epilog Panów na Pszczynie. Hans Heinrich XV powrócił pod koniec życia do pszczyńskiej siedziby. Zmarł 31 stycznia 1938 r. w Paryżu (zawarta ugoda poprawiła sytuację finansową i pozwoliła na powrót do zagranicznych wyjazdów). Pochowany został tymczasowo, w mroźny dzień 7 lutego tegoż roku, na Kukułczym Wzgórzu w przypałacowym parku,<sup>26</sup> aż do przeniesienia do rodzinnych grobowców w Książu. Wygląda na to, że będzie to jednak stałe miejsce spoczynku, obok swojego najmłodszego syna Bolka (1910-1936). Hochbergowie nadawali jednemu z synów to imię na pamiątkę swoich rzekomo piastowskich korzeni. Bolko von Pless, mąż drugiej żony starego księcia, wracał w 1936 r. samolotem z głębi Niemiec do Pszczyny. Na lotnisku w Gliwicach został zatrzymany i aresztowany celem złożenia wyjaśnień. Nie wiadomo dokładnie, w jakiej sprawie. Prawdopodobnie chodziło o uniemożliwienie przyjazdu do Polski. Po zwolnieniu nie domagał, kilka tygodni później zmarł. Skłóceni ojciec i syn nie przypuszczali, że będą pogrzebani obok siebie, bodaj na zawsze.

---

<sup>25</sup> Mieczysław Paluch (1888-1942) pochodził z Trzemżala koło Trzemeszna. Był słuchaczem Wirtschaftshochschule w Berlinie, przeszedł front wojenny w armii kajzerowskiej, gdzie dosłużył się stopnia oficerskiego; bohaterski przywódca Powstania Wielkopolskiego, dowódca II Powstania Śląskiego. Po likwidacji POW Górnego Śląska został dowódcą Centrali Wychowania Fizycznego (wraz z Mieczysławem Chmielowskim). Czynny w służbie wojskowej RP w randze majora artylerii. Emigrował w 1939 r., nieprzyjęty do Sił Zbrojnych na Zachodzie, został osadzony w obozie odesobnienia Cerizay przeniesionego po klęsce Francji na wyspę Bute w Szkocji (stacja zborna Rothesay), gdzie wskutek choroby przedwcześnie zmarł (informacje internetowe).

<sup>26</sup> Dr Jan Zieleniewski jako zarządca podjął decyzję o sfinansowaniu kosztów pogrzebu w wysokości 3 066,41 zł, obciążając nierównomiernie Dyрекcję Kopalń oraz Dyрекcję Lasów odpowiednio kwotami 3 022,66 i 43,78 zł. Osobnym okólnikiem umożliwił wszystkim pracownikom udział w uroczystościach pogrzebowych [Archiwum Państwowe w Katowicach, sygn. XIV-6]. Udział w nich wzięło około 15 tys. osób, głównie pracowników, którzy wysłuchali na zakończenie żałobnej uroczystości melodii na trąbkę „koniec polowania”.

Hans Heinrich XVII (1900-1984), głowa rodu, najbardziej z Hochbergów wykształcony, po zajęciu i reorganizacji rodowych dóbr, nie godząc się z tym, opuścił Polskę na stałe. Początkowo przebywał w Książu, ale jeszcze przed wybuchem wojny opuścił Niemcy i zamieszkał w Londynie. Przeszedł metamorfozę. Za udział w I wojnie światowej w walkach frontowych pod St. Quentin, Rygą i drugiej bitwie nad Marną był odznaczony Krzyżem Żelaznym II i I klasy. Uczestniczył w walkach III Powstania Śląskiego, dowodząc własną kompanią w ramach Freikorpsu Heydebreck. Prezentował postawę zgodną z kierunkami polityki Republiki Weimarskiej, ale nie podzielał nastawienia i ustroju III Rzeszy, jak większość śląskiej arystokracji. Był po matce także obywatelem brytyjskim. Mieszkając już przed wojną w Londynie, zgłosił akces do Królewskich Sił Zbrojnych, ale nie został przyjęty. Na znak protestu przeciw małżeństwu Ojca Hansa Heinricha XV z młodą hiszpańską arystokratką Klotyldą de Silva y Gonzáles de Candamo (1898-1976), której mężem stał się później najmłodszy syn Bolko, poślubił starszą od siebie Marię Katharinę Schönborn-Wiesentheid (1896-1994), po matce z linii Wilczków, księżnę Łabęd, zdeklarowaną zwolniczkę partii nazistowskiej. Z tego m.in. powodu był w latach wojny przez Brytyjczyków internowany. Po wojnie mieszkał w Londynie i Brighton jako John Henry Pless, zajmując się działalnością biznesową.

Aleksander Hochberg von Pless (1905-1984), drugi z synów i ulubieniec matki, zwany zdrobniale Lexel, studiował przez dwa lata bankowość w Oxfordzie [Polak, 2022, s. 402-403]. Był sprawcą licznych skandali. W 1937 r. otrzymał obywatelstwo polskie. Szczęśliwie opuścił Polskę w pierwszych dniach września, dostał się do Paryża, zmienił nazwisko na Aleksander Pszczyński i wstąpił jako szeregowy do Polskich Sił Zbrojnych. Na Bliskim Wschodzie, w polskim mundurze, pełnił rolę tłumacza i kierowcy. Przeszedł kampanię włoską, był łącznikiem, został awansowany na stopień podporucznika na czas wojny. Warto nadmienić, iż Hans Heinrich XVII po zwolnieniu z długiego internowania został w 1945 r. oficerem łącznikowym RAF na Bliskim Wschodzie w randze pułkownika. Po ustaniu działań wojennych Aleksander początkowo pozostał w Wielkiej Brytanii, potem we Frankfurcie, by ostatecznie zamieszkać w Pollensie na Majorce. Powrócił do nazwiska Hochberg<sup>27</sup>. Mecenas Mieczysław Chmielewski, mąż zaufania rządu polskiego, podczas przejmowania i reorganizacji majątku książąt pszczyńskich reprezentował Aleksandra przed rządem Republiki Federalnej Niemiec w ubieganiu się o odszkodowanie za mienie pozostawione na Wschodzie.

---

<sup>27</sup> Więcej o braciach Hochberg von Pless i skomplikowanych relacjach pomiędzy nimi zob. Bolko von Pless i Myktytszyn [2022, s. 161-167] czy Polak [2022, s. 397-406].



Matka Hansa Heinricha XVII, Aleksandra i Bolka, Maria Teresa Olivia Cornwallis-West, po mężu Hochberg von Pless (1873-1943), zwana Daisy, niegdyś ozdoba salonów świata, od 1934 r. przebywała znów w Książu. Wobec skomplikowanej sytuacji rodzinnej i trudności finansowych, a może niechęci kierownictwa WABAG-u (Waldenburger Bergwerks AG), jej egzystencja była coraz trudniejsza. Wbrew relacjom z przeszłości to najstarszy syn Hansel starał się o jej bezpieczeństwo jako nominalnie zarządzający dobrami książańskimi po opuszczeniu Pszczyny. W tym czasie Lexel wybrał wygodne życie przy ojcu, budowane na układaniu się z państwem polskim. W 1940 r. została wysiedlona z budynku bramnego w Książu – zamek został przejęty na ośrodek szkoleniowy SS – do skromnego mieszkania w kompleksie budynków dyrekcji wałbrzyskich dóbr, gdzie zmarła dzień po swoich 70. urodzinach. Mimo skrajnie trudnej sytuacji materialnej i postępującej choroby organizowała pomoc dla więźniów KL Gross Rosen [Borkowy, 2019, s. 421-422]. W latach międzywojennych nie była ani razu w Pszczynie.

W tym czasie por. Jan Zieleniewski – dowódca plutonu w 3. szwadronie 3. pułku ułanów śląskich – po przegranej kampanii obronnej dostał się do niewoli niemieckiej, przebywając kolejno w oflagach Arnswalde (Choszczno), Gross Born (Borne-Sulinowo), Osterode i Dössel. Gdy w latach 1936-1939 uczył się z racji powierzonego mu zadania do siedziby Dyrekcji Kopalń ks. Pszczyńskiego, obszernego gmachu w Katowicach przy ul. Powstańców 46, raczej nie miał pełnej wiedzy o losach rodziny, której majątkiem zarządzał. Nie wiadomo, czy dążył do jej poszerzenia później. Raczej nie było mu to potrzebne. Rozdział był zamknięty. Warto może jeszcze uzupełnić, iż radcą prawnym przy komisarycznym zarządzie był m.in. dr Zygmunt Izdebski (1907-1986), równolegle wykładowca „encyklopedii nauk prawnych” na założonym w 1936 r. Wyższym Studium Nauk Społeczno-Gospodarczych i drugi z kolei rektor Uczelni w latach (1949-1952). Pozostawali z Zieleniewskim w późniejszych latach w dobrych relacjach. Głównym księgowym Dyrekcji Kopalń od 1 lutego 1939 r. został dr Marian Frank (1910-1979), także późniejszy profesor i rektor (1956-1958) katowickiej uczelni ekonomicznej. Ale wtedy już Zieleniewskiego w spolonizowanych dobrach po księciu von Pless nie było.

Efektów przeprowadzonej w spektakularnym stylu restrukturyzacji się nie doczekano. W dniu 1 września 1939 r. wybuchła wojna. Nie upłynął nawet jeden rok obrotowy, by sporządzić bilans i rachunek wyników dla obydwu spółek: kopalnianej oraz browarów. Należało się spodziewać wyniku pozytywnego, kontynuacji pomyślnego trendu zapoczątkowanego podczas zarządu przymusowego. Historia jednak na to nie pozwoliła. Okupant pozostawił Fürstlich Plessische Bergwerks AG jako osobne przedsiębiorstwo pod zarządem komisarycznym, funk-

cjonujące według reguł gospodarki wojennej [Sulik, 1984, s. 152-155], gdyż miał wobec niego zamiar państwowego wykupu. Jedyne kopalnię Książę/Fürsten grube GmbH w Wesolej wydzielono i oddano w gestię IG Farbenindustrie. W latach 1945-1946 majątki, zakłady i kopalnie zostały znacjonalizowane. Książęta i księstwo przeszły do legendy.

## Literatura

- Archiwum PAN w Warszawie, nr zespołu 334/0, sygn. III-221.
- Archiwum Państwowe w Katowicach, Oddział w Pszczynie, sygn. VIII-784, XIV-3, XIV-4, XIV-6, XIV-10, XV.
- Borkowy B. (2019), *Siostry. Daisy von Pless i Shelagh Westminster*, Fundacja Księżnej Daisy von Pless, Wałbrzych.
- Cenkier S. (1977), *Ze wspomnień starego leśnika*, Wydawnictwo „Śląsk”, Katowice.
- Czech A. (2017), *Jan Zieleniewski (1901-1973) – Cracow Period, Early Works* [w:] B. Kożuch. Ł. Sułkowski (ed.), *Reflections about Contemporary Management*, PL Academic Research, Frankfurt am Main.
- Die Steinkohlen der Gruben des Fürsten von Pless in Polnisch-Oberschlesien* (1929), verfasser: Bergwerksdirektor dr Röntz, Katowice.
- Deutscher Wirtschaftsführer Lebensgange deutscher Wirtschaftspersonlichkeiten* (1929), bearbeitet von G. Wenzel, Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg-Berlin-Lepizig.
- Jedynak Z., Kiereś Z. (2006), *Wielkie rody wielka własność*, Archiwum Państwowe w Katowicach i Muzeum Śląskie, Katowice.
- Kaczmarek R., red. (2004), *Tyskie Browary Książęce 1629-2004*, Tychy.
- Korowicz M.St. (S. Komar – pseud.) (1937), *Górnośląska konwencja genewska pomiędzy Polską a Niemcami 1922-1937*, Instytut Śląski, Katowice.
- Łoza S., red. (1938), *Czy wiesz, kto to jest?* Wydawnictwo Głównej Księgarni Wojskowej, Warszawa.
- Olszewicz W. (1938), *Konwencja genewska (górnoszląska)* [w:] *Encyklopedia Nauk Politycznych*, t. III, z. 3, Warszawa.
- Pless B. von, Mykytyszyn M. (2022), *Wspomnienia Śląskiego Księcia*, Fundacja Księżnej Daisy von Pless, Wałbrzych.
- Polak J. (1980), *Antypolska działalność koncernu księcia pszczyńskiego w latach 1918-1921*, „Zaranie Śląskie”, z. 4, s. 662-683.
- Polak J. (2007), *Poczet panów i książąt pszczyńskich*, cz. II, Towarzystwo Miłośników Ziemi Pszczyńskiej, Pszczyna.
- Polak J. (2022), *Poczet panów i książąt pszczyńskich*, cz. II, wyd. 2, Muzeum Zamkowe w Pszczynie, Pszczyna.

- Polski Przemysł i Handel* (1930), Księga adresowa i informacyjna przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych i finansowych Rzeczypospolitej Polskiej, Lwów.
- Sprawozdanie końcowe zarządcy przymusowego dóbr fideikomisowych „Pszczyna” nieruchomości należących do fideikomisu pszczyńskiego oraz wolnodziedzicznych (alodialnych) nieruchomości Jana Henryka Hochberga księcia von Pless dr. Jana Zieleniewskiego* (1939), materiał powielany, b.m.w.
- Sulik A. (1984), *Przemysł ciężki rejencji katowickiej w gospodarce Trzeciej Rzeszy (1939-1945)*, AE, Katowice.
- Ustawa z dnia 7 sierpnia 1937 r. w sprawie zniesienia fideikomisu Pszczyńskiego. Dz.U. 1937 Nr 60, poz. 474.
- Zieleniewski J. (1964), *Organizacja zespołów ludzkich. Wstęp do teorii organizacji i kierowania*, PWN, Warszawa.
- Zieleniewski J. (1969), *Organizacja i zarządzanie*, PWN, Warszawa.

# Informacja o Autorach

Prof. dr hab. Ryszard Barczyk  
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Dr hab. Dominika Bochańczyk-Kupka, prof. UE  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Prof. dr hab. Mirosław Bochenek  
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Dr hab. Alojzy Czech  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach (profesor emerytowany)

Dr hab. Sławomir Czech, prof. UE  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Dr hab. Danuta Miłaszewicz, prof. US  
Uniwersytet Szczeciński

Prof. dr hab. Maciej Miszewski  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach (profesor emerytowany)

Prof. dr hab. Marian Noga  
Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Dr hab. Izabela Ostoj, prof. UE  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Dr hab. Jacek Pietrucha, prof. UE  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Dr Artur F. Tomczek  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Dr Magdalena Tusińska  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Systemy gospodarcze jako przedmiot badań naukowych od dziesięcioleci niezmiennie fascynują kolejne pokolenia badaczy. Pogłębiająca się globalizacja, integracja europejska, transformacja ustrojowa i gospodarcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej, przystąpienie części z nich do Unii Europejskiej, a później także przyjęcie wspólnej waluty oraz zmiany systemowe postępujące w państwach różnych regionów świata inspirują do eksplorowania tego obszaru badawczego (...).

Niniejsza monografia stanowi swoiste podsumowanie wieloletnich badań prowadzonych pod kierunkiem prof. dr. hab. Stanisława Swadźby w Zakładzie Systemów Gospodarczych (funkcjonującym do 2019 r. w Katedrze Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach), towarzyszących im publikacji i debat prowadzonych w ramach cyklicznej konferencji „Systemy gospodarcze i ich ewolucja”. Autorami kolejnych rozdziałów są nauczyciele akademicki związani z zespołem Pana Profesora oraz konferencją, prowadzący badania naukowe nawiązujące do problematyki systemów gospodarczych. Są to pracownicy, w tym także emerytowani, wiodących ośrodków akademickich, takich jak: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytet Szczeciński, Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, a także Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

Fragment *Wstępu*

ISBN 978-83-7875-849-5  
e-ISBN 978-83-7875-850-1



Uniwersytet  
Ekonomiczny  
w Katowicach