

OPTIMUM

STUDIA EKONOMICZNE

SPIS TREŚCI

STUDIA I ROZPRAWY	3
Krzysztof Łazarski – <i>Erasmus of Rotterdam: Religious Reformer, Revolutionary or Reactionary?</i>	3
Jerzy Borowski – <i>Łańcuch wartości jako nowa teoria zarządzania strategicznego</i>	11
Magdalena Owczarczuk – <i>Zmiany instytucjonalne w gospodarce – wybrane aspekty teoretyczne</i>	26
Dariusz Pieńkowski – <i>Rola producentów w wybranych koncepcjach wzrostu gospodarczego</i>	41
Paweł Drobny – <i>Spór o edukację w świetle austriackiej teorii ekonomii</i>	62
MISCELLANEA	79
Tomasz Dębowski – <i>Rozwój regionalny Polski w kontekście wykorzystania środków unijnych</i>	79
Wiesława Lizińska, Renata Marks-Bielska – <i>Efekty funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce w kontekście realizacji celów ich tworzenia oraz wykorzystywanej pomocy publicznej</i>	92
Patrycja Zwiech – <i>Determinanty nierówności społeczno-ekonomicznych w świetle teorii doskonałego rynku pracy</i>	106
Sławomira Hajduk, Agnieszka Baran – <i>Planowanie przestrzenne gmin a proces inwestycyjny – zagadnienia problematyczne</i>	117

RECENZJE I INFORMACJE..... 131

Michał Moszyński – *Neoliberalizm, ordoliberalizm, austriacka szkoła ekonomii
a ład gospodarczy kapitalizmu*, Białystok, 12-13 marca 2013 r. 131

Krzysztof ŁAZARSKI¹

ERASMUS OF ROTTERDAM: RELIGIOUS REFORMER, REVOLUTIONARY OR REACTIONARY?

Summary

Erasmus's great erudition in classical and Christian writing, his civility, and his stress on reform of the Catholic Church as well as a network of contacts made him a respected and admired figure in progressive circles of his age. Erasmus's fame was great as long as Church reform was a dream rather than reality. However, his moderate, "liberal" attitude did not serve him well when the time had come to take side in a mortal struggle between the reformers and the defenders of the Church. He then became a hated figure for the Protestants and the Catholics.

Key words: Erasmus of Rotterdam, Catholic Church, proto-liberalism

1. Introduction

Erasmus of Rotterdam (1466-1536) has not always been a darling of European intellectual salons, or whatever the terms have been used throughout the last 500 years to denote continental elites and, partly, public opinion. While today he is a symbol of pan-European community and civilization, a patron of scholarly network promoted by the European Union, the epitome of a "European" whose nationality is barely noticeable, and whose erudition and civility are legendary, in the past, especially during the Reformation and soon afterwards, he was often maligned, ridiculed and held in contempt. For the Catholics he was a revolutionary, irresponsibly challenging authority, and undermining the faith and order. In turn, for the Protestants he was a coward, a meek man of letters (a contemporary term for an intellectual), who had run away from the recovered truth (Christianity purified by the Reformation). A reactionary, indeed, as the enemies of the old order later branded him.

Looking from today's perspective, however, Erasmus seems to have been neither a religious reformer nor revolutionary nor reactionary. His interest and work covered areas much larger than purely religious reform. Thus the first term – religious reformer – although close to the essence of his activity cannot be regarded as satisfactory. As far as the remaining two terms are concerned, Erasmus wished to see a change without disruption of the peace and the unity of Christendom. He abhorred either partisan spirit

¹ Krzysztof Łazarzski, Ph.D. – Faculty of Economics and Management, Łazarzski University in Warsaw, e-mail: k.lazarzski@lazarzski.edu.pl.

on the rostrum or the battlefield as a means for promoting the purity of Christian dogmas. The reforms which he recommended, however radical could they have appeared, were conceived *sine ira et studio* and could have been subordinated to a rational discussion. For these reasons he cannot be thoroughly identified with any side of the fanatic struggle between the Reformers and the Catholics. Thus characterization of the Humanist as either revolutionary or reactionary does not suit him well. We could say he was either all – religious reformer, revolutionary and reactionary – or someone else. But who?

Erasmus appears to have been a fairly typical progressive man of *bonae literae* (good letters) striving for the advancement of mankind in a more human and, in his case, also godly direction. Lack of more adequate terminology compels us to make of him a proto-liberal.

Proto-liberalism does not mean here an affinity to a specific ideology. As understood in this paper, it means an attitude toward the surrounding reality, characteristic throughout the history of modern Europe for the enlightened men of letters. Disregard for the status quo, a firm condemnation of abuses and persistent demand for wholesale reforms that would bring about a more just and rational world to epitomize this attitude. Some of these men had been fortunate enough to die before the postulated changes actually took place. Those that did die, had a good chance of being hoisted upon a pedestal from which they were admired by the successive generations. Some, however, had an occasion to witness the transformations which they had advocated. Then, if they had not been burned, guillotined, hanged or shot, they were accused by their opponents of cowardice, treason or irresponsibility, while the successive generations held them guilty of either liberalism or conservatism. Erasmus has the dubious honor of belonging to this latter controversial group.

2. The Humanist

The ultimate goal of Erasmus' work was the moral amelioration of the society [Tracy 1972 p. 10]. Only good letters, consisting of two virtually equal parts, the inheritance of antiquity and the biblical Christianity, led to that final goal. Thus, the cause of good letters became the most cherished value throughout Erasmus' life.

It is difficult to overestimate the influence of the classical thought on Erasmus². Greece and especially Rome were his teachers. They made him a scholar, an excellent Latin stylist, an educator, and a thoughtful writer. They shaped his mind and injected a sense of rationalism, which he did not overcome even in his theological writing. To promote his beloved antiquity, the Humanist advocated the reform of education. He rejected scholastic teaching based upon the dialectics. In schools, boys developed skills in arguing rather than acquiring knowledge – a charge that sounds odd in our time,

² More Roman than Greek philosophy formed Erasmus. Had he paid more attention to Plato and Aristotle he would have been more careful in his reformatory zeal. An ideal *polis* can be built in speech rather than in reality, as Plato suggests in *The Republic*. If one builds an utopia and attempts to remove various social ills, evil just takes on other forms, but does not disappear from social life. Cf. [Schall 1984 p. 32].

when schools and universities seem to care more about arguing skills than knowledge. Furthermore, the rigid rules, which governed behavior and learning, did not awake in students a desire to study but resentment toward it. Erasmus proposed reading of the classics instead. This would foster a spirit of generosity, gentleness, charity and other qualities that make up the *humanitas* [Tracy 1972 p. 168].

In order to bring closer the ancient thought to the contemporaries, Erasmus edited a number of classical authors and devoted some of his books directly to that goal. The *Antibarbari* was mainly concerned with classical learning; his *Adagia*, a collection of classical epigrams, were written to deliver ancient wisdom in a capsulated form; the *Familiar Colloquies*, a textbook of Latin style, was intended, in turn, to make learning an easy and pleasant task. Erasmus' naive belief in the power of education aroused his suspicion toward anyone educated in the old way. Even Martin Luther, in spite of his opposition to scholasticism, was a scholastic for Erasmus because his education proved the lack of connections with the cause of good letters [A letter to Mosellanus 1519, quoted by: Tracy 1972 p. 180]. An understanding of the Scriptures, the second part of good letters, could only benefit from the study of the authors recommended by Cicero and Quintilian. "The boy who learned Lucian (...) would better appreciate the genuineness of the Gospel" [A letter to Mosellanus 1519, quoted by: Tracy 1972 p. 180]. Erasmus himself applied this method in his theological writing. He founded it upon a synthesis of the Scripture and of the classical philosophy. His ideal of Christianity: was inwardly related to all the truths of antiquity, to the stoic mastery of self and faith in predestination, to the Platonic idealism. Plato, he soon discovered, was a theologian, Socrates a saint, Cicero inspired, and Seneca not far from Paul. "Their philosophy," he once said, "lies rather in the affection than in syllogism; it is life more than a debate, and inspiration rather than a discipline; a transformation rather than a reasoning. What else, pray, is the philosophy of Christ?" [Smith 1923 pp. 53-54].

In the *Enchiridion Militis Christiani*, a guidebook for "a Christian soldier" Erasmus left a relatively minor role to the dogma and mysticism. In addition to prayer, he elevated knowledge and a simple reason: "This, therefore, is the only way to virtue; first, that you know yourself; second, that you act, not according to the passions, but the dictates of reason" [Himelick 1970 p.70]. In another passage he admonished: "Knowledge is of a greater use to the good life than beauty or bodily strength or money" [Himelick 1970 p. 96]. Yet in another he reminded: "This is the point of that remark of Socrates (...) – that virtue is nothing but the knowledge of what to avoid and what to cultivate. (...) Socrates (...) argues convincingly that knowledge contributes so much to every virtue of importance that vices spring up in no other way than from false beliefs" [Himelick 1970 p. 132]. The *Enchiridion* abounds in examples of ancient virtues as opposed to Christian vices:

"How many examples there are among pagans of men who from their sound management of public affairs brought nothing back (...) but an honorable reputation who held (...) virtue dearer than life. (...) And I need not mention (...) a thousand fine examples of all the virtues which we read of everywhere – to our great shame, indeed – in the annals of Spartans, the Persians, the Athenians, the Romans. (...) One rarely

finds such spirits, such examples among our courtiers and churchmen – or, let me add, among our monks!” [Himelick 1970 p. 135].

The *Enchiridion* seems to have advocated so rational a theology, in significant part based on the thoughts and deeds of the pagans, that later both “revolutionaries” and “reactionaries” had doubts if the book still represented Christian theology [Smith 1923 p. 222].

Erasmus identified the reform of the Church with the cause of good letters. The Reformation, however, forced him to choose between the two: he was either to side with the reform or with the good letters. As long as he could he had tried to be neutral. He defended the reformers against assaults of “the Christian Pharisees” (Catholic hierarchy), their common enemy, but that commitment had clear limits. “I try to keep neutral, so as to help the revival of learning as much as I can,” he argued in a letter to Luther in 1519, still believing that he and the Reformer had similar goals [Smith 1923 p. 222]. But the course of the Reformation extremely alarmed him. It endangered the peace in Christendom and the cause of good letters. Luther “from whom he [Erasmus] had hoped a real counter-agent against the forces of evil had not only doomed himself to perish but had acted so as to make the Pharisees in the opposite camp all the stronger” [Smith 1923 p. 242]. Thus the humanist could not support the man who threatened the cause of learning. “Whatever happened to Luther good letters might still be preserved” [Tracy 1972].

3. The intellectual and the church.

“The world is coming to its senses as if awaking out of a deep sleep. Still there are some left who recalcitrate pertinaciously, clinging convulsively with hands and feet to their old ignorance. They fear if *bonae literae* are reborn and the world grows wise, it will come to light that they have known nothing” [Huizinga 1957 p. 103]. In this manner Erasmus spoke about the “tyranny” of the medieval church. The priests, monks, and scholastic theologians preached a religion of ceremonies and kept the believers away from the true light of Christianity. They limited faith to prayers, observances of holy days, fasts, confessions, indulgences, pilgrimages, and veneration of relics. “We kiss the shoes of the saints and their dirty handkerchiefs and we leave their books, their most Holy and efficacious relics, neglected,” he despaired [Huizinga 1957 p. 101]. The demand for the scrupulous observance of prescribed acts led to anxiety and fear among the lay folks. They were threatened by the clergy with hell even if they did not fast on Fridays or did not pay the tithe. Erasmus did not reject all Church tradition and dogmas, yet he wholeheartedly opposed the reduction of piety to outward ceremonies only. The clergymen responsible for it were the “Pharisees,” their religion nothing other than “Judaism,” i.e., formalized and ritualized creed.

Erasmus also condemned the church hierarchy’s preoccupation with political power and worldly honors. In *Julius exclusus* he mocked the Pope Julius II who appears in his full splendor at the gates of Paradise and is denied entry, for in Heaven his pontifical pride, earthly glory and military victories count for nothing. In criticizing the clergy and

rituals of the Humanist frequently applied sarcasm and ridicule, which sometimes sounded very much like a blasphemy. Perhaps he did not realize that undermining the status quo, however bad it was, does not necessarily lead to the enlightened changes and better world.

To replace “Judaism,” Erasmus put forward his own concept of Christianity – the “philosophy of Christ.” His interest in it had been growing “until, from a small seed, it waxed a tree that overshadowed all other business of life” [Smith 1923 p. 52]. Erasmian philosophy of Christ was an undogmatic religion that, in addition to classical antiquity, turned to the original meaning of the Gospels. Accordingly, every Christian is obliged to develop spiritually. At the beginning such a “man should provide himself with two weapons (...) prayer and knowledge. (...) Neither should be unsupported by the other” [Himelick 1970 p. 47]. Then, as he is already armed with prayer and knowledge, he ought to set Christ before himself as the only goal in his life. Erasmus urged such a conscientious Christian to “direct all your efforts, all your activities (...) to His direction. Think of Christ (...) as nothing other than love, candor, patience, purity” [Himelick 1970 p. 94]. Personal imitation of Christ freed from the falsehood of ceremonies would lead to spontaneous ethical piety. In this way, liberty would finally replace fear as a motive for moral and religious acts [Tracy 1972 p. 169].

Calls for a return to the original sources of Christianity also implied a new philological analysis of the Holy Scripture. Erasmus did not accept the fact that the Church regarded the Latin *Vulgate* as the only pure form of the Scripture. Since there existed older, less corrupted Greek texts, they ought to be the source for new editions and translations. Concerned with the purity of translation, Erasmus, in his own Latin edition of *Novi Testamenti*, departed not only from the *Vulgate* at some dogmatically important points but also in annotation suggested some interpretations, dubious from the strictly Catholic point of view³. His rejection of the *Vulgate*'s passage “do penance” (Matthew 3: 2) and rendering the Greek text as “be mindful,” or “come to yourselves” worked “so powerfully in Luther’s mind that it became the starting point of the Reformation.” [Smith 1923 p. 165-166].

4. The philosopher and the prophet

“Erasmus laid the eggs and Luther latched the chickens”, sounded an outcry of the Catholic zealots as the Reformation unfolded. And it might have seemed that they were right. Both, the Humanist and the Reformer demanded a return to the Bible and early sources of Christianity, paid attention to the prosperity of good letters, condemned the abuses of medieval Church and scholastic theology, rejected rituals and ceremonies and stressed inner piety. The important differences between them were overlooked, initially even by Erasmus⁴. In Luther’s revolt and his early activity, the Humanist perceived an

³ E.g. in the first two edition he omitted the passage concerned with the nature of the Trinity (John 5:7). See: [Smith 1923 p. 165-166].

⁴ Luther originally was full of admiration for Erasmus. Cf. Ernst Voss, “Erasmus Roterodamus in His Relation to Luther and Melancthon,” *Journal of English and Germanic Philology* 26, 4 (Oct., 1927): 565-66. Only

opportunity for the Church to reform itself. Due to the Reformer's boldness, Erasmus' rational scheme of a more human and godly world would finally have a chance to succeed. "Erasmus' conception of the great intellectual crisis of his days was distinctly dualistic," says Huizinga, and then he continues: "He saw a struggle between old and new which, to him, meant evil and good [Huizinga, *Erasmus*, p.103]. This simple outlook, however, was shaken over the course of the Reformation. Although Erasmus shared Luther's view on the old Church, he was unable to understand either his radicalism or dogmatism⁵. For, according to Erasmus, the conflict needlessly focused on the dogmas, which should be left to God, instead of centering on Church errors which prevented piety from flourishing⁶.

Yet, Luther was not the man Erasmus wished him to have been. He moved quickly from a mere condemnation of abuses of the Church to the creation of his own theology and Church. In contrast to Erasmus, Luther was not a rational philosopher whose thought matured gradually. The idea of salvation by grace came to him as a sudden illumination of divine truth. The rest of his uncompromising conduct was a logical consequence thereof. Luther became a prophet of a new creed in which he revealed the true meaning of the Gospels. The peace in Christendom, cause of learning and the likes were not of the foremost importance to him. Luther could not be a moderate or seek compromises when God's law was at stake.

The Prophet as well as his adversaries did not intend to fulfill Erasmus' dream about the better world. In 1520 the papal bull *Exsurge Domine* threatened to excommunicate the Reformer if he did not recant his teachings. Luther, in turn, burned the bull and the codex of the Canon Law, and attacked the Catholic sacramental system in the *Prelude on the Babylonian Captivity of the Church*. Erasmus was shocked! The peace of Christendom was disrupted; chances for a rational program of Church reform were reduced more than ever, while the Pharisees' strength was elevated. He wished to remain neutral in the midst of this conflict. Against accusations of sympathizing with Luther he countered: "Luther is absolutely unknown to me, nor I have time to read more than a page or two of his books"⁷. But he avoided an open condemnation of the Reformer and the cause of reforms. When pressed by the Catholic opinion, he unwillingly joined the lists

their later differences concerning free will changed Luther's attitude from admiration to contempt (ibid. 567-68). See also Constance M Furey, "Invective and Discernment in Martin Luther, D. Erasmus, and Thomas More," [Luther, Erasmus, More 1998: 475-78].

⁵ In a letter to Melancthon Erasmus wrote: "I favor Luther as much as I can, even if my cause is everywhere linked with his," see: [Bainton 1969 p. 159]. In turn, to Luther he complained: "Why don't you cry out against bad popes rather than against all popes? Let us not be arrogant or factious," [Bainton 1969 p. 159].

⁶ In one of his letters Erasmus wrote: "I agree with you that it would be simple to say merely that Christ is present in the sacrament and leave the matter to God" (Bainton, *Erasmus*, p. 222). In "A Diatribe or Sermon Concerning Free Will" he argued: "It is more devout to adore unknown than to investigate the inexplicable. How many quarrels have arisen from investigation into distinction of persons in the Holy Trinity, the manner of procession of the Holy Spirit, the virgin birth? (...). What are the results of these laborious investigations except that we experience a great loss of concord, and love other less, while we wish to know too much?" [Winter, 1986 p. 10].

⁷ A letter to Cardinal Wolsey, quoted by [Smith 1923 p. 222].

against Luther, but chose the field, in which he truly disagreed with him – the question of free will.

Luther's belief that man owes salvation exclusively to grace, that before God he has no merits but sins, that God preordains who is damned and who saved, seemed preposterous for Erasmus. If this were so, God would be a tyrant. Why, then, had Christ wept over the presaged destruction of Jerusalem (Matthew 23: 37). "If all had happened merely through necessity, could Jerusalem not have been justified in answering the weeping Lord, 'Why do you torment yourself with useless weeping? If it was your will that we should not listen to the prophets, why did you send them? Why do you blame us for what you willed?'" [Winter 1986 p. 37].

Grace is lent to all people, even to obdurate sinners. And they have free will to accept this gift or reject it:

God had wanted the Pharaoh to perish miserably (...). The will of God, however, did not force him to persist in his wrong. Thus a master may give an order to a servant whose bad character he knows (...). The master knows beforehand that the servant will sin, and thus display his real character (...). In a certain sense, he wills his destruction and his sin. Nevertheless, this does not excuse the servant, for he sins out of his own malice [Winter 1986 p. 50].

If Erasmus had hoped that his politely skeptical treatise *De libero arbitrio* would not incense Luther, he was definitely wrong. For Luther, the question of free will was not a matter of an intellectual discussion but that of life and death. One is either on the side of true faith, or he is a deceiver, a devil incarnate. Moderation had no place in a world of partisanship and fanaticism⁸.

*

In our introduction Erasmus was termed a proto-liberal. On the one hand, proto-liberalism could be seen in his ultimate aims and, on the other hand, in his attitude towards the antiquity, the existing order, and the Reformation. Erasmus was not merely a scholar interested in knowledge for its own sake. His scholarly activity was subordinated to a noble task of moral rejuvenation of the society, in other words, to the salvation of men's souls. Such a lofty goal called for substantial changes in the status quo. In this he seemed a revolutionary. Yet, he was not ready for a revolution – the destruction of the existing order and erecting a new. Such a perspective scared and abhorred him, and he rested it with his whole heart. For the reformers, therefore, he could be perceived as a reactionary.

The term "progress" was invented and began to be worshiped during the Enlightenment. The humankind of Erasmus' age was not yet sufficiently grown up to discern the progressive truth that any improvement lies forward not backward. Dialectically,

⁸ In addition to theological arguments, Luther loved to employ insults, even vulgarities to deprecate his enemies, including Erasmus. Although the language of the epoch was much more lax in this respect and even Erasmus used obscene allusions in his satires, still Luther excelled in it. Cf. Furey, "Invective and Discernment in [Luther, Erasmus, More,]" 469, 2013 472-78].

Erasmus reached further back, to antiquity, to find the progress of his age. The classical inheritance comprised for him everything that the progressive man of letters could have possibly dreamt of. Acquisition of that inheritance became a “holy mission” for our proto-liberal.

Everything outside of the world of good letters seemed obscure, “medieval,” “gothic” and evil for Erasmus. His indignation at the corruption of the Church and at devaluation of Christian virtues, as well as his search for true piety led him to attacks on the basic Catholic dogmas and to contempt, mockery and ridicule of the “Pharisees” and their “Judaism.” In the meantime, the fundamentals of the existing order were being shaken. As a result, the last chapter of his life was disappointing. The change brought about by the Reformation differed greatly from Erasmus’ expectations. The Reformers and their followers were not well-mannered scholars or peace loving humanists who depended on reason in their thoughts and deeds. Instead of a better world, dogmatism and intolerance triumphed on both sides. In this conflict Erasmus was viewed by both Catholic and Protestant zealots as being too ambivalent. To the former he was too reformist; to the latter too conservative, and nowhere being regarded as a trustworthy ally. And this was the tragedy of Erasmus of Rotterdam⁹.

Bibliography

- Bainton R. 1969 *Erasmus of Christendom*. New York: Charles Scribner, 1969.
- Bainton R. 1985 *The Reformation of the Sixteenth Century*, 2nd ed, Beacon Press, Boston.
- Furey C. M. 1998 *Invective and Discernment in Martin Luther, D. Erasmus, and Thomas More*, “Harvard Theological Review”, 4 (Oct., 2005): 469-488.
- Himelick R. (ed.) 1970 *The Enchiridion of Erasmus*, Peter Smith, Gloucester, Mass.
- Huizinga J. 1957 *Erasmus and the Age of Reformation*, Harper, New York.
- Kleinhans R. G. 1970 *Luther and Erasmus, Another Perspective*, “Church History” 39, 4 (Dec., 1970): 459-469.
- May H. S. 1975 *The Tragedy of Erasmus. A Psychohistoric Approach*, Piraeus Publisher, New York.
- Schall J. V. 1984 *The Politics of Heaven and Hell*, University Press of America, Lanham.
- Smith P. 1923 *Erasmus. A Study of His Life, Ideals, and Place in History*, Harper, London.
- Tracy J. D. 1972 *Erasmus. The Growth of a Mind*, Librairie Droz, Geneva.
- Voss E. 1927 *Erasmus Roterodamus in His Relation to Luther and Melanchthon*, “Journal of English and Germanic Philology” 26, 4 (Oct., 1927): 564-568.
- Winter E. (ed.) 1986 *Erasmus-Luther. Discourse on Free Will*, Unbar, New York.

⁹ I borrowed this expression from Harry S. May’s book, titled *The Tragedy of Erasmus* (New York: Piraeus Publisher, 1975). It advertises itself as a psycho-historic approach to Erasmus, though in fact deserves no attention except for a splendid title.

Jerzy BOROWSKI¹

ŁAŃCUCH WARTOŚCI JAKO NOWA TEORIA ZARZĄDZANIA STRATEGICZNEGO

Streszczenie

Artykuł zawiera naukową refleksję nad, głośną i popularną głównie wśród teoretyków zarządzania, ale nie wśród menedżerów, koncepcją zarządzania strategicznego, którym jest łańcuch wartości. Wyjaśniono, dlaczego teoretycy pobieżnie i niekiedy błędnie interpretują tę koncepcję. Przedstawiono również koncepcję łańcucha wartości zgodnie z zamysłem jego twórcy. Przypomniano zatem główną ideę jej autora, że jest to szczegółowy poradnik dla menedżerów, jak zidentyfikować i budować skuteczną strategię, umożliwiającą uzyskanie przewagi konkurencyjnej i traktowaną jako rozwinięcie głównych myśli z poprzedniej książki o strategii konkurencyjnej. Zaprezentowano także najważniejsze zastosowania łańcucha wartości oraz relacje do innych teorii przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: teoria przedsiębiorstwa, łańcuch wartości, przewaga konkurencyjna, strategia przedsiębiorstwa

VALUE CHAIN: A NEW THEORY OF STRATEGIC MANAGEMENT

Summary

The paper investigates the notion of value chain: a concept of strategic management which is more popular with scholars than with practitioners. The author explains why theorists wrongly interpret the value chain concept, considering it as one of the many instruments of strategic analysis, useful for the rationalisation of costs. The present paper clarifies the concept as intended by its creator. Porter regarded it as a series of guidelines instructing managers how to identify and build a good competitive strategy, making it possible to achieve competitive advantage, briefly outlined in his former book on competitive strategy. This paper, moreover, discusses some possible applications of the value chain concept and its relation to other theories of business strategy.

Key words: theory of the firm, value chain, competitive advantage, business strategy

1. Wstęp

Celem artykułu jest zwięzłe przedstawienie jednej z koncepcji zarządzania strategicznego, którym jest łańcuch wartości wraz z jego składnikami i ich funkcjami, jak i krytyczna analiza tej koncepcji. Poruszono również możliwe zastosowania łańcucha

¹ Dr hab. Jerzy Borowski, prof. UwB – Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku, e-mail: j.borowski@uwb.edu.pl.

wartości w przedsiębiorstwie oraz jego relacje do innych teorii przewagi konkurencyjnej.

Chodzi także o rozstrzygnięcie wątpliwości, dlaczego niektórzy teoretycy pobieżnie i niekiedy niezgodnie z jej autorem, M. Porterem, traktują tę koncepcję.

Artykuł składa się z pięciu części. W pierwszej części wyjaśniono pojęcie łańcucha wartości i kontekst teoretyczny, w którym to pojęcie funkcjonuje według twórcy teorii, M. Portera. W szczególności zaakcentowano, iż koncepcja ta stanowi wraz z kontekstem teoretycznym nową teorię zarządzania M. Portera, obejmującą w równej mierze walory szkoły pozycyjnej, jak i zasobowej. W drugiej części omówiono krytycznie różne interpretacje tej koncepcji. Trzecią część poświęcono omówieniu elementów składowych łańcucha wartości z wyjaśnieniem ich funkcji, zaś w czwartej części zaprezentowano możliwe zastosowania łańcucha wartości, w celu uzyskania przez przedsiębiorstwo przewagi konkurencyjnej. W piątej, końcowej części opisano odniesienia do innych teorii zarządzania strategicznego.

2. Pojęcie łańcucha wartości

Łańcuch wartości pojawia się w książkach polskich autorów z zakresu zarządzania jako jedno z licznych narzędzi analizy strategicznej, często w kontekście starań firmy na rzecz racjonalizacji kosztów. Traktowany jest niekiedy jako jakiś odległy refleks, modnej w latach siedemdziesiątych w Polsce, koncepcji analizy wartości, a niekiedy bywa mylony z kategorią wartości dodanej. Powierzchowne i fragmentaryczne interpretowanie tej kategorii w pracach teoretycznych z zakresu zarządzania jest z pewnością jedną z przyczyn, choć nie jedyną, niewielkiego zainteresowania tą koncepcją, mimo jej już dość długiej, dwudziestosiedmioletniej obecności w teorii zarządzania. Warto więc powrócić do źródeł i sprawdzić, co jej twórca, M. Porter sądzi na ten temat.

W 1985 roku, pięć lat po opublikowaniu przełomowego dzieła M. Portera *Strategia konkurencji* [Porter 1980], ukazało się kolejne, o wiele obszerniejsze dzieło tego autora pod tytułem *Przewaga konkurencyjna* [Porter 2006]. O ile pierwsza książka jest poświęcona głównie analizie sektora (branży) i pozycji konkurencyjnej firmy w sektorze, z odkryciem i zastosowaniem trzech rodzajów strategii konkurencyjnej: wiodącej pozycji kosztowej, zróżnicowania i koncentracji, o tyle ta ostatnia książka jest poświęcona w całości analizie przedsiębiorstwa w kontekście zdobywania i utrwalania przewagi konkurencyjnej. Stanowi więc podręcznik dla menedżerów, w jaki sposób praktycznie wdrożyć w firmie każdą z trzech wymienionych strategii konkurencyjnych.

Jest to więc w istocie nowa teoria przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, o nowych, licznych walorach w stosunku do poprzednich teorii, których zresztą Porter nie odrzuca i nie krytykuje, analizując z jednej strony dorobek poprzedników, z drugiej zaś wykazując jego nieadekwatność w stosunku do potrzeb praktycznych i w odniesieniu do walorów własnej koncepcji.

Podstawę tej teorii stanowi przekonanie autora, że: *źródłem przewag konkurencyjnych jest wartość, jaką dana firma potrafi wytworzyć dla swoich klientów. Może ona przybrać postać niższych niż u konkurencji cen produktów i usług o porównywalnych właściwościach lub też unikalnych*

korzyści, których wartość zdecydowanie przekracza wyższą cenę, którą trzeba zapłacić za produkt. W księżyc tej posługują się narzędziem, które nazywam łańcuchem wartości – służy ono do wyodrębnienia, spośród ogółu zadań realizowanych przez nabywców, dostawców i firmy, osobnych, lecz powiązanych ze sobą działań, które są źródłem wartości [Porter 2006 s. 18].

Poprzednie teorie zarządzania strategicznego nie były w stanie, zdaniem M. Portera, dostarczyć dobrych narzędzi i rekomendacji do budowy strategii konkurencyjnej.

Teoria o decydującej roli wielkości firmy lub jej udziału w rynku nie sprawdziła się z uwagi na to, że nie wszędzie te czynniki mają istotne znaczenie, czego dowodzi fakt, że w niektórych sektorach małe i średnie firmy lepiej sobie radzą niż wielkie. Świadczy o tym np. sukces Dell Computers Co. czy Apple, które jako małe firmy skutecznie nawiązały walkę konkurencyjną z dużymi firmami. Można także przypuszczać, że o rozmiarach wielkich firm zdecydowały jakieś inne przewagi konkurencyjne, które być może nawet nie zostały zauważone i świadomie wykorzystane.

Warto przypomnieć, iż ta myśl Portera nie jest szczególnie odkrywcza, ponieważ, opisując genezę swej teorii kluczowych kompetencji, C.K. Prahalad ujawnił, iż wraz z G. Hamelem doszli do tego przekonania w połowie lat osiemdziesiątych, pracując w małej, lecz bogatej w talenty firmie technologicznej International Computers Ltd. Zastanawiali się, czy może ona konkurować z wielkimi firmami, choć ówczesna teoria zarządzania odrzucała taką możliwość. Obaj twórcy nowej teorii uznali, że praktyka przemawia za czymś innym. Zauważyli, że Canon z sukcesem konkurował z Xeroxem, Sony z Philipsem, a Toyota z GM. Prahalad uznał, wbrew dotychczasowej teorii, że konkurowanie jest możliwe, pod warunkiem że nowi konkurenci użyją przewagi intelektualnej (innowacji), ale zastosowanej w sposób zespołowy, a nie indywidualny. W ten sposób powstała teoria kluczowych kompetencji [Kleiner 2010].

Analizując przydatność dotychczasowych strategii, Porter zajął stanowisko w dyskusji na temat sporu, która z teorii, pozycyjna czy zasobowa, jest skuteczniejsza w budowaniu przewagi konkurencyjnej, stwierdzając: *W dziedzinie badań nad konkurencją i strategią, w której silny był dychotomiczny podział na czynniki zewnętrzne (struktura branży i pozycjonowanie) i wewnętrzne (najważniejsze kompetencje, kluczowe zasoby) dają się słyszeć głosy, że za istotniejsze uznać należy czynniki wewnętrzne [Porter 2006 s. 25].*

Porter nie zgodził się z taką interpretacją, zauważając, że obydwu kategorii nie należy sobie przeciwstawiać, a rozpatrywać je łącznie. Według niego, koncepcja działań wartościowych, na której opiera się łańcuch wartości, harmonijnie łączy obie te teorie, bowiem kompetencje stają się elementem konkretnego działania, a nie abstrakcyjnym pojęciem, oderwanym od konkretnych kosztów i wartości dla nabywcy.

Na pytanie, czy firma stanowi zbiór działań wartościowych czy raczej zespół zasobów i umiejętności, Porter odpowiedział, że firma jest jednym i drugim, uzasadniając to następująco: *Jednakże to działania stanowią esencję jej funkcjonowania i determinują charakter niezbędnych zasobów i umiejętności. Działania pozwalają powiązać czynniki rynkowe z pozycją produktu. Działania powiązane są z kosztami i zróżnicowaniem. To dobór strategii decyduje o tym, czy poszczególne zasoby lub umiejętności będą dla firmy cenne czy nie [Porter 2006 s. 25].*

Powyższe wywody rzucają światło na prawdziwą, teoretyczną rangę najnowszej teorii przewagi konkurencyjnej, a w tym immanentną jej część, którą stanowi łańcuch wartości. Wynika z nich bowiem, z jednej strony wycofanie się Portera z tezy o uniwer-

salności teorii pozycyjnej, która do czasu opublikowania *Przewagi konkurencyjnej* wyznaczała miejsce Portera jako twórcy nowej szkoły zarządzania strategicznego, teorii pozycyjnej, z drugiej zaś – przyznanie istotnego znaczenia teorii zasobowej, po to, by w konkluzji ogłosić nową, uniwersalną teorię, łączącą dorobek obu teorii w budowaniu przewagi konkurencyjnej firmy na podstawie teorii o kluczowej roli działań wartościowych i łańcucha wartości. Warto w tym miejscu wspomnieć, że Porter, choć znany jako kreator szkoły pozycyjnej, zawsze doceniał wagę unikalnych zasobów wewnętrznych, budując na tym swą teorię konkurencyjności firmy, o czym się zwykle nie pamięta, skupiając uwagę na takich narzędziach, jak *romb Portera*, czy *model pięciu sił konkurencyjnych*.

Porter zdefiniował łańcuch wartości jako: *ogólną konstrukcję myślową, pozwalającą rozpatrywać ze strategicznego punktu widzenia dowolne działania istotne dla działalności firmy, umożliwiającą ponadto dokonanie oceny ich kosztów i znaczenia ze względu na możliwość zróżnicowania* [Porter 2006 s. 21]. Stwierdził dalej, że: *koncepcja łańcucha wartości pozwala w sposób systematyczny spojrzeć na źródła wartości generowanej dla nabywcy (umożliwiającej żądanie wyższych cen) i zrozumieć, dlaczego jeden produkt lub usługa może wyprzeć z rynku inne* [Porter 2006 s. 22].

Stworzył więc tu nową definicję strategii, konkludując, że strategia to wewnętrznie spójna konfiguracja działań, która odróżnia firmę od jej rywali. Poszedł w tym momencie krok dalej w stosunku do szkoły zasobów, która uważała, że o przewadze konkurencyjnej decyduje unikalna konfiguracja zasobów w firmie.

Można zatem sądzić, że strategia z formuły statycznej, według szkoły zasobów, przekształca się tu w formułę dynamiczną. W ten sposób działania wartościowe decydują o funkcjonalności strategii, pomagają bowiem zidentyfikować i ewentualnie ograniczyć, bądź wręcz usunąć, działania, które wprawdzie kosztują, lecz nie przynoszą wartości klientowi.

3. Różne interpretacje łańcucha wartości

Łańcuch wartości, analizowany z tego punktu widzenia, jest z pewnością niedocenianym narzędziem analizy strategicznej, przynajmniej w Polsce. Wynika to głównie z niewielkiej uwagi, którą poświęcili tej koncepcji czołowi, polscy specjaliści w dziedzinie zarządzania strategicznego. W podstawowych podręcznikach zarządzania strategicznego można znaleźć powierzchowny i schematyczny opis tego narzędzia, bez próby głębszej analizy, na dodatek z wyraźnymi, niesygnalizowanymi zniekształceniami pierwotnej idei twórcy koncepcji – M. Portera. Na przykład Gierszewska, wprawdzie wiernie, przytacza schemat i opis łańcucha wartości, autorstwa M. Portera, po to, by już na następnej stronie o nim zapomnieć i pokazać tablicę ilustrującą jakieś kolejne czynności wykonywane podczas przygotowywania oraz prowadzenia reklamowej kampanii outdoorowej, bez podziału na działania wspierające i podstawowe, a także nazwać to łańcuchem wartości [Gierszewska 2003 s. 166 i następne].

Tymczasem lawinowo narastająca, w miarę postępów globalizacji, liczba zmian w podejściu korporacji transnarodowych do założeń strategicznych i zmian w organizacji prowadzenia współczesnego biznesu z pewnością przyczynia się do rewitalizacji

tej, przykrytej patną czasu, koncepcji, pomocnej w dziele oszczędnego i skutecznego powiększania wartości dla klienta.

Przystępując do wyjaśniania głównych założeń tej koncepcji, obszernie i precyzyjnie wyłożonej przez M. Portera już w 1985 roku, trzeba rozpocząć od wyjaśnienia celu jej stosowania.

Według tzw. „obiegowej mądrości”, łańcuch wartości jest narzędziem analizy kosztów w przedsiębiorstwie. W umyśle przeciętnego czytelnika następuje skojarzenie terminu „wartość”, używanego w teoretycznej formule łańcucha wartości, z wartością dodaną, znaną z analizy ekonomiczno–finansowej i utożsamianie analizy łańcucha wartości z analizą kosztów.

Natomiast, zgodnie z intencją autora koncepcji M. Portera, jest to wygodne narzędzie analizy strategicznej, służące jednemu, głównemu celowi, którym jest analizowanie i kształtowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa i to nie tylko w obszarze produktu, ale we wszystkich innych obszarach jego funkcjonowania. Wychodzi się tu z założenia, że istotą działania przedsiębiorstwa jest dostarczanie wartości klientowi taniej lub lepszej niż konkurenci. Zatem, w łańcuchu wartości wyodrębnianie podkategorii i działań wartościowych, to jest dostarczających klientowi wartości, odbywa się z punktu widzenia poszukiwania przewagi konkurencyjnej. Wyodrębnianie działań lub ich łączenie dokonuje się z pozycji ich wpływu na konkurencyjność, tego czy są one dla niej istotne. Porter stwierdził, że: *to wartość, a nie koszty, powinna być rozpatrywana w trakcie analizy konkurencyjnej pozycji przedsiębiorstwa, ponieważ firmy często decydują się celowo podnosić koszty wytwarzania, by pod pretekstem oferowania bardziej zróżnicowanego produktu żądać od nabywców wyższej ceny* [Porter 2006 s. 66].

Działaniami wartościowymi Porter nazwał, zróżnicowane pod względem istoty i stosowanej technologii, zadania, które realizuje firma. Są to podstawowe elementy, za pomocą których przedsiębiorstwo wytwarza dobra wartościowe dla jego klientów [Porter 2006 s. 66].

Nie oznacza to, że w analizie łańcucha wartości abstrahuje się od analizy kosztów. Przeciwnie, można nawet stwierdzić, iż powinna ona być nieodłącznym elementem analizy łańcucha wartości, jednakże z pewnością nie jest celem tej analizy i nie musi występować w analizie konkurencyjności konkretnych działań wartościowych, niekiedy, choćby z powodu niemożliwości ich ustalenia.

Porter wyraźnie akcentował konieczność wykorzystywania łańcucha wartości, a nie wartości dodanej do analizy przewag konkurencyjnych, ponieważ wartość dodana nie daje dobrej podstawy do przeprowadzania analizy kosztów. Wymaga ona bowiem nieprawidłowego rozróżnienia środków wykorzystywanych w trakcie realizacji działań wartościowych firmy na surowce i inne czynniki wytwórcze. Natomiast ocena kosztów działań wartościowych wymaga innego pogrupowania kosztów, niż wymagają tego zasady księgowości, służące wyodrębnianiu wartości dodanej. Pozycje księgowe, takie jak: koszty stałe, koszty ogólne, koszty pracy bezpośredniej, sumują działania wymagające różnorodnych technologii, rozdzielają natomiast koszty ponoszone przy realizacji tego samego działania. Kategorie działań wartościowych, tworzące łańcuch wartości i kategorie księgowe służące do szacowania wartości dodanej, są po prostu różne, a nie zbieżne [Porter 2006 s. 67].

Według Portera, łańcuch wartości tworzy, niezależnie od sektora, w którym przedsiębiorstwo działa, dziewięć kategorii działań wartościowych, z których pięć należy do działań podstawowych, zaś cztery do wspierających. Aby uniknąć nieporozumień, trzeba na wstępie zrobić dwie uwagi.

Po pierwsze, niektórzy autorzy polscy i zagraniczni, tacy jak: G. Gierszewska, A. Payne [Payne 1997 s. 132], S. Hollensen [Hollensen 1998 s. 72] dość dowolnie traktują tę konstrukcyjną uwagę Portera i tworzą własne interpretacje. Polegają one na wprowadzaniu, innego niż Porter, podziału na działania wartościowe podstawowe i stosunkowo dowolnym mieszaniu działań wspierających i podstawowych. Na przykład Gierszewska skonstruowała, inny niż M. Porter, łańcuch wartości przedsiębiorstwa, w którym działania zamieniła na funkcje [Gierszewska, Romanowska 2002 s. 186 i następne; Gierszewska 2003 s.166 i następne]. Podzieliła wszystkie funkcje podstawowe na trzy grupy: przedprodukcyjne, produkcyjne i sprzedaż. Do fazy przedprodukcyjnej zaliczyła działania B+R oraz projektowanie wyrobów, co w opinii Portera należy do działania technologicznego w grupie działań wspierających, a równocześnie nie uwzględniła tak ważnego działania podstawowego, jak marketing.

Z kolei, zamiast czterech działań wspierających, do których, zdaniem Portera, należą: infrastruktura, technologia, zarządzanie zasobami ludzkimi i zaopatrzenie, autorka wprowadziła własne funkcje: zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem, politykę kadrową, strategię marketingową, strategię technologiczną, strategię finansową. Takie potraktowanie łańcucha wartości czyni niewykonalnym cel Portera, aby weryfikację aktualnych i potencjalnych przewag konkurencyjnych przeprowadzać równocześnie na dwóch piętach działalności przedsiębiorstwa: wyższym – zarządzania wszystkimi głównymi funkcjami i niższym – wykonywania tych zarządzeń, płynących ze szczebla zarządu, ponieważ w działaniach wspierających, według projektu Gierszewskiej, nie ma wielu obszarów zarządczych dla działań, które są wykonywane na szczeblu wykonawczym (produkcyjnym – w szerokim tego słowa znaczeniu). Stąd nie jest trafne zastąpienie działania podstawowego, którym jest logistyka zaopatrzenia, terminem zakupy, gdyż decyzje w stosunku do polityki zakupów należą do działania wspierającego, zaś do tego zalicza Porter zaopatrzenie, a w działaniach podstawowych tylko realizację tych decyzji.

Jest także oczywiste, że nie ma potrzeby wyodrębniać, wśród działań wspierających, strategii: technologicznej, marketingowej i finansowej, skoro na początku, zamiast infrastruktury, wprowadzono pojęcie zarządzania strategicznego, dlatego że obejmuje ono wymienione rodzaje strategii funkcjonalnych. Nie jest też przypadkiem to, że w grupie działań wspierających u Portera w ogóle nie pojawia się termin strategia, ponieważ strategia nie jest działaniem, a koncepcją, która może, ale nie musi, materializować się w działaniu praktycznym. W Polsce obrazuje to przysłowie: *od pomysłu do przemyślu droga daleka*.

Po drugie, w interpretacji łańcucha wartości Portera niedostatecznie wyraźnie prezentuje się rolę i znaczenie działań wspierających. Ma to miejsce nawet u źródła – w polskim tłumaczeniu dzieła M. Portera tej kategorii, gdzie słowo „supporting” tłumaczy się niesłusznie jako „pomocnicze”, a nie „wspierające” [Porter 2006 s. 65].

W słowie „pomocniczy” pojawia się kontekst raczej malej istotności tych działań dla dobrego wykonywania działań podstawowych, podczas gdy słowo „wspierający” ma z pewnością szeroki kontekst, w tym również obejmujący funkcję zarządczą. Tymczasem dopiero z uważnej analizy wyjaśnień M. Portera w tej kwestii widać, że bezsprzecznie występuje taka relacja pomiędzy obu kategoriami, jak w ekonomii marksovskiej relacja pomiędzy nadbudową i bazą, a tu konkretnie pomiędzy czynnościami zarządu i wykonawstwa. W znacznie późniejszej książce autor ujął to w następujący sposób: *Łańcuch wartości grupuje czynności firmy w kilku kategoriach, różniąc te, które bezpośrednio wiążą się z produkcją, marketingiem, dostarczaniem i obsługą wyrobów lub usług, te, które tworzą, pozyskują i doskonalą nakłady i techniki, oraz te, które polegają na pełnieniu funkcji nadrzędnych, jak pozyskiwanie kapitału lub podejmowanie ogólnych decyzji* [Porter 2001 s. 390].

Stąd też nieprzypadkowo na rysunku, ilustrującym graficznie tę koncepcję, Porter umieścił działania wspierające nad działaniami podstawowymi, a nie pod, jak uczyniła to Gierszewska, ponieważ intencją Portera było, aby cztery działania wspierające przenikały do wszystkich działań podstawowych, podobnie jak to uczynił Prahalad, umieszczając organizacyjnie kluczowe kompetencje na szczeblu centralnego zarządu, z zamiarem udostępniania ich wszystkim, którzy tego potrzebują w każdym miejscu organizacji.

Wśród polskich autorów, wypowiadających się na temat łańcucha wartości, wyróżnia się K. Oblój, który w swej książce poświęcił cały rozdział tej koncepcji, jednakże również, jak inni autorzy, swoiście interpretowanej i modyfikowanej [Oblój 1999 s. 206 i następn]. Autor ten wprawdzie wiernie przedstawił schemat, obrazujący zestaw działań tworzących łańcuch wartości w ślad za Porterem, lecz w dalszych rozważaniach zmienił zarówno nazwę koncepcji, jej cel, jak i zastosowanie.

Oblój wprowadził nazwę „system działań” i już nigdy więcej nie używał oryginalnego terminu, przy czym opisujący system traktował jako narzędzie strategicznej diagnozy firmy, uzupełniającej diagnozę, przeprowadzaną przy pomocy znanego ze szkoły planistycznej innego narzędzia, nazywanego analizą SWOT.

Z jednej strony interpretował więc tę koncepcję, podobnie jak M. Porter, w podwójnym znaczeniu, zarówno jako narzędzie analizy, ale, jak wynika z dalszych wywodów, również jako zespół działań mających w tym przypadku zapewnić przewagę konkurencyjną przy pomocy działań tworzących wartość dodaną. Warto przypomnieć tu, że Porter mówił o działaniach tworzących wartość dla klienta. Nie jest jasne, czy obu autorom chodziło o tę samą wartość. Autor tego artykułu sądzi, że chodzi o całkiem różne kategorie i tym samym znaczenia.

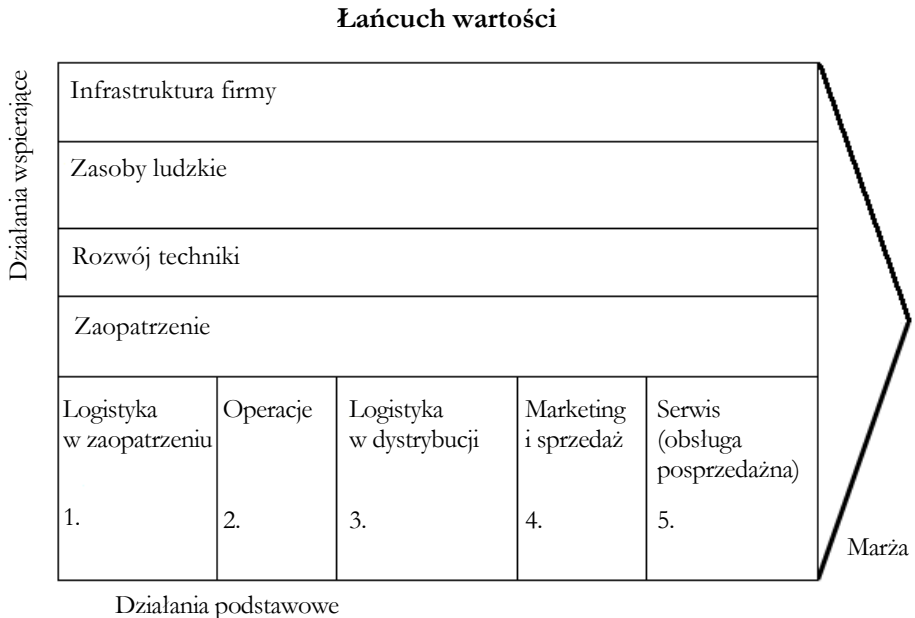
Wartość dla klienta, w ujęciu Portera, rozumiana jest głównie w kategoriach marketingu, gdzie koncentruje się uwagę na optymalizacji korzyści dla klienta, w zamian za płaconą cenę we wszystkich, ogólnych kategoriach łańcucha wartości. Wartość dodana w języku ekonomii jest rozumiana natomiast jako wymierna liczbowo kategoria, zwiększająca wartość produktu dzięki włożonej pracy i zarządzaniu, choć niekoniecznie w zamian za zwiększoną cenę, gdyż ta ostatnia zależy od polityki cenowej firmy.

Z drugiej strony, stosowana jako ilustracja koncepcji Obloja, diagnoza strategiczna firmy General Electric pokazuje działania, które są obojętne z punktu widzenia zwiększenia

szania wartości dodanej, co świadczyłoby o jakimś innym pojmowaniu przez Obłoja terminu wartość dodana. W takim razie po co zmieniać intencje twórcy, M. Portera, w sprawie omawianych działań?

4. Opis łańcucha wartości

RYSUNEK 1.



Źródło: [Porter 2006 s. 65].

4.1. Działania podstawowe

Wśród działań podstawowych, wywierających odczuwalny dla klienta rzeczywisty wpływ na powiększanie dla niego wartości przez przedsiębiorstwo, Porter wyróżnił pięć kategorii, które usytuował w kolejności właściwej dla cyklu produkcji i obsługi klienta. Należą do nich:

1. **Logistyka wewnętrzna:** działania mające na celu dostarczanie czynników wytwórczych, takie jak: zamawianie, składowanie, przydzielanie zasobów produkcyjnych;
2. **Operacje:** działania związane z przekształcaniem czynników wytwórczych w produkt końcowy, takie jak: produkcja, montaż, pakowanie;

3. **Logistyka w dystrybucji:** działania związane z przekazywaniem produktów odbiorcom, takie jak: sortowanie, magazynowanie, transport gotowej produkcji do odbiorców;
4. **Marketing i sprzedaż:** działania związane z tworzeniem popytu na produkty, takie jak: promocja, w tym reklama, utrzymywanie więzi z klientami, polityka cenowa, budowanie kanałów dystrybucji;
5. **Serwis (obsługa posprzedażna):** działania związane z dostarczaniem usług, zwiększających zadowolenie klienta z produktu, takie jak: instalowanie, naprawy, części zamienne, instrukcje obsługi.

W zależności od specyfiki sektora, w którym działa firma, poszczególne działania podstawowe prezentują odmienne znaczenie dla budowania przewagi konkurencyjnej. Jednakże nie powinno to wpływać na zmianę liczby analizowanych kategorii, tylko na odmienną ich konfigurację w łańcuchu wartości konkretnej firmy. Na przykład w łańcuchu wartości firmy produkcyjnej i handlowej z pewnością dużo większą rolę odgrywają działania logistyki wewnętrznej i zewnętrznej, niż w firmie usługowej działającej w sektorze finansów lub konsultingu, gdzie decydującą rolę odgrywa marketing i relacje z klientami.

4.2. Działania wspierające

Działania wspierające, niezależnie od sektora, w którym firma działa, obejmują cztery kategorie, do których zalicza się :

1. **Infrastrukturę firmy.** Ta kategoria obejmuje działania z zakresu: zarządzania, struktury organizacyjnej, planowania, finansów, księgowości, zarządzania jakością, społecznej odpowiedzialności biznesu, kultury biznesowej, systemów kontroli i inne, za które odpowiedzialny jest zarząd firmy, a które dotyczą całości funkcjonowania firmy, a nie poszczególnych pionów;
2. **Zarządzanie zasobami ludzkimi.** Ta kategoria obejmuje wszystkie działania związane z: rekrutacją, zatrudnieniem, szkoleniem i rozwojem pracowników oraz polityką wynagrodzeń i systemem motywacyjnym. Dzięki oddziaływaniu na postawy pracowników, ich kwalifikacje i umiejętności pracy z klientami, działania te mają duży wpływ na dostarczanie wartości klientowi, w postaci satysfakcji z: produktu, zakupu i obsługi;
3. **Rozwój technologii.** Technologia, w ujęciu Portera, oznacza szeroki zakres pojęciowy, obejmujący działania na rzecz ulepszania produktu i usprawnienia procesów. W tym kontekście nie ogranicza się zatem do aktywności o charakterze technologii inżynierskiej, w rodzaju badań i rozwoju, dokonywania zmian w produkcie i opakowaniu, lecz obejmuje wszystkie prace w firmie wykonywane zgodnie z ustalonymi procedurami, łącznie z wykorzystaniem: systemów informatycznych, automatyzacji prac, w tym techniki prac biurowych. Można tu zwrócić uwagę na taką niedocenianą w pracy biurowej technologię, jaką jest stale opracowywanie i doskonalenie procedur umożliwiających unik-

- nięcie gwałtownego poszukiwania rozwiązań i konfuzji w momencie nietypowego zapytania lub zgłoszenia potrzeby przez klienta czy regulatora;
4. **Zaopatrzenie.** Jest ono niekiedy utożsamiane z takim działaniem podstawowym, jak logistyka wewnętrzna. Tymczasem występuje tu zasadnicza różnica, ponieważ zaopatrzenie polega na realizowaniu funkcji nabywania wszystkiego, co jest potrzebne do wykonywania wszystkich działań podstawowych, to jest: surowców, materiałów zaopatrzeniowych, podzespołów, aktywów produkcyjnych w postaci maszyn i urządzeń, samochodów, sprzętu laboratoryjnego i biurowego itp. Działania logistyki wewnętrznej skupiają się zaś na działaniach tzw. fizycznej dystrybucji czynników wytwórczych.

5. Cele stosowania łańcucha wartości

Najbardziej uniwersalnym, ogólnym celem w budowaniu przewagi konkurencyjnej jest wyodrębnienie, spośród ogółu zadań realizowanych przez przedsiębiorstwo, szczególnych działań, które są źródłem wartości dla klienta, za które on płaci. Narzędziem do realizacji tego celu jest łańcuch wartości. Dzięki temu, można w sposób systematyczny analizować liczne działania przedsiębiorstwa, rozpoczynając od tych najbardziej kosztownych, aby ustalić, czy spełniają one kluczowy warunek, którym kieruje się również klient, to jest pozytywną ocenę tzw. *value for price*. Rzecz w tym aby ustalić, czy podejmowane przez nas kosztowne działania rzeczywiście znajdują uznanie klienta, stanowią ważny argument sprzedażowy czy też są tylko wyrazem naszego subiektywnego nastawienia.

Jednakże, pamiętając o kluczowych warunkach Portera, które powinna spełniać przewaga konkurencyjna, to jest, że powinna być trudna do imitacji, a równocześnie trwała, analizę należy konsekwentnie prowadzić w ramach teorii o strategiach konkurencyjnych. Chodzi więc o sprawdzenie, według której z dwóch głównych strategii konkurencyjnych budujemy przewagę konkurencyjną. Każda z nich, jak można się przekonać, wymaga innej konfiguracji analitycznej, na którą składają się etapy i czynności badawcze.

Ważnym, a może nawet głównym, celem praktycznym analizy łańcucha wartości jest zidentyfikowanie i wybór strategii konkurencyjnej. Temu zagadnieniu Porter poświęcił wiele uwagi w swej książce, przedstawiając odmienne zasady i procedury postępowania w przypadku każdej z analizowanych strategii.

W przypadku wyboru strategii wiodącej pozycji kosztowej, główna uwaga skupia się na analizie kosztów działań, które dostarczają wartości klientowi, podczas gdy przy analizowaniu strategii zróżnicowania dominująca jest kwestia wyjątkowości, z jaką firma traktuje klienta. O różnicach w budowaniu przewagi konkurencyjnej, według każdej z wymienionych strategii konkurencyjnych, daje wyobrażenie proces budowy składający się z odmiennych etapów [Porter 2006 s. 158, s. 207]:

- Etapy analizy kosztów podczas opracowywania strategii wiodącej pozycji kosztowej;

1. Identyfikacja odpowiedniego łańcucha wartości i przypisanie kosztów i aktywów do poszczególnych działań;
 2. Ustalenie charakteru czynników determinujących koszty każdego z działań wartościowych oraz ich wzajemnego oddziaływania;
 3. Identyfikacja łańcuchów wartości konkurentów, ustalenie względnego poziomu ich kosztów oraz wskazanie źródeł różnicy w poziomie kosztów;
 4. Opracowanie strategii zmierzającej do poprawienia względnej pozycji kosztowej poprzez kontrolę czynników determinujących koszty oraz rekonfigurację łańcucha wartości firmy;
 5. Zapewnienie, by działania, zmierzające do zmniejszenia kosztów, nie obniżyły poziomu różnicowania;
 6. Badanie strategii obniżania kosztów pod kątem jej trwałości;
- Etapy realizacji strategii różnicowania:
1. Ustalenie, kto jest rzeczywistym nabywcą (np. dział zaopatrzenia czy dział produkcji);
 2. Identyfikacja łańcucha wartości nabywcy oraz wpływu, jaki firma wywiera na jego funkcjonowanie;
 3. Ustalenie hierarchii kryteriów przyjmowanych przez nabywców (związanych z zastosowaniem i związanych z promocją wartości – według Portera – tzw. zwiastunem);
 4. Identyfikacja istniejących i potencjalnych źródeł wyjątkowości;
 5. Badanie kosztów wykorzystania istniejących i potencjalnych źródeł różnicowania;
 6. Wybór takiej konfiguracji działań wartościowych, w której wartość dla nabywcy jest osiągnięta najmniejszym kosztem;
 7. Analiza wybranej strategii różnicowania pod kątem trwałości;
 8. Obniżanie kosztów realizacji działań nieistotnych z punktu widzenia wybranych form różnicowania.

Doskonalenie strategii konkurencyjnej

Z powyższego wykazu etapów identyfikowania i budowy strategii konkurencyjnej, zarówno wiodącej przewagi kosztowej, jak i różnicowania, wynika, iż są to równocześnie dwa zestawy działań na rzecz nieustannego doskonalenia wybranej przez firmę strategii konkurencyjnej. Bardziej szczegółowe rekomendacje i wskazówki w tej mierze są zawarte w, poświęconych tym czynnościom, rozdziałach książki pt.: *Przewaga konkurencyjna*.

Łańcuch wartości stanowi wygodne narzędzie do skutecznego realizowania strategii ogólnej na szczeblu centralnego zarządu korporacji, nazywanej przez Portera, strategią korporacji. Znajduje on zastosowanie przy konstruowaniu dwóch jej koncepcji: przenoszeniu umiejętności, jak również wykonywaniu wspólnych czynności [Porter 2001 s. 173]. Trzeba zauważyć, iż problematyka strategii ogólnej korporacji nie

była omawiana w książce pt.: *Przewaga strategiczna*, ponieważ koncepcja ta pojawiła się dwa lata później, gdyż w 1987 roku [Porter 1987].

Konkretyzowanie i usystematyzowanie zjawiska synergii

We wprowadzeniu do wydania dzieła pt.: *Przewaga konkurencyjna* z 1998 roku M. Porter wskazał na możliwość wykorzystania łańcucha wartości do analizy, trudno mierzalnego, zjawiska synergii w przypadku dywersyfikacji portfela produktów firmy. Jak wiadomo, na zjawisko synergii często powołują się menedżerowie, przekonując akcjonariuszy do zakupu jakiejś linii biznesowej lub fuzji z inną firmą. Po fakcie dopiero okazuje się, że zjawisko synergii, o ile w ogóle występuje, to z reguły ze znacznie mniejszą siłą, niż zapowiadano. Stąd też we wspomnianym wyżej artykule „From Competitive Advantage to Corporate Strategy” można znaleźć obszernie rozważania na temat wykorzystania łańcucha wartości do analizy zjawiska synergii.

Wykorzystanie technologii do budowy przewagi konkurencyjnej

Omawiając wpływ technologii na uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej, Porter analizował wszechobecność technologii w łańcuchu wartości przedsiębiorstwa. Wynika to niejako z samej definicji technologii, która jest sposobem połączenia czynników wytwórczych i zasobów ludzkich, w celu uzyskania pożądanego rezultatu. Firma jest zatem zespołem działań, ale także niejako zespołem technologii [Porter 2006 s. 213]. W specjalnej tablicy Porter pokazał, że technologia wspiera każde działanie wartościowe, pojawiając się we wszystkich działaniach podstawowych i wspierających, tworzących łańcuch wartości [Porter 2006 s. 214]. Wśród wielu, stosowanych w firmie technologii, szczególną wagę przywiązuje się do technologii systemów informatycznych, używanych w każdej ogólnej kategorii działań wartościowych, zarówno podstawowych, jak i wspierających.

Wykorzystanie łańcucha wartości do segmentacji branży

Analizując znaczenie segmentacji rynku i branży dla uzyskania przewagi konkurencyjnej, Porter doradzał wykorzystanie w tym celu łańcucha wartości. W przypadku prowadzenia segmentacji rynku, firma wykorzystuje te ogniwa łańcucha wartości, które dotyczą marketingu. W sytuacji segmentacji branży, polegającej na wybraniu obszarów branży, w której firma powinna prowadzić działalność z uwagi na przewagę konkurencyjne, sprawa jest bardziej złożona i wymaga zaangażowania wszystkich ogólnych kategorii działań wartościowych, ponieważ chodzi o analizę kosztów produktów adresowanych do określonego segmentu rynku [Porter 2006 s. 286].

6. Łańcuch wartości a inne strategie

Wprawdzie M. Porter, już po wydaniu książki pt.: *Przewaga konkurencyjna*, opublikował kolejny artykuł zawierający jego uaktualnione podejście do strategii [Porter 1996 s. 2 – 20], który następnie znalazł się jako odrębny rozdział w książce pt.: *Porter o konkurencji* [Porter 2001 s. 46 – 90], jednakże nie zmieniło to jego stanowiska w kwestii sposobów poszukiwania przewagi konkurencyjnej, opartych na łańcuchu wartości. Stąd też nie niepokoją ewentualne zmiany stanowiska autora w tej kwestii i warto zwrócić uwagę na relacje pomiędzy teorią M. Portera a teoriami innych autorów.

W szczególności ma się tu do czynienia z teoriami: C.K. Prahalada, P. Ghemawata i De Kluyvera.

Teoria zasobowa (Prahalad, Hamel)

Warto przypomnieć tylko, że C.K. Prahalada uważa się za twórcę, konkurencyjnej do teorii M. Portera, teorii zasobowej kluczowych kompetencji. Porównanie pomiędzy tymi teoriami można przeprowadzać na podstawie różnych kryteriów, lecz w tej sytuacji warto kierować się naczelnym motywem wszystkich koncepcji strategicznych, którym jest służenie menedżerom w budowaniu sprawnych i skutecznych strategii². Oceniając z tego punktu widzenia teorię kluczowych kompetencji, trzeba się zgodzić z krytycznymi uwagami K. Oblója pod jej adresem [Oblój 1999 s 96].

Oblój postawił tej teorii koronny zarzut nadmiernej abstrakcyjności, a nawet ogólnikowości, niemożliwej do zaakceptowania przez pragmatycznych menedżerów, w imieniu których sformułował następujące pytania: *Co tak naprawdę znaczy pojęcie kluczowe kompetencje firmy? W jaki sposób się je nabywa? Kiedy naprawdę stają się one unikalne i cenne i dlaczego te właśnie kompetencje, a nie inne? W jaki sposób bronić się przed ich imitacją w dłuższym okresie? W jaki sposób kluczowe kompetencje pozwalają stworzyć bazowe produkty? W jaki sposób transferować kluczowe kompetencje pomiędzy: jednostkami biznesu, produktami i rynkami?* [Oblój 1999 s. 97]. Odpowiedzi na te pytania nie są sformułowane w formie jakichś systematycznych reguł postępowania, lecz w postaci przykładów, zaczerpniętych z konkretnych firm, takich jak: silniki spalinowe Hondy, substancje pokrywające powierzchnie 3 M, silniki elektryczne Black & Decker, drukarki laserowe Canon.

W sprawie identyfikacji kluczowych kompetencji w firmie, Prahalad i Hamel ograniczyli się do sformułowania trzech kryteriów, według których można odkrywać i wykorzystywać te kompetencje. W sferze produkcji muszą one np. stanowić unikalną technologię, dzięki której można stworzyć całą gamę konkurencyjnych produktów końcowych, takich jak np. wydajne silniki Hondy, stosowane do różnych urządzeń, od samochodów po kosiarki. Tak więc kluczowa kompetencja powinna:

- umożliwić dostęp do różnych rynków produktowych;
- przyczyniać się istotnie do uzyskiwania korzyści z produktów końcowych;
- być trudna do imitacji.

² Dyskusja na temat sprawności i skuteczności, patrz: [Kisielnicki 2008 s. 14].

W odróżnieniu od strategii konkurencyjnej M. Portera, wykorzystywanej na szczeblu linii biznesowej i przez to kosztownej dla zdywersyfikowanej korporacji, Prahalad i Hamel wskazali, że przewagę konkurencyjną trzeba budować na szczeblu całej organizacji, a nie linii biznesowej, koncentrować rzadkie zasoby w taki sposób, aby pracowały dla wszystkich jednostek korporacji.

Zwolennicy tej teorii zauważyli również korzyści z jej zastosowania w przypadku podejmowania decyzji o outsourcingu. Jest oczywiste bowiem, że firma nie przekaże do outsourcingu czynności wymagających kluczowych kompetencji [*Core Competence...* 2008].

Oblój trafnie ukazał słabość tej teorii wtedy, gdy poszukuje się przyczyn niepowodzenia. Nie posiadając precyzyjnych wskazówek, jak odkryć i stosować kluczową kompetencję, tym bardziej jest się bezradnym w poszukiwaniu źródeł kłęski [Oblój 1999 s. 98].

Mimo że teoria łańcucha wartości jest o pięć lat wcześniejsza od teorii kluczowych kompetencji, Prahalad i Hamel nie nawiązywali nigdzie do teorii Portera, co oznacza, że nie zauważali użyteczności łańcucha wartości w analizie przewagi konkurencyjnej firmy.

O ile teoria Prahalada i Hamela ma charakter wybiórczy, „punktowy”, celujący w wybrane, szczególnie umiejętności, to teoria Portera charakteryzuje się zmasowanym podejściem do powiększania wartości dla klienta i firmy. Zachęca do poszukiwań tych dodatkowych korzyści nieustannie i wszędzie w przedsiębiorstwie, co każe stale doskonalić prace nad dostarczaniem wartości klientowi. Pod tym względem przypomina nieco zasadę Kaizen stosowaną w japońskich firmach.

Analizując najnowsze koncepcje teoretyczne budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, takie jak: ekspansji zagranicznej (globalizacji) P. Ghemawata [Ghemawat 2007] i modelu biznesowego C. De Kluyvera [Kluyver 2010] można stwierdzić, że obaj autorzy wykorzystali teorię łańcucha wartości do budowania swych teorii.

7. Podsumowanie

W artykule zwrócono uwagę na wielką popularność koncepcji łańcucha wartości, zwłaszcza wśród teoretyków, traktowanej głównie jako narzędzie analizy strategicznej firmy, ale już niekoniecznie jako zespół działań zapewniających firmie przewagę konkurencyjną. Równocześnie wskazano niemal powszechną manierę, dość swobodnej, interpretacji zarówno pojęcia, jak i architektury łańcucha wartości, co utrudnia menedżerom praktyczne stosowanie tej koncepcji, zgodnej z zamysłem jej autora, M. Portera. W artykule przypomniano zatem główną ideę jej autora, że jest to szczegółowy poradnik dla menedżerów, jak zidentyfikować i budować skuteczną strategię, umożliwiającą uzyskanie przewagi konkurencyjnej i traktowaną jako rozwinięcie głównych myśli z poprzedniej książki o strategii konkurencyjnej. Przedstawiono również najważniejsze zastosowania łańcucha wartości oraz relacje do innych teorii przedsiębiorstwa.

Literatura

- Core Competence* 2008, „Economist” Sep. 15th.
- Ghemawat P. 1998 *Redefining global strategy, Crossing Borders in a World Where Differences Still Matter*, Boston, Massachusetts.
- Gierszewska G. 2003 *Strategie przedsiębiorstw w dobie globalizacji*, Warszawa.
- Gierszewska G., Romanowska M. 2002 *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Warszawa.
- Hollensen S. 1998 *Global Marketing*, Harlow.
- Kisielnicki J. 2008 *Zarządzanie*, Warszawa.
- Kleiner A. 2010 *The Life's Work of a Thought Leader*, “Strategy + Business”.
- Kluyver C. A. De 2010 *Fundamentals of global strategy. A business model approach*, Business Express Press.
- Oblój K. 1999 *Strategia organizacji*, Warszawa.
- Payne A. 1997 *Marketing usług*, Warszawa.
- Porter M. 1980 *Competitive Strategy. Techniques for Analysing Industries and Competitors* The Free Press, A Division of Macmillan, Inc.
- Porter M. 1987 *From Competitive Advantage to Corporate Strategy*, “Harvard Business Review”, May-June.
- Porter M. 1996 *What Is Strategy?*, “Harvard Business Review”, November – December.
- Porter M. 2001 *Porter o konkurencji*, Warszawa.
- Porter M. 2006 *Przewaga konkurencyjna*, Gliwice.

Magdalena OWCZARCZUK¹

ZMIANY INSTYTUCJONALNE W GOSPODARCE – WYBRANE ASPEKTY TEORETYCZNE

Streszczenie

Celem artykułu jest objaśnienie i przeanalizowanie procesu zmiany instytucjonalnej. W literaturze ekonomicznej niejednokrotnie dostrzega się zamienne stosowanie terminów: instytucja i organizacja, co zwłaszcza w badaniach, dotyczących przeobrażeń instytucjonalnych, nie wydaje się do końca poprawne. Dlatego też w niniejszym opracowaniu wyraźnie odróżnia się pojęcie instytucji od pojęcia organizacji, próbując jednocześnie wskazać to, jak wspólna interakcja tych dwóch „organizmów” wpływa na dokonujące się zmiany instytucjonalne. W tym również celu posłużono się licznymi opracowaniami z zakresu nowej ekonomii instytucjonalnej. Rozważania koncentrują się wokół teorii ewolucyjnej zmiany instytucjonalnej. Dociekaniom zaś przyswieca myśl, iż organizacje, często ukształtowane i w pewnym stopniu zdeterminowane środowiskiem instytucjonalnym, w którym funkcjonują, zazwyczaj same oddziałują na zmiany instytucjonalne.

Słowa kluczowe: zmiana instytucjonalna, instytucje, organizacje, ewolucja

INSTITUTIONAL CHANGES IN ECONOMY: SELECTED THEORETICAL ASPECTS

Summary

The aim of the paper is to explain and analyse the process of institutional change. The terms 'institution' and 'organisation' are often used interchangeably in the economic literature. This does not seem entirely correct, especially in research regarding institutional transformations. The author of this paper clearly distinguishes between the concepts of 'institution' and 'organisation', trying to demonstrate how the interaction of these two 'organisms' influences institutional change. For this purpose, numerous studies in the field of new institutional economics are used. The discussion revolves around the idea of bilateral influence of organisations and institutions. Organisations are shaped and conditioned by the institutional environment in which they operate but, on the other hand, they frequently have an impact on institutional changes.

Key words: institutional change, institutions, organizations, evolutions

1. Wstęp

„W życiu nie ma nic stałego poza zmianą” takie motto, towarzyszące filozofii Heraklita, doskonale wkomponowuje się w istnienie i funkcjonowanie instytucji. Instytucje ewoluują stopniowo albo radykalnie, oddolnie albo odgórnie, ale ciągle się

¹ Mgr Magdalena Owczarczuk – Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku, e-mail: m.owczarczuk@uwb.edu.pl.

zmieniają. Zmiana instytucjonalna jest procesem, który dokonuje się, tak jak ewolucja, stosunkowo wolno i stopniowo wypierając instytucje niepasujące do nowej sytuacji gospodarczej. Nie można zmienić instytucji formalnych niezależnie od kształtu instytucji nieformalnych. Przeobrażenia regul formalnych muszą współgrać z istniejącymi (lub zmieniającymi się) ograniczeniami nieformalnymi, a ponieważ instytucje nieformalne zmieniają się powoli, stąd i instytucje formalne potrzebują więcej czasu na sprawne przeobrażenie się.

Inicjatorem zmian są pojedynczy aktorzy albo/i organizacje. Organizacje są tworzone przez jednostki działające w jednym, wspólnym celu. Organizacje, osadzone w określonym systemie instytucjonalnym, wchodzą w różnorodne interakcje ze swoim otoczeniem. Dzięki temu, mogą dostarczać określonych bodźców do zmiany, mogą wpływać na jednostki, kształtować ich: zachowania, przyzwyczajenia, sposób życia, uzusy, konwencje, obyczaje itp. Jeżeli nowo ukształtowane zachowania jednostek stają się ogólną regułą ograniczającą ich działanie – tworzą się nowe, zmienione instytucje.

Celem artykułu było objaśnienie i przeanalizowanie procesu zmiany instytucjonalnej. W opracowaniu dokonano szczegółowej analizy pojęcia i procesu zmiany instytucjonalnej, uwzględniając przeobrażenia, które miały miejsce zarówno w sferze instytucji formalnych, jak i nieformalnych. Następnie została poczyniona analiza wybranych koncepcji związanych z ewolucyjną zmianą instytucjonalną. W rozważaniach tych opisano ujęcia: Veblena, Northa, Hayeka i Hodgsona. Celem tej analizy nie było ukazanie najlepszej z istniejących teorii, lecz wskazanie na, wiodący ostatnimi czasy, nurt badań w tej dziedzinie oraz na istotny charakter zmiany, jaką jest jej ciągłość i ewolucyjność. W ostatniej części artykułu przedstawiono różnice pomiędzy pojęciem instytucji i organizacji. Działanie takie uznano za zasadne, gdyż niejednokrotnie w literaturze ekonomicznej można zauważyć zamienne stosowanie tych pojęć. Ponadto, dokonano próby ukazania roli organizacji oraz wzajemnego współlistnienia i współdziałania organizacji i instytucji w procesie zmiany instytucjonalnej.

2. Istota zmiany instytucjonalnej

Wśród wielu istniejących terminów instytucji najczęściej jest przytaczana propozycja D.C. Northa, który definiuje instytucje jako reguły ludzkiego postępowania, prowadzące do redukcji niepewności i poprawy stopnia koordynacji podejmowanych działań i nawiązywanych stosunków gospodarczych [North 1997 s. 3]. Instytucje złożone z: kulturowo-kognitywnych, normatywnych i regulacyjnych elementów zapewniają stabilność i sens życia społecznego [Scott 2008 s. 48]. Instytucjom przypisuje się duże znaczenie w „życiu gospodarczym”, co jest niepodważalną kwestią. Ważne jest, by istniejące instytucje cechowały: funkcjonalna kompletność, komplementarność i substytucyjność. Tylko taka ich wzajemna konfiguracja pozwala na relatywne przyspieszenie wzrostu (lub powoduje jego względne spowolnienie), [Bardhan 2005 s. 499-532, za: Boehlke 2009 s. 95-96]. W celu osiągnięcia i kontynuowania wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego, istotny jest elastyczny system instytucjonalny

kraju, na który składa się spójne połączenie reguł formalnych i nieformalnych oraz systemu egzekwowania. Instytucje formalne to reguły ustanowione „odgórnie”, najczęściej przez organy ustawodawcze danego państwa. Wśród nich można wymienić: struktury państwa określone w konstytucji oraz system prawny oparty na przepisach prawnych. Instytucje nieformalne to wynikające z dziedzictwa kulturowego: normy moralne, zwyczaje, obyczaje, religia i mentalność jednostek. Instytucje nieformalne są wynikiem historycznego procesu przekazywania z pokolenia na pokolenie, drogą uczenia się i naśladowania, wiedzy oraz wartości i innych czynników wpływających na ludzkie zachowania [Godłów-Legiędź 2005 s. 29].

Ważną podstawą prawidłowego rozwoju kraju jest właściwa struktura instytucjonalna, a kluczem do jej zrozumienia staje się koncepcja efektywności adaptacyjnej. Według Northa, warunkiem trwałego wzrostu gospodarczego jest efektywność adaptacyjna, która wiąże się z elastycznością reguł kształtujących przebieg procesu gospodarczego w długim okresie [Boehlke 2009 s. 96]. Ujawnia się tym samym jako zdolność do tworzenia form współpracy i postaw kreatywności sprzyjających wzrostowi dobrobytu. Efektywność jest zatem pierwszorzędnym kryterium analizy Northa i innych przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej, ale nie jest to powszechnie znana efektywność alokacyjna, czyli optymalizacja relacji między efektami a nakładami przez optymalną alokację istniejących zasobów w danym: momencie, miejscu i otoczeniu instytucjonalnym [Godłów-Legiędź 2005 s. 31]. Efektywność adaptacyjna wiąże się z tym rodzajem reguł, które kształtują sposób, w jaki gospodarka rozwija się w czasie. Dotyczy ona zarówno gotowości społeczeństwa do: zdobywania wiedzy i uczenia się, pobudzania innowacji i podejmowania ryzyka, lecz również do rozwiązywania problemów i usuwania zatorów, które społeczeństwa napotykają w toku rozwoju [North 2004 s. 80]. Zgodnie z koncepcjami efektywności adaptacyjnej, instytucje formalne i nieformalne podlegają zmianom [Boehlke 2009 s. 99].

Instytucje, w zależności od swego charakteru, będą zmieniać się w różnym tempie. Należy pamiętać, że proces zmian instytucjonalnych jest wynikiem zarówno zmian zaprojektowanych (kreowanych przez państwo), jak i zmian następujących spontanicznie. Zmiany instytucji formalnych wynikają z reform wdrażanych w sferze polityki i mogą zachodzić stosunkowo szybko, jak odbyło się to np. w krajach posocjalistycznych, podczas transformacji systemowej. Natomiast instytucje nieformalne, będące częścią dziedzictwa kulturowego danego społeczeństwa, ewoluują znacznie wolniej. W sytuacji radykalnych zmian systemowych może pojawić się luka lub niedostosowanie systemu instytucji formalnych i nieformalnych. Wówczas porządek ekonomiczny będzie dysfunkcyjny [Brzozowski 2006 s. 48].

Instytucje nieformalne zmieniają się bardzo powoli, ponieważ nadbudowują nowe elementy na istniejące i łączą przeszłość z teraźniejszością i przyszłością. Ich kierunek jest w pewnym stopniu określony, ponieważ decydujący o nich ludzie i organizacje postrzegają otaczającą rzeczywistość przez pryzmat istniejącego systemu instytucjonalnego. Wszystkie organizacje zawdzięczają swoje istnienie obecnemu instytucjom, dlatego to w ich interesie jest ich utrwalenie, a ewentualne zmiany odzwierciedlają wcześniejsze stadia ich rozwoju [Słomka-Golebiowska 2009 s. 123].

Zmiany norm nieformalnych są znacznie rzadsze i nie ma możliwości sterowania nimi. Dostosowują się one bardzo wolno i od nich zależy możliwość wprowadzenia nowych reguł formalnych. Dlatego często podkreśla się, że zdolność instytucji do adaptacji do zmieniającego się otoczenia oraz skuteczność działania ludzi i organizacji są w dużej mierze pochodną reguł nieformalnych. North zauważa, że zbiór norm społecznych i przekonań jest zasadniczym determinantem ścieżki zależności od przeszłych zdarzeń (*path dependence*). Podlega on procesowi uczenia się i w związku z tym zmianie [North 1994 s. 381-391]. Powolna ewolucja instytucji nieformalnych może być barierą w rozwoju społeczeństw. Społeczeństwa, dążące do poprawy stopy życiowej, mogą osiągnąć sukces tylko wówczas, gdy ich systemy wartości i przekonań staną się generatorami: aktywności, kreatywności i względnie szybkich zmian gospodarczych.

Zmiany instytucjonalne nie muszą i nie powinny być jednokierunkowe [Gruszewska 2011 s. 54]. Najczęstszym efektem ewolucji reguł formalnych, nieformalnych bądź jednych i drugich jednocześnie jest usprawnienie systemu, w którym funkcjonują. Zmiana instytucjonalna może polegać z jednej strony na modyfikacji starych instytucji, przy jednoczesnym ich lekceważeniu (przesuwanie), bądź jedynie na ich modyfikacji (przekształcanie). Może odbywać się także kreowanie nowych instytucji bez zmian w dotychczasowym układzie (nakładanie). Nowe składniki są wówczas komplementarne do istniejących. Może nastąpić również całkowite wyparcie starych instytucji i zastąpienie ich nowymi (wypieranie) [Mahoney, Thelen 2010 s. 16]. Niesprawne elementy systemu instytucjonalnego zostają całkowicie wyparte przez nowe, lepsze składniki. Zachodzi substytucja dotychczasowych rozwiązań i tworzy się nowy porządek instytucjonalny, oparty na sprawniejszych regułach i zasadach [Gruszewska 2011 s. 55].

W zależności od charakteru instytucji i relacji zwrotnych między nimi a organizacjami, zmiana instytucjonalna może przybierać różne odcienie. Skłania to do próby zarysowania jej typologii. Podstawą jej określenia są [Mazur 2011 s. 48]:

- a) intensywność jej wprowadzenia (wysoka czy niska);
- b) sposób jej wprowadzenia (ewolucyjny bądź rewolucyjny);
- c) zakres jej oddziaływania (systemowy bądź fragmentaryczny);
- d) poziom jej radykalizmu (zniesienie starej instytucji bądź jej modyfikacja).

Na podstawie powyższych kryteriów zmiany wolno wyróżnić dwa zasadnicze, krańcowo odmienne typy zmiany instytucjonalnej: kompleksową i fragmentaryczną. Zmiana kompleksowa jest wprowadzana bardzo intensywnie, radykalnie (jest wypierana stara instytucja) i oddziałuje na całość organizacji. Zmiana fragmentaryczna natomiast jest wprowadzana mało intensywnie i ewolucyjnie (modyfikuje starą instytucję i dokonuje jej hybrydyzacji), oddziałuje na poszczególne części systemu (organizacji), [Mazur 2011 s. 48].

Zmiany instytucjonalne to zmiany układu gospodarki współczesnego społeczeństwa, jego struktury instytucjonalnej, dokonujące się pod wpływem istotnych czynników kształtujących się w trakcie rozwoju historycznego. Są to takie zmiany, które sygnalizują pojawienie się nowych reguł z odpowiednimi mechanizmami zapewniającymi ich przestrzeganie oraz zniszczenie starych reguł w zakresie nowej struktury

transakcji. Zmiany regul formalnych najczęściej są wynikiem zmian legislacyjnych w zasadach regulujących, wprowadzanych przez struktury społeczne, a także zmian w konstytucji, które wyznaczają metareguly, tworzące cały system regul. Zmiany w nieformalnych ograniczeniach urzeczywistniają się stopniowo i kształtują alternatywne modele zachowań jednostek, związane z nowym postrzeganiem korzyści i strat [Tkacz 2007 s. 330-331].

Zmiana instytucjonalna jako proces emergentny nie ma charakteru ostatecznego i trwałego. Nie oznacza to jednak, że przeobrażenia, będące jej wynikiem, są w pełni nietrwale i plastyczne. W wyniku procesu instytucjonalizacji wszelkie: postawy, reguły, ograniczenia, normy zachowań itp., stanowiące następstwo zmiany instytucjonalnej, nabywają cech względnej trwałości.

3. Źródła zmian instytucjonalnych

Co decyduje o zmianie instytucjonalnej? Z jednej strony, można mówić o instytucjach celowo: tworzonych, modyfikowanych i wprowadzanych w odgórny sposób. Takie instytucje są kreowane przez pojedynczą jednostkę lub przez wiele jednostek lub grup interesu współdziałających za pomocą kolektywnych wyborów lub politycznych postępowań. Grupy te, podczas ustalania procedur prawnych, starają się za pomocą: lobbingu, targowania się, głosowania lub innych form „walki” wprowadzić w życie taką zmianę instytucjonalną, którą uważają za korzystną dla ich samych, lub próbują zablokować tę zmianę, która wydaje się z ich punktu widzenia – niepożądana [Kingston, Caballero 2009 s. 153]. To konstruktywistyczne źródło zmian instytucjonalnych jest charakterystyczne dla teorii wyboru publicznego. Ponieważ aktorzy społeczni, organizacje i inne grupy społeczne są kształtowane przez instytucje, to mają interes w tym, aby zmieniać instytucje w sposób dla siebie korzystny [Mazur 2011 s. 35]. Z drugiej strony, zaś można mówić o spontanicznej zmianie instytucjonalnej. W tym rozumieniu, instytucje są procesem: interakcji, kooperacji i rywalizacji aktorów społecznych, uosabiają ich: doświadczenie, aspiracje, interesy i rozkład zasobów władzy. W podejściu tym przyjmuje się, że porządek społeczny nie jest z góry określony, a instytucje polityczne nie są statyczne. Nie są one ani w pełni jednorodne, ani w pełni zróżnicowane, natomiast ich wewnętrzna struktura to wynik dostosowania do systemu społecznego, w którym funkcjonują. Radykalne zakłócenie płynnej równowagi między homogenicznością i heterogenicznością prowadzi do: erozji, entropii lub istotnej modyfikacji istniejących instytucji [Mazur 2011 s. 35].

Ekonomiści i socjologowie wyróżniają wiele wzorców zmiany instytucjonalnej, które można pogrupować na dwie zasadnicze kategorie, tj.: zmiany radykalne i zmiany ewolucyjne. Zmiana o charakterze radykalnym polega na zasadniczym zerwaniu ciągłości instytucji i kreacji nowego porządku instytucjonalnego. Składają się na nią równoczesne zmiany, jeśli nie we wszystkich, to w większości wymiarów instytucji [Mazur 2011 s. 35]. Jednak instytucje nie są w pełni „zamknięte”, tzn. pozostają w procesie nieustannej zmiany i stopniowych przekształceń, stąd można zaobserwować, że zde-

cydowana część literatury przedmiotu traktuje zmianę instytucjonalną jako proces ewolucyjny.

Użycie określenia „ewolucyjny” odnosi się głównie do procesów (praw), które spełniają podstawowe zasady teorii ewolucji Darwina. Na podstawie tej teorii za znaczące uznano to, iż potomstwu są przekazywane głównie cechy korzystne, oraz zasadę, że w walce o byt przeżywają osobniki najlepiej przystosowane, zaś formy pośrednie wymierają, co prowadzi do coraz większej rozbieżności cech w następnych pokoleniach i tworzenia się z czasem form bardzo różniących się od form wyjściowych i powstawania nowych gatunków.

Rzeczywiście, w kontekście ewolucyjnej teorii zmiany instytucjonalnej, ostateczny bodziec do zmiany instytucjonalnej pochodzi z zamierzonych ludzkich działań (włączając: uczenie się, imitacje i eksperymentowanie). W teoriach ewolucyjnych nie ma miejsca na centralny mechanizm (jak ustawodawstwo), który powodowałby koordynowanie zmian w zasadach, czy też wierzeniach lub zachowaniach poszczególnych podmiotów gospodarczych. Zamiast tego, nowe normy lub zachowania, które mogą być albo przypadkowo lub celowo generowane, przechodzą zdecentralizowany proces selekcji. W wyniku tego procesu, niektóre (korzystne) instytucje rozprzestrzeniają się w populacji, podczas gdy inne (bezwocne) instytucje wymierają. Tak więc, nowe przepisy i związane z nimi wzorce zachowań wynikają z nieskoordynowanych wyborów wielu osób [Kingston, Caballero 2009 s. 161].

Jedną z pierwszych teorii ewolucyjnych została opracowana przez Thorsteina Veblena [Veblen 1899]. Jego spojrzenie skupiło się na pojęciu „nawyków myślowych”. W tej teorii zwyczaje są traktowane jako trwałe, ale (w długim okresie) elastyczne skłonności do myślenia i działania w określony sposób. Według Veblena, instytucje są to: *w istocie, powszechne nawyki myślenia w odniesieniu do konkretnych relacji i szczególnych funkcji jednostki i wspólnoty* [Kingston, Caballero 2009 s. 161]. W sprawie zmiany instytucjonalnej Veblen uważał, że ewolucja struktury społecznej jest procesem naturalnego doboru instytucji, czyli procesem naturalnej selekcji najlepiej pasujących nawyków myślowych, dokonywanej zarówno przez jednostki, które są obdarzone najlepiej przystosowanym temperamentem, jak i przez dostosowania indywidualnego temperamentu i zwyczajów do zmieniającego się otoczenia, a przez to tworzenie nowych instytucji. Ponieważ te nawyki przebywają w ludziach, zmiany instytucjonalne polegają na jednoczesnej koewolucji wspólnych, powszechnie panujących, zwyczajów (instytucji) i nawyków jednostek. W związku z tym, obecne nawyki myślowe, które, z kolei, mogą być „otrzymane z przeszłości”, będą wpływać na przyszłą ścieżkę zmian instytucjonalnych [Hodgson 2004 s. 8].

Friedrich August von Hayek [Hayek 1973] rozwinął teorię ewolucji zmian instytucjonalnych dzięki selekcji na poziomie grupy społecznej. Z tego punktu widzenia, zasady postępowania ewoluują, gdyż grupy, jeśli, praktykując pewne zasady, uznają je za korzystne, automatycznie zastępują nimi inne, mniej korzystne reguły. Działania, które okazały się skuteczne, tworzą: struktury powtarzalne, nawyki, reguły, zwyczaje, prawa (a więc instytucje). To, co korzystne, skuteczne gromadzi się mimowolnie i ustanawia porządek ekonomicznych zachowań. W rezultacie ludzkie myśli i działania są regulowane przez przepisy, które w procesie selekcji ewoluowały w spo-

czeństwie i tym samym są produktem doświadczeń wcześniejszych pokoleń [Kingston, Caballero 2009 s. 162]. Nazwany przez Hayeka, „porządek spontaniczny” powstaje w wyniku adaptacyjnej ewolucji instytucji, w ciągu kilku pokoleń [Hayek 2007 s. 69-70].

Podobnie jak Veblen, Hayek uznał istnienie koewolucji instytucji z indywidualnym „umysłem”, argumentując, że: *umysł jest znaczącym produktem otoczenia społecznego, w którym się rozwija (...), jest czymś, co, z kolei, oddziałuje i zmienia instytucje. Człowiek, rozwijając się w społeczeństwie, nabywa te zwyczaje i praktyki, które zwiększają szanse przetrwania grupy, w której żyje* [Hayek 1973 s. 17, za: Kingston, Caballero 2009 s. 163]. Każdy człowiek, dorastając w danej kulturze, może znaleźć w sobie stosunkowo trwale zasady, które są częścią dziedzictwa kulturowego [Kingston, Caballero 2009 s. 163]. Teoria Hayeka w dużej mierze dotyczyła instytucji nieformalnych. Natomiast zmiana prawodawstwa (instytucji formalnych) może być pozytywna wówczas, gdy: (1) prawo jest opracowane zgodnie ze zmieniającymi się ogólnymi zasadami postępowania lub (2) prawo udoskonala istniejące zasady, nie zastępując ich całkowicie niezdolnymi (niedpasowanymi) – do rozszerzonego ładu spontanicznego – zasadami organizacyjnymi. Dlatego też zmiany instytucji formalnych będą korzystne tylko wtedy, gdy będą ściśle korespondowały ze zmieniającymi się nieformalnymi regułami [Chavance 2008 s. 59].

W teorii Douglasa Cecila Northa [North 1990] zmiany instytucji nieformalnych dokonują się wolniej niż formalnych, co, z kolei, osłabia skuteczność bieżących zmian instytucjonalnych. Zakres stosowania norm i reguł zależy od zgodności charakteru reguł z dominującym w społeczeństwie systemem wartości. North przykładał dużą wagę do instytucji nieformalnych w procesie zmiany instytucjonalnej. Według niego, formalne reguły zmieniają się w wyniku zamierzonych działań organizacji i przedsiębiorców indywidualnych [North 1990 s. 47]. Przesłanki do podjęcia próby zmian instytucji formalnych mogą pochodzić ze zmian egzogenicznych lub endogenicznych parametrów. North uważał, że nieformalne zasady ewoluują równoległe do zasad formalnych i często stają się ich rozszerzeniem. Natomiast zmiana jednych przepisów prawnych wymaga odpowiednich dostosowań innych, a to wiąże się z czasem i ponoszeniem określonych kosztów (głównie kosztów przestrzegania norm formalnych i karaniami za ich nieprzestrzeganie). W rezultacie w świetle teorii Northa, zmiana instytucjonalna jest zazwyczaj zmianą przyrostową, a nie nagłą, jest nagromadzeniem wielu drobnych zmian, a nie okazjonalnie dużych zmian. Proces zmian instytucjonalnych jest również ścieżką zależną, ponieważ ludzie uczą się, organizacje się rozwijają, a ideologie formują się w kontekście określonego zestawu formalnych i nieformalnych reguł [Kingston, Caballero 2009 s. 167]. Warunkiem efektywnej zmiany instytucjonalnej jest spójność zmieniającego się systemu norm formalnych, kierunkowej zgodności z nimi norm nieformalnych i skutecznego oraz szybkiego egzekwowania prawa przez instytucje państwowe. W niektórych przypadkach instytucje nieformalne mogą uniemożliwiać skuteczne oddziaływanie instytucji formalnych. Degradacja norm społecznych np. w postaci wzrostu przestępstw kradzieży prowadzi do wzrostu kosztów ochrony praw własności i ogranicza wartość przedmiotu własności. Reguły nieformalne, podlegające procesom stopniowej instytucjonalizacji, przekształcają się, z kolei, w instytucje formalne [Staniek s. 10].

North wskazał instytucje formalne i zewnętrzne jako źródło zmiany. Według niego, na zmianę instytucjonalną można mieć wpływ kształtując środowisko prawne, gdyż instytucje nieformalne, jako spuścizna pokoleń, która bardzo wolno ulega zmianie i jest dosyć trudna do zaobserwowania, nie podlegają świadomemu kształtowaniu. Przeciwny punkt widzenia (reprezentowany m.in. przez M. Ayoki'ego) mówi, że zmiana powstaje w określonej domenie (sektor przedsiębiorstw, jednostka terytorialna) jako wynik interakcji konkretnych jednostek (graczy), którzy dokonują zmian reguł współdziałania, biorąc pod uwagę strategie innych graczy i wpływ instytucji zewnętrznych [Gancarczyk 2002 s. 89]. W modelu Ayoki'ego siły sprawcze ewolucji instytucji są w zasadzie takie same, jak u Northa, ale mechanizm zmiany wyraźnie jest oparty na podejściu oddolnym (redukcjonistycznym).

Istotny wkład w teorię ewolucyjnej zmiany instytucjonalnej wniósł również, brytyjski ekonomista, Geoffrey Martin Hodgson. Celem jego rozważań była idea ewolucji ekonomicznej jako części procesu ewolucji społecznej w kulturze. Niemniej za wysoce wątpliwą uznał on koncepcję ewolucji jako procesu wiodącego do coraz wyższej doskonałości, opartej na indywidualizmie i wulgarnym hasłem: „że przetrwają tylko najbardziej dopasowani” (*survival of the fittest*). Zdaniem jego, nie o taki darwinizm i prawo doboru naturalnego chodzi w ekonomii instytucjonalnej. Jego późniejsze eseje i książki dowodzą płodności historyzmu i darwinizmu i upatrują w tym wielką szansę rozwoju współczesnej myśli ekonomicznej [Stankiewicz 2012 s. 40-41]. Hodgson zasugerował także, iż przy eksploracji zmiany instytucjonalnej jest ważne założenie, że badany projekt to tylko część szerszej analizy instytucjonalnej. Błędem byłoby natomiast założenie, że punkt startowy badanej zmiany jest całkowicie pozbawiony jakichkolwiek instytucji. Taka sytuacja jest stanem wymyślonym, sztucznym i całkowicie chybionym [Hodgson 2009 s. 10]. Dlatego Hodgson mówił o potrzebie teorii procesów, rozwoju i uczenia się w rozwoju ekonomii instytucjonalnej.

Zmiana instytucji formalnych może następować w wyniku albo bezpośredniego ich stworzenia, albo importu, wdrożonych i prawidłowo funkcjonujących w innych krajach, reguł. W tym ostatnim przypadku należy podkreślić, że ta tzw. „prawna transplantacja” (*legal transplants*) może wiązać się z ewentualnymi rozbieżnościami importowanych instytucji z tymi, które istnieją w kraju importującym. Z takiego rozdźwięku mogą natomiast wynikać niespodziewane i potencjalnie niepożądane skutki [Brosseau, Garrouste, Raynaud 2011 s. 11]. Analiza ta dotyczy w szczególności wpływu egzogenicznych szoków instytucjonalnych, wynikających z podboju i kolonizacji. Jednakże istnieje również wiele przykładów niezależnych państw, świadomie decydujących się na wdrożenie instytucji prawnych, zapożyczonych z innych krajów, w celu wypełnienia próżni instytucjonalnej. Przesłanką takich działań jest zaoszczędzony czas i/lub dostosowanie procesów regionalnej lub globalnej integracji politycznej lub ekonomicznej. Przykładem mogą być tutaj przepisy prawne w wielu krajach posocjalistycznych, które *de facto* nierzadko są przeszczepione z innych państw. Ponadto, trzeba pamiętać, że kraje, adaptujące formalne zasady od innych państw, mogą osiągać zupełnie inne wyniki z powodu innych instytucji nieformalnych i sposobów ich egzekwowania. Brak osadzenia w normach społecznych sprawi, że nie będą dobrze funkcjonowały i może pojawić się oportunizm w zachowaniach ludzi. Stąd North

dodał również, że ta tzw. ścieżka zależności (*path-dependence*) może służyć szerokiemu wachlarzowi wzorów rozwoju, w zależności od dziedzictwa kulturowego i specyficznych dla danego kraju doświadczeń historycznych [North 1997 s. 17].

O ile źródłem zmian instytucji formalnych są zawsze działania o charakterze konstruktywistycznym, o tyle źródła zmian instytucji nieformalnych są bardziej złożone. Wspomniane wyżej, teorie, zwłaszcza ewolucyjne, ukazują ciągły proces powstawania instytucji i ich zmiany. W dużej mierze instytucje nieformalne są tworzone w sposób spontaniczny i reaktywny. Wobec czego, zmiana instytucji nieformalnych może być następstwem doświadczeń i procesów historycznych, podczas których stają się one niezamierzonym produktem poszczególnych konfliktów i kompromisów, a także wynikać z niekompletności formalnych instytucji i tym samym wyjaśniać normy lub procedury niewłaściwie realizowane przez formalne przepisy. Nieformalne reguły mogą być również tworzone w celu obejścia reguł formalnych oraz wykonywania czynności, które okażą się niepopularne lub nielegalne. Jednym z mechanizmów przekazywania i wykonywania nieformalnych reguł jest istnienie sieci prywatnych, często działających dzięki organizacjom [Seyoum 2011 s. 922]. Aktorzy, którzy tworzą i stosują instytucje nieformalne, mogą zaprzeczyć, że to zrobili. Dlatego początki powstania instytucji nieformalnych często są niejasne [Helmke, Levitsky 2004 s. 731]. W tabeli 1. zebrano najważniejsze źródła ewolucji reguł nieformalnych.

TABELA 1.

Źródła zmian instytucji nieformalnych

Źródła zmiany	Mechanizm zmiany	Tempo zmiany	Odpowiadające zmianom nieformalne instytucje
Zmiany instytucji formalnych	Zmiany kształtu instytucji formalnych	Często i stosunkowo gwałtowne	Reaktywne o charakterze komplementarnym, dostosowawczym i konkurencyjnym
Zmiany instytucji formalnych	Zmiany efektywności i skuteczności instytucji formalnych	Zmienne	Reaktywne i spontaniczne, substytucyjne i konkurencyjne
Ewolucja kulturowa	Zmiany wartości społecznych	Bardzo wolne	Spontaniczne
Zmiany warunkowe <i>status quo</i>	Zmiany dystrybucji władzy, nowa runda przetargu	Zwykle wolne	Spontaniczne
Wzrost zaufania i doskonalenie mechanizmu koordynacji	Przewrót „nowe pchnięcie”	Gwałtowne	Spontaniczne

Źródło: [Helmke, Levitsky 2004 s. 733].

Jak wskazuje tabela 1., instytucje nieformalne różnią się w odniesieniu zarówno do źródła, jak i tempa zmian. Niektóre (komplementarne i dostosowawcze) są bardzo podatne na zmiany konstrukcji instytucji formalnych, inne (substytucyjne i konku-

rencyjne) są bardziej narażone na zmianę skuteczności i siły oddziaływania instytucji formalnych. W stosunku do tempa zmian, ewolucja kulturowa produkuje przyrostowe zmiany instytucji nieformalnych, ale formalna zmiana instytucjonalna lub koordynacja wokół alternatywnej równowagi może wywołać gwałtowny upadek istniejących instytucji nieformalnych².

Instytucje nie są statyczne, lecz dynamiczne, ponieważ ewoluują i zmieniają się w czasie i można zidentyfikować wiele przyczyn zmian instytucjonalnych. Dowody historyczne i współczesne badania sugerują, że zmiana instytucjonalna jest, w większości przypadków, stopniowa, jednak doświadczenia europejskich krajów transformacji stanowią przykład, w którym instytucje zmieniły się praktycznie z dnia na dzień i nadal szybko przeobrażają się [Efendic, Pugh, Adnett 2011 s. 526].

Instytucje przekształcają się nierzadko w nieprzewidywalny sposób, kiedy dochodzi do zmiany instytucjonalnej, to stare i nowe reguły mogą istnieć, uzupełniając się nawzajem lub ze sobą rywalizując. Instytucje: (...) *mogą trwać przez długi czas dopóty, dopóki nie staną się problematyczne. Kiedy ludzie mierzą się z nowymi problemami, a stare aksjologie nie wydają się być zdolne do ich zrozumienia, instytucje są kwestionowane* [Rosenau, Czempiel 2000 s. 133, za: Mazur 2011 s. 35]. Wtedy następuje zmiana instytucjonalna.

4. Interakcje organizacji i instytucji w procesie zmiany instytucjonalnej

Organizacje są to jednostki społeczne, które mają za zadanie osiągnięcie określonych celów wytyczonych przez ich twórców. Są one na ogół tak budowane, aby ich działania charakteryzowały się wysokim stopniem efektywności i skuteczności w odniesieniu do ustanowionych dla nich celów. Ich działania są oparte na zasadach: hierarchiczności, formalizacji, specjalizacji, trwałości, precyzyjnie określonych uprawnień i mechanizmów kontrolnych [Mazur 2011 s. 30]. Organizacje składają się z grup i jednostek, złączonych w celu realizacji wyznaczonych zamierzeń. Można wyróżnić organizacje: polityczne (partie, Senat, rada miasta), ekonomiczne (firmy, związki zawodowe, spółki), społeczne (kościół, kluby, stowarzyszenia), edukacyjne (uniwersytety, szkoły, ośrodki szkoleniowe).

Organizacje są niewątpliwie, nadbudową instytucji. Pojęć tych nie należy ze sobą utożsamiać, ale nie należy ich również całkowicie rozłączać. Jak zauważył D.C. North: *Instytucje są zasadami gry, a organizacje graczami. Interakcje między nimi kształtują zmianę instytucjonalną* [North 1998 s. 15, za: Mazur 2011 s. 31]. Na przykład można wskazać takie obszary współpracy międzynarodowej, w których istnieją właściwie sprecyzowane: zasady, normy, reguły i procedury regulujące zachowania poszczególnych aktorów, mimo że w obrębie tych obszarów nie powołano do życia organizacji. Organizacje rzadko działają w separacji, zwykle wchodzą w interakcje ze swym otoczeniem. To oddziałuje na nie epizodycznie, drogą konkretnie zachodzących relacji i transakcji, a także systematycznie przenikając wewnętrzne struktury i procesy organizacji. Otóż, poszczególni aktorzy, ich organizacje nie są swobodni w swych wyborach. Repertuar moż-

² Zobacz więcej: [Helmke, Levitsky 2004 s. 732-733].

liwych działań mieści się w instytucjonalnych ramach, określonych w „ścieżce zależności” wynikającej z zaszłości działań w danym środowisku czy z nawarstwień w danej organizacji i stanowiących instytucjonalną konstrukcję referencji wykształconych w jej otoczeniu [Barczyk 2010 s. 123].

Wszelkie zmiany instytucjonalne muszą znajdować oddźwięk w życiu organizacji. Organizacje są „zmuszane” do odczytywania znaków otoczenia, ciągłej adaptacji do jego zmieniających się, ekonomicznych, prawnych i technicznych warunków. Zmiany samej organizacji również nie dokonują się w próżni, ale w konkretnym środowisku instytucjonalnym. Na organizacje można bowiem spojrzeć także jak na różne kombinacje zrutyinizowanych wzorów działania [Barczyk 2010 s. 131].

Z drugiej strony organizacje same wpływają na: instytucje, ich kształt, efektywność, jak i zmianę. Rysunek 1. ukazuje współzależności w sferze instytucji formalnych, niemniej jednak analogiczne więzi można dostrzec w sferze instytucji nieformalnych i w ogólnym środowisku instytucjonalnym. Instytucje bowiem mają charakter wewnętrznych zasad i są rezultatem osiągniętym w procesie interakcji i negocjacji uczestników gry, którymi mogą być jednostki lub organizacje [Gancarczyk 2002 s. 83]. Wśród organizacji, które będą wspierały i budowały instytucje nieformalne, można wymienić: kościoły, szkoły, uniwersytety, jednostki badawcze, organizacje pozarządowe itp. Organizacje te zatem są źródłem (wspólnych) norm i wartości dla swoich członków. Dzięki socjalizacji i internalizacji, członkowie organizacji przyjmują jej normy i wartości, a także sposób postrzegania i oceny otoczenia. Normy i wartości, dotyczące procesów i struktur organizacji, odnoszą się przede wszystkim do spraw prozaicznych i przyziemnych, ale mogą nawiązywać również do szerszych, społecznych, politycznych, ekonomicznych spraw i wartości. W takim kontekście normy, wartości i osądy organizacji mogą być potraktowane jako ideologia [Yazij, Doh 2011 s. 120]. Należy uwypuklić również wpływ władzy na proces edukacji i dostęp do informacji, a w konsekwencji kształcenie modeli mentalnych [Godłów-Legiędź 2010 s. 82]. Z kolei, wśród organizacji, które nadbudowują instytucje formalne, można wskazać chociażby: partie polityczne, samorządy lokalne, organizacje gospodarcze, tworzące tzw. grupy interesu. W tym przypadku organizacje będą niejednokrotnie pełniły funkcje stanowienia i egzekucji przyjętych i zapisanych norm i reguł, tj. instytucji formalnych.

Jak zauważył G. M. Hodgson, organizacje w pewnych warunkach mogą być traktowane jak pojedynczy aktorzy, zwłaszcza wtedy, kiedy istnieją procedury dla członków organizacji do wyrażania powszechnej decyzji większości. Niemniej kryteria, które pozwalają nam traktować organizacje jak podmioty, wymagają, by rozumieć organizacje jako społeczny system, ograniczony pewnymi zasadami [Hodgson 2006 s. 9]. Istnieje wiele poziomów, na których organizacje zapewniają instytucjonalne ramy funkcjonowania jednostek, czy też innych podmiotów [Hodgson 2006 s. 10].

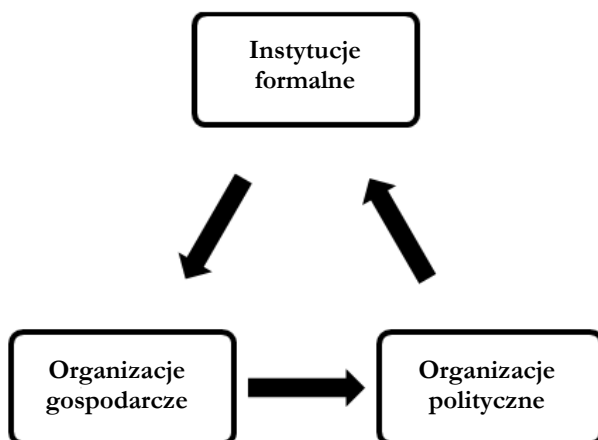
Organizacje dokonują instytucjonalizacji tych wzorców, które uznają za służące ich trwaniu i rozwojowi. Proces takiej instytucjonalizacji przebiega trójstopniowo [Mazur 2011 s. 42]:

- 1) Na jego pierwszym etapie organizacja adaptuje i modyfikuje zewnętrznie tworzone wzorce rozwiązywania problemów, kreując swoje wyobrażenie o ich przydatności do rozwiązywania napotkanych przez nią problemów;

- 2) Na drugim etapie, zwanym obiektywizacją, dzięki wprowadzonym wzorcom następuje w organizacji rozwój podzielanego przekonania o wartości tych wzorców. Zostają one przez organizację przyswojone, tworząc integralny element kultury organizacyjnej;
- 3) Dopelnieniem tych praktyk w procesie adaptacji nowych wzorców jest ich osadzenie. Chodzi tutaj głównie o transferowanie tych wzorców do nowych członków organizacji, którzy nie znają ich pochodzenia i postrzegają je jako „społecznie nadane”.

RYSUNEK 1.

Wzajemne oddziaływanie instytucji formalnych i organizacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Alston, Eggertsson 1996 s. 12].

Zmiana instytucjonalna lub kreacja nowych instytucji często powstaje jako wynik powiązań między różnymi organizacjami lub jednostkami. Instytucje, które opisują te powiązania (patrz: tabela 2.), są tak naprawdę efektem interakcji czy to np. kooperujących firm, czy współpracujących samorządów lub są rezultatem odgórnie ustanowionego, zewnętrznego porządku. Podczas gdy marginalne zjawiska niezadowolona i jednostkowe, niestandardowe wybory dokonywane przez podmioty nie mają dużego znaczenia dla ogólnego kształtu instytucji, sytuacja ulega zmianie, kiedy odsetek niezadowolonych osiąga masę krytyczną. Zaburzeniu ulega wówczas równowaga poznawcza, a instytucje nie pozwalają już skutecznie przewidywać zachowań innych podmiotów. Po burzliwym okresie ścierania się różnych poglądów tworzy się nowy wzorzec działań i stabilizują inne, wspólne przekonania [Lissowska 2008 s. 93].

Projektowanie zmiany instytucjonalnej, a zwłaszcza jej przeprowadzenie, jest zadaniem niezwykle trudnym i czasochłonnym. Instytucje charakteryzują się względną trwałością i posiadają wewnętrzne mechanizmy chroniące ich tożsamość. Istotną barierą zmiany instytucjonalnej jest z jednej strony ich inercja, z drugiej zaś niezrozumienie przez organizacje, inicjujące zmianę, logiki instytucji. Ze względu na swoistą inteligencję adaptacyjną instytucji, rzadko dzieje się tak, aby skutki zmiany instytucjonalnej odpo-

wiały całkowicie intencjom jej inicjatorów. Proces zmiany instytucjonalnej najczęściej będzie prowadzić do powstania instytucji mieszanej, tzn. zawierającej elementy starej oraz nowej instytucji. Kreacja instytucjonalna nie poddaje się łatwemu prognozowaniu [Mazur 2011 s. 39].

TABELA 2.**Powiązania między organizacjami i opisujące je instytucje**

Powiązania między organizacjami	Instytucje opisujące te powiązania
Związki między firmami	Częstotliwość kontraktów, występowanie formalnych kontraktów długoterminowych lub współpracy długoterminowej, nie opartej na długoterminowych kontraktach, lecz na więziach nieformalnych
Powiązania między firmami i organizacjami otoczenia	Regulacje zewnętrzne (rozwiązania prawne i rozporządzenia władz centralnych), wspólne projekty o charakterze nowych instytucji wewnętrznych, angażujących, działające już, organizacje prywatne i publiczne oraz pozarządowe; zasady funkcjonowania instytucji finansowych i ich nastawienie do współpracy z firmami i potencjalnymi przedsiębiorcami, ich stosunek do projektów, nowych przedsięwzięć – często nieformalne instytucje związane np. ze skłonnością do ryzyka
Powiązania między rządem a samorządem oraz między samorządami	Prawo ogólnokrajowe i prawo stanowione lokalne

Źródło: [Gancarczyk 2002 s. 91].

5. Podsumowanie

To, że instytucje zmieniają się, nie jest żadnym *novum*. Zmiana instytucjonalna jest wszechobecnym, ciągłym, rosnącym procesem, będącym konsekwencją wyborów i decyzji, które aktorzy, grupy, organizacje podejmują na co dzień. Podczas gdy większość tych decyzji ma charakter rutynowy, niektóre mają na celu zmianę istniejących „kontraktów” pomiędzy jednostkami i organizacjami. Czasami owe zmiany nie naruszają istniejącego układu reguł, czasami jednak wymagają ich przeobrażeń. Z drugiej strony, normy zachowań, regulujące relacje owej wymiany, stopniowo zmieniają się, albo znikają. W obu sytuacjach instytucje ulegają przekształceniu.

Zmiana instytucjonalna może mieć dualny charakter. Z jednej strony, instytucje mogą być tworzone w sposób zaplanowany i zorganizowany, jak to ma miejsce w przypadku instytucji formalnych, z drugiej strony, zaś mogą być wynikiem spontanicznych i niezaplanowanych działań poszczególnych podmiotów gospodarczych. W pierwszym przypadku istotne znaczenie przypisuje się organizacjom, które stanowią dane instytucje (organy rządowe) bądź stoją na straży ich przestrzegania (np. wymiar sprawiedliwości). W odniesieniu do instytucji tworzonych spontanicznie również można mówić o istotnej roli kreacyjnej i egzekucyjnej niektórych organizacji. Kościoły, wspólnoty religijne, szkoły, uczelnie wyższe kształtują w ludziach pewne wartości, stosunek do pracy czy bogactwa – wszystko to zaś może być odzwierciedleniem instytucji nieformalnych. Dlatego ważne jest, by, omawiając procesy zmian instytucjonalnych, odróżniać instytucje od organizacji.

Dokonujące się obecnie zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce w dużym stopniu jest związana z procesami integracji i globalizacji. Istotną rolę w zakresie procesów dostosowawczych, prawa krajowego do np. prawa unijnego, odgrywają organizacje, zwłaszcza ponadnarodowe. Organizacje te niejednokrotnie pełnią funkcje instancji służącej egzekwowaniu porozumień³. W rzeczywistości gospodarczej można wskazać wiele przykładów oddziaływań organizacji na instytucje. Ogólnie, problemy skutecznej egzekucji są rozwiązywane przez praktykowanie pozytywnych bodźców (zachęt), np. Międzynarodowy Fundusz Walutowy udziela wsparcia finansowego tym państwom, które stosują się do jego zaleceń w zakresie poddania swych polityk procesom dostosowawczym, bądź antybodźców o charakterze karnym, np. Światowa Organizacja Handlu może nakładać sankcje w celu zniechęcenia państw do stosowania jakiejś polityki.

Literatura

- Alston L. J., Eggertsson T., North D.C. 1996 *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge.
- Barczyk S. 2010 *Przedsiębiorczy samorząd lokalny i jego instytucje*, Katowice.
- Bardhan P. 2005 *Institutions matter, but which ones?*, „Economic of Tradition”, Vol. 13 (3).
- Boehlke J. 2009 *Kompletność, komplementarność i substytucyjność instytucji w przedsiębiorstwie w nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowanie*, Kielce.
- Brosseau E., Garrouste P., Raynaud E. 2011 *Institutional changes: Alternative theories and consequences for institutional design*, „Journal of Economic Behavior & Organization”, Vol. 79.
- Brzozowski M. i in. 2006 *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Warszawa.
- Chavance B. 2008 *Formal and Informal Institutional Change: The Experience of Postsocialist Transformation*, „The European Journal of Comparative Economics”, Vol. 5, No. 1.
- Efendic A., Pugh G., Adnett N. 2011 *Confidence in formal institutions and reliance on informal institutions in Bosnia and Herzegovina*, „Economics of Transition Volume”, Vol. 19, No. 3.
- Gancarczyk M. 2002 *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5-6.
- Godłów-Legiędź J. 2005 *Instytucjonalna analiza transformacji ustrojowej. Od planu do rynku*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna*, S. Rudolf (red.), Kielce.
- Godłów-Legiędź J. 2010 *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?*, Warszawa.
- Gruszewska E. 2011 *Dezintegracja w zinstytucjonalizowanym świecie*, [w:] *Procesy integracyjne i dezintegracyjne we współczesnej gospodarce*, (red.) B. Polszakiewicz, J. Boehlke, t. VII, „Ekonomia i Prawo”, Toruń.
- Hayek F. A. von 2007 *Konstytucja wolności*, Warszawa.
- Hayek F. A. von 1973 *Law Legislation and Liberty*, Vol.1: Rules and Order, Chicago.

³ Na przykład Unia Europejska stworzyła dwie takie organizacje: Komisję Europejską i Trybunał Sprawiedliwości, które monitorują, ewalują i w razie potrzeby nakładają sankcje na sygnatariuszy.

- Helmke G., Levitsky S. 2004 *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*, „Perspective on Politics”, December, Vol. 2. No. 4.
- Hodgson G. M. 2004 *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*, Routledge.
- Hodgson G. M. 2006 *What are institutions*, „Journal of Economic Issue”, March, Vol. XL, No. 1.
- Hodgson G. M. 2009 *Institutional Economics into the Twenty-First Century*, „Studi e Note di Economia”, Vol. 14, No. 1.
- Kingston C., Caballero G. 2009 *Comparing Theories of Institutional Change*, „Journal of Institutional Economics”, August, Vol. 5.
- Lissowska M. 2008 *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce. Institutions of Market Economy. The Case of Poland*, Warszawa.
- Mahoney J., Thelen K. 2010 *A Theory of Gradual Institutional Change*, [w:] *Explaining Institutional Change. Ambiguity, Agency, and Power*, J. Mahoney, K. Thelen (eds.), Cambridge.
- Mazur S. 2011 *Władza dyskrecyjnalna wysokich urzędników publicznych. Perspektywa nowego instytucjonalizmu*, Kraków.
- North D.C. 1992 *The New Institutional Economics and Development*, Washington.
- North D.C. 1994 *The Historical Evolution of Politics*, „International Review of Law and Economics”, Elsevier, Vol. 14, No.4.
- North D.C. 1997 *Understanding Economic Change*, in: *Transforming post-communist Political Economies*, J. Nelson, C. Tilly, L. Walkers (eds.), Washington.
- North D.C. 1997 *Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge.
- North D.C. 1998 *Five Propositions about Institutional Change* [in:], *Explaining Social Institutions*, (eds.) J. Knight, I. Sened, Michigan.
- North D. C. 2004 *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge.
- Rosenau J.N., Czempiel E. O. 2000 *Governance without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge.
- Richard W. Scott 2008 *Institutions and Organizations. Ideas and Interests*, Los Angeles, CA.
- Słomka-Golebiowska A. 2009 *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowanie*, S. Rudolf (red.), Kielce.
- Seyoum B. 2011 *Informal Institutions and Foreign Direct Investment*, „Journal of Economic Issues”, Vol. 45, No. 4, December.
- Staniek Z., *Zróżnicowanie ekonomii instytucjonalnej*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://jacek.kwasniewski.eu.org/file/Staniek.pdf>, data wejścia: 5.06.2012].
- Stankiewicz W. 2012 *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Warszawa.
- Tkacz A. 2007 *Zmiany instytucjonalne w gospodarce: doświadczenie ukraińskie i polskie*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Gospodarka oparta na wiedzy”, Zeszyt nr 10, Rzeszów.
- Veblen T. 1899 *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, New York.
- Yaziji M., Doh J. 2011 *Organizacje pozarządowe a korporacje*, Warszawa.

Dariusz PIENKOWSKI¹

ROLA PRODUCENTÓW W WYBRANYCH KONCEPCJACH WZROSTU GOSPODARCZEGO

Streszczenie

Współczesny kryzys finansowy to rezultat polityki wielkich korporacji finansowych, które kreowały wirtualne produkty bankowe nie znajdujące pokrycia w rzeczywistych możliwościach gospodarki światowej. W niniejszym artykule wskazano trzy różne koncepcje wzrostu, które charakteryzują się daleko idącym zróżnicowaniem w zakresie roli przedsiębiorców w organizowaniu procesów gospodarczych. Model wzrostu równomiernego R. Solowa ujmuje przedsiębiorców w kategoriach pasywnych odbiorców sytuacji rynkowej, uzależniając ich inwestycje od wielkości oszczędności gospodarstw domowych. Z kolei, model R. Harroda i H. Domara podkreśla również niezależność przedsiębiorstw w tworzeniu popytu inwestycyjnego, kładąc nacisk, jak większość post-keynesowskich modeli wzrostu, na rolę inwestycji w kreowaniu równomiernego wzrostu gospodarczego. W końcu, M. Kalecki przypisuje przedsiębiorstwom dużą niezależność w zakresie generowania zarówno oszczędności, jak i wzrostu gospodarczego. Przy czym, sam proces inwestowania jest jednym z czynników wywołujących nierównomierny wzrost dochodu. W niniejszym artykule zwraca się uwagę na funkcję instytucji finansowych w kreowaniu kryzysu w odniesieniu do poszczególnych modeli wzrostu gospodarczego. W konsekwencji, cykliczność wzrostu gospodarczego, wywołana przez różnorodne transakcje rynków finansowych, uzasadnia rolę instytucji kontroli społeczno-gospodarczej w każdym z tych modeli wzrostu gospodarczego.

Słowa kluczowe: modele wzrostu R. Harroda i H. Domara, R. Solowa, M. Kaleckiego, współczesne kryzysy, rola przedsiębiorców

ROLE OF ENTREPRENEURS IN SELECTED ECONOMIC GROWTH CONCEPTIONS

Summary

The contemporary financial crisis was caused by the policy of corporate financial giants, who created virtual financial products that exceeded the actual capacity of the global economy. This paper analyses three conceptions of growth which widely vary in terms of the role of entrepreneurs in the creation of economic processes. The Solow model of steady state growth sees entrepreneurs as passive recipients of market conditions, their investment decision being dependent on savings. R. Harrod's and H. Domar's model highlights the independence of entrepreneurs in the creation of investment demand and, like most post-Keynesian growth models, attaches great importance to the role of investment in the process of steady state economic

¹ Dr Dariusz Pieńkowski – Wydział Ekonomiczno-Społeczny, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, e-mail: pienkow@up.poznan.pl.

growth. Finally, M. Kalecki describes entrepreneurs as independent creators of both savings and economic growth. On the other hand, he believes that the investment process itself is one of the determinants of unsteady growth. This paper clarifies the role of financial institutions in the creation of crisis in the light of economic growth models. Consequently, the cyclic nature of economic growth triggered by various financial market transactions justifies the regulative role of socio-economic institutions in all of the presented models of economic growth.

Key words: growth models by Harrod and Domar, Solow, and Kalecki, contemporary crises, role of entrepreneurs

1. Wstęp

Wpływ na współczesne rozważania szkół neoklasycznych czy post-keynesowskich miały prace J. M. Keynesa czy M. Kaleckiego, którzy niezależnie wskazali najważniejsze elementy równoważenia wzrostu gospodarczego. Kryzysy ostatnich lat to wielki upadek giełdowy wirtualnych przedsiębiorstw internetowych (tzw. *dot.comów*) na przełomie 2000 r., napędzanych gwałtownym rozwojem technologii internetowej i obietnicami zysków na elektronicznym rynku, czy ostatni światowy kryzys gospodarczy, zaledwie kilka lat później, który destabilizuje struktury wielkich rynków finansowych, w tym również wspólnego rynku Unii Europejskiej². Tymczasem, tylko kilka lat po wielkim kryzysie finansowym w 2008 r., coraz częściej pojawiają się kolejne spekulacje na temat drugiego kryzysu branży spółek internetowych, w szczególności powiązanych z portalami społecznościowymi [Rushe 2011; Pająk 2011]. Jest to wynik spekulacji na rynkach finansowych, oderwanych od realnych mechanizmów generowania wzrostu gospodarczego. Współczesny kryzys finansowy to rezultat między innymi polityki wielkich korporacji finansowych, a wręcz pojedynczych menadżerów, którzy tworzyli wirtualne produkty bankowe nie znajdujące pokrycia w rzeczywistych możliwościach gospodarki światowej, na których negatywną działalność wskazywał między innymi M. Kalecki [Sawyer 1985].

Jednym z zasadniczych kryteriów, różniących poszczególne modele wzrostu, jest rola przedsiębiorców w kreowaniu wzrostu gospodarczego. Teorie neoklasyczne w dużym stopniu kładą nacisk na modelowe uzasadnianie ścieżki równomiernego wzrostu gospodarczego na podstawie oszczędności, które generują inwestycje, budując w miarę stabilny obraz równoważenia tego procesu. W przedstawionym w niniejszym artykule modelu Solowa przedsiębiorcy są pasywnymi odbiorcami sygnałów z rynku, dostosowując inwestycje do wielkości oszczędności. Zakładając dużą elastyczność

² Kryzys na przełomie roku 2007 - 2008 został wywołany w głównej mierze tzw. *kredytami subprime*. To kredyty wysokiego ryzyka, które są wyżej oprocentowane. Przyznawane są zazwyczaj osobom o mniejszej zdolności kredytowej pod zastaw nieruchomości lub na refinansowanie kredytu hipotecznego [Thaler, Sunstein 2008]. Były składane w pakiety finansowe i wprowadzane do handlu na rynkach finansowych dla inwestorów na całym świecie. Wraz ze wzrostem popytu na nieruchomości i wzrostem ich cen wzrosły inwestycje w branży budowlanej, zwiększając swój udział w PKB Stanów Zjednoczonych do ponad 6% w 2005 r., co stanowiło najwyższy udział od ponad 50 lat. Nadwyżka podaży nowych domów wkrótce doprowadziła do spadku cen i załamania w branży budowlanej [Schiller 2008 s. 7].

pomiędzy kapitałem a pracą, gospodarka powinna kroczyć wzdłuż równomiernej ścieżki wzrostu, którą może zmienić postęp technologiczny.

Tymczasem, teorie post-keynesowskie w większym stopniu kładą nacisk na inwestycje, a tym samym na rolę samych przedsiębiorców. W modelu Harroda-Domara zakłada się większą niezależność przedsiębiorców i wąską ścieżkę wzrostu równomiernego, która z założenia jest abstrakcyjna z pozycji mechanizmów rynkowych przedstawionych w tym modelu. Kalecki zrywa zarówno z założeniem równomiernego wzrostu gospodarczego, jak i mniej lub bardziej pasywną rolą przedsiębiorców. W modelu Kaleckiego podkreśla się zależność oszczędności od inwestycji oraz klasowe różnice w zakresie wpływu na procesy gospodarcze.

W niniejszym artykule podjęto próbę wskazania wybranych koncepcji wzrostu, które charakteryzują się daleko idącym różnicowaniem w zakresie roli przedsiębiorców w kreowaniu wzrostu gospodarczego w świetle współczesnych kryzysów generowanych przez instytucje finansowe. Różne mechanizmy rynków finansowych wpływają na zachowania producentów i konsumentów, które prowadzą do destabilizacji gospodarczej. W konsekwencji, niezależnie od przyjętego modelu wzrostu, nieodzownym elementem stają się instytucje społeczno-ekonomicznej kontroli procesów rynkowych, które podejmują się między innymi regulacji działalności rynkowych instytucji finansowych. Cykliczność wzrostu gospodarczego jest więc naturalna w odniesieniu do wielu różnych determinant, które kształtują zachowania producentów bez względu na przyjęte zależności w neoklasycznych modelach wzrostu.

W następnych częściach opisano założenia koncepcji wzrostu równomiernego R. Harroda i H. Domara identyfikującej najważniejsze czynniki równoważenia wzrostu gospodarczego. Zbliżona do modelu Harroda-Domara jest neoklasyczna koncepcja równomiernego wzrostu R. Solowa, zaprezentowana w trzeciej części pracy z uwzględnieniem dodatkowych założeń, jakie różnicują te modele wzrostu. Z kolei, w czwartej części przedstawiono teorię wzrostu podejmującą problematykę cyklicznych wahań rozwoju gospodarczego, spowodowaną czynnikami endogennymi. W ujęciu M. Kaleckiego, gospodarka jest spostrzegana z perspektywy błędów banków nastawionych na zyski i zmniejszających się inwestycji, które są kluczowym elementem wzrostu w jego modelu. W końcu, w ostatniej części dokonano podsumowania niniejszych rozważań, wskazując konsekwencje dla polityki gospodarczej.

2. Nieformalna formuła wzrostu równomiernego R. Harroda i rola efektywności inwestycji w modelu E. Domara

Teorie Keynesa są statyczne a rozważania dotyczą krótkiego okresu. Zarówno neoklasyści, jak i post-keynesiści, nie akceptując statycznych rozważań neoklasycznych, zmierzali do stworzenia podwalin teoretycznych, przenosząc te rozważania na długi okres. Jak pisał J. E. King: *poprzez zorganizowanie tego, co on sam nazywał 'małżeństwem' akceleratora i mnożnika, Roy Harrod podjął pierwsze kroki w kierunku generalizacji Ogólnej Teorii na długi okres* [King 2002 s. 57]. Jego model opierał się na trzech zmiennych: poziomie dochodów, które determinowały podaż i oszczędności, stopie wzrostu tych dochodów,

która determinowała popyt na te oszczędności oraz równowadze pomiędzy tą podażą i popytem. Prawie w każdym podręczniku, podejmującym się problematyki wzrostu, podkreśla się, częstokroć nawiązując do cytatów z prac samego autora, że: *dynamiczna teoria Harroda może być alternatywnie spostrzegana jako prosta lub subtelna – niektórzy mogą wręcz powiedzieć zbyt prosta lub zbyt mało subtelna* [Jones 1975 s. 45] *czy jego prezentacja jest świadomie nieformalna* [Wan 1971 s. 12].

Model R. Harroda opiera się na czterech założeniach [Jones 1975 s. 46-47]:

1. Oszczędności są proporcjonalną funkcją dochodu narodowego:

$$S = s \cdot Y, \quad (1)$$

gdzie S – oszczędności, Y – dochód narodowy, s – średnia i krańcowa skłonność do oszczędzania;

2. Zasoby pracy rosną dzięki stałej, zewnętrznie zdeterminowanej wielkości n tak, że niezależnie od innych zmiennych ekonomicznych wzrastają proporcjonalnie do wzrostu całej populacji wraz z procesem wzrostu gospodarczego:

$$\frac{\Delta L}{L} = n, \quad (2)$$

gdzie ΔL – zmiana wielkości zasobów pracy, L – zasoby pracy, n – stała zewnętrznie zdeterminowana wielkość;

3. Nie bierze się pod uwagę postępu technologicznego, a kapitał nie zużywa się³;
4. Zarówno kapitał, jak i praca są wymagane do produkcji w pewnej stałej proporcji tak, że wielkość dochodu narodowego, uwzględniająca te dwa czynniki produkcji: pracę i kapitał, wyznaczona jest wzorem:

$$Y = \min \left[\frac{K}{v}, \frac{L}{u} \right], \quad (3)$$

gdzie Y – dochód narodowy, $\min L/u$ – minimalna wielkość jednostek pracy określona przez stały udział pracy wymagany dla uzyskania całkowitej produkcji (u), $\min K/v$ – minimalna wielkość jednostek kapitału ustalona przez udział kapitału wymagany dla uzyskania całkowitej produkcji – współczynnik kapitałochłonności (v).

W tych warunkach przyrost kapitału będzie związany z odpowiednim przyrostem wielkości produkcji, zgodnie ze współczynnikiem kapitałochłonności:

$$\Delta K = v \cdot \Delta Y, \quad (4)$$

gdzie ΔK – przyrost kapitału, $v \cdot \Delta Y$ – przyrost produkcji proporcjonalny do wielkości współczynnika kapitałochłonności. Jeśli zakładamy brak spadku wartości kapitału⁴, to inwestycje są pochodną wielkości produkcji:

³ Ten argument może być bez większego znaczenia uchylony, tak jak to dalej przedstawia autor tego artykułu w rozważaniach na temat teorii R. Harroda.

⁴ Zakładając zużycie kapitału, należy odjąć odpowiednią wartość zużycia (d): $I = v \cdot \Delta Y - d$.

$$I = v \cdot \Delta Y, \quad (5)$$

gdzie I – inwestycje, $v \cdot \Delta Y$ – przyrost produkcji proporcjonalny do wielkości współczynnika kapitałochłonności.

Przyjmując podstawową zależność keynesowskiej teorii, zakładającą równe wielkości oszczędności i inwestycji, można konsekwentnie wyprowadzić wzór na wzrost gospodarczy na podstawie równań: 1. i 5.:

$$S = I = s \cdot Y = v \cdot \Delta Y G = \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{s}{v}, \quad (6)$$

gdzie $\Delta Y/Y$ – stopa wzrostu produkcji narodowej (G), s/v – stopa inwestycji w produkcji narodowej.

Dzięki swoim założeniom, R. Harrod wskazuje główne źródła wzrostu gospodarczego. Pierwszym z nich może być naturalna stopa wzrostu, zdeterminowana przez przyrost ludności (n), drugim technologiczne usprawnienia zwiększające wydajność pracy czy zwiększające wydajność kapitału (obniżając kapitałochłonność produkcji v). Zmniejszony udział kapitału obniża również wielkość zużycia (d). W końcu znaczącą rolę odgrywają oszczędności, a w szczególności skłonność do oszczędzania (s), która wzrasta wraz z wielkością produkcji i stanowi jedyne źródło inwestycji niezbędnych do produkcji kapitału.

Harrod przedstawia trzy możliwe stopy wzrostu. Wyrażona za pomocą wzoru 6. zależność pomiędzy stopą oszczędności a stopą kapitałochłonności to gwarantowana stopa wzrostu (G_w) lub faktyczna stopa wzrostu (G_a). Gwarantowana stopa wzrostu to taka wielkość inwestycji, które zwiększają dochód, utrzymując gospodarkę w stanie pełnego wykorzystania czynników produkcyjnych. Dochód musi wzrastać równomiernie wraz z możliwościami produkcyjnymi gospodarki. Faktyczna stopa wzrostu opisuje rzeczywiste zależności pomiędzy oszczędnościami i inwestycjami. W końcu naturalna stopa wzrostu (G_n) odzwierciedla tempo wzrostu związane z przyrostem zasobów pracy i (lub) zwiększania się wydajności tych zasobów. Idealnym stanem jest sytuacja, gdy wszystkie te wskaźniki są sobie równe:

$$G_w = G_a = G_n, \quad (7)$$

gdzie G_w – gwarantowana stopa wzrostu, G_a – faktyczna stopa wzrostu, G_n – naturalna stopa wzrostu.

Jest to stan równowagi dynamicznej, w której następuje równomierny wzrost dzięki przyrostowi kapitału, ludności i postępowi technologicznemu. Jeśli faktyczna stopa wzrostu jest różna, jak pozostałe wskaźniki, to mamy do czynienia ze spadkiem popytu i bezrobociem:

$$G_w > G_a < G_n \quad (8)$$

lub wzrostem popytu ponad możliwości produkcyjne zasobów pracy:

$$G_w < G_a \leq G_n. \quad (9)$$

W pierwszym przypadku to kryzys związany ze spadkiem popytu i wielkości inwestycji w stosunku do oszczędności oraz bezrobocie. W drugim przypadku następuje nadmierny wzrost popytu i inwestycji w stosunku do oszczędności.

Domar uwzględnił w swoim modelu nie tylko kwestie podaży, ale i popytu. Oba modele są ujmowane dzisiaj jako model wzrostu Harroda-Domara, które przez zniesienie kilku wstępnych założeń stanowią podstawy neoklasycznej ekonomii wzrostu, głównie w postaci modelu A. Solowa i T. Swana (model Solowa-Swana). W ujęciu Harroda-Domara, inwestycje są nie tylko elementem popytu, jak w pracach J. M. Keynesa, ale są również elementem kształtującym podaż.

Domar zakłada, że w warunkach równowagi podaż musi równać się popytowi, a więc zdolności produkcyjne gospodarki dochodowi narodowemu [Jones 1975 s. 62-63]:

$$Y = \hat{Y}, \quad (10)$$

gdzie Y – maksymalny potencjalny poziom produkcji, \hat{Y} – faktyczny poziom produkcji.

Podobnie więc jak u R. Harroda, stopa wzrostu zdolności produkcyjnych musi się równać stopie wzrostu dochodu. Domar przyjmuje, że efektywność inwestycji (produkcyjność inwestycji), jak i skłonność do oszczędzania są stałe. Przy czym, efektywność inwestycji jest zdefiniowana następująco:

$$\sigma = \frac{\Delta \hat{Y}}{I}, \quad (11)$$

gdzie σ – efektywność inwestycji, $\Delta \hat{Y}/I$ – stopa zmiany maksymalnego potencjalnego poziomu produkcji przy danym poziomie inwestycji.

Przy założeniu, że efektywność inwestycji (σ) jest stała, można wyprowadzić równanie określające zmianę maksymalnego potencjalnego poziomu produkcji w niniejszej postaci:

$$\Delta \hat{Y} = \sigma \cdot I, \quad (12)$$

gdzie $\Delta \hat{Y}$ – wielkość zmiany potencjalnego maksymalnego poziomu produkcji, $\sigma \cdot I$ – poziom inwestycji przy danym poziomie produktywności inwestycji.

Zakładając, że im większa skłonność do oszczędzania, tym mniej zysków jest przeznaczanych na konsumpcję kosztem oszczędności tak, że wzrost stopy inwestycji jest związany ze wzrostem stopy popytu w proporcji $1/s$, to faktyczne zmiany w wielkości produkcji można wyrazić wzorem:

$$\Delta Y = \frac{1}{s} \cdot \Delta I, \quad (13)$$

gdzie ΔY – wielkość zmiany produkcji, s – stała średnia i krańcowa skłonność do oszczędzania, ΔI – zmiany wielkości wydatków inwestycyjnych.

Z przyjętych założeń w równaniu 10. można wyprowadzić poniższe równanie dla modelu E. Domara z równań: 12. i 13.:

$$\sigma \cdot I = \frac{1}{s} \cdot \Delta I, \quad (14)$$

wyznaczając w konsekwencji stopę wzrostu inwestycji na podstawie tempa wzrostu współczynnika skłonności do oszczędzania i efektywności inwestycji w równaniu:

$$\frac{\Delta I}{I} = s \cdot \sigma, \quad (15)$$

gdzie $\Delta I/I$ – stopa wzrostu inwestycji, s – stała średnia i krańcowa skłonność do oszczędzania, σ – efektywność inwestycji.

Utrzymanie obecnego dochodu na poziomie maksymalnego potencjalnego dochodu jest wyznaczone przez stałą, proporcjonalną stopę obu współczynników. Tempo wzrostu s i σ wyznacza tempo wzrostu inwestycji przy zachowaniu równowagi pomiędzy popytem i podażą. Ścieżka wzrostu gospodarczego jest ściśle określoną drogą, przypominającą „kroczenie na ostrzu noża”, jak to ujęła J. Robinson [Robinson 1965 s. 52], gdzie każdorazowe zakłócenie tych proporcji spycha gospodarkę na „bezdroża” nierównomiernego rozwoju.

Inwestycje na poziomie niższym niż $s\sigma$ powodują niepełne wykorzystanie mocy produkcyjnych (deflacja): popyt jest niższy od podaży, ceny spadają, wzrasta bezrobocie, spadają inwestycje. W przypadku odwrotnym (inflacji) mamy do czynienia z przeinwestowaniem. Umiarkowany poziom inflacji (jednocyfrowy) może być postrzegany jako zjawisko pozytywnie napędzające gospodarkę (wzrost popytu, inwestycji, zatrudnienia, ale i cen), jednakże dalszy wzrost inflacji (hiperinflacja) powoduje kryzys związany ze wzrostem cen, spadkiem rentowności inwestycji i zatrudnienia. Czynnikiem stymulującym wzrost gospodarczy są oszczędności przeznaczone na inwestycje i konsumpcje.

Modele Harroda i Domara można przyrównać do *złotego wieku* w pracach J. Robinson [Robinson 1962], która swoje analizy oparła na zależnościach pomiędzy stopą zysku i stopą akumulacji, przedstawionych w modelu M. Kaleckiego. Zasadniczym elementem tej teorii jest tempo akumulacji kapitału, dostosowane do tempa wzrostu zysków generowanych w procesie tej akumulacji (Wykres 1). Punktem wyjścia jest założenie, że w warunkach równowagi rynkowej wielkość stopy akumulacji z inwestycji musi być równa stopie zysku, którą ona generuje. Zależności te można przedstawić przez zależności pomiędzy stopą zysków z inwestycji przy danej wielkości stopy akumulacji kapitału generującej te zyski oraz wielkością stopy akumulacji kapitału przy danej wielkości stopy zysków, które ją generują. Pierwszą zależność reprezentuje funkcja wyznaczająca linię A na wykresie 1., podczas gdy druga zależność, definiująca krzywą I, opisuje wielkość stopy akumulacji jako funkcję stopy zysku ją generującą [Hamouda, Harcourt 1988 s. 15]:

$$\begin{array}{ll} \text{Linia A:} & r = r(g), \\ \text{Krzywa I:} & g = g(r), \end{array} \quad (16)$$

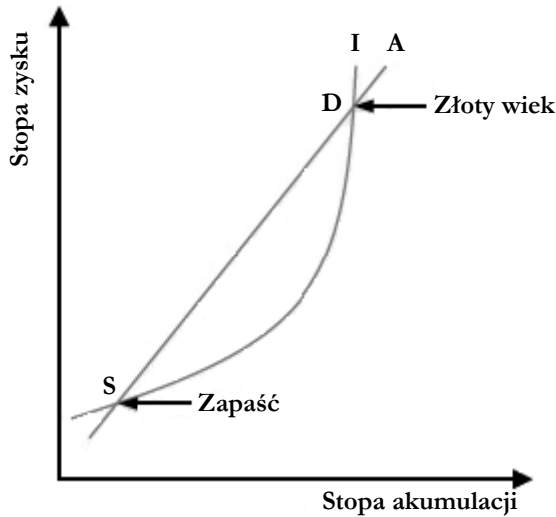
gdzie r – stopa zysku, g – stopa akumulacji.

Jeśli akumulacja kapitału wygenerowana z inwestycji okaże się za duża w stosunku do generowanych przez inwestycje oczekiwanych zysków (obszar na prawo od pun-

ktu D), to inwestycje będą spadać, przyczyniając się do spadku stopy akumulacji. Z kolei, jeśli stopa akumulacji jest niższa, jak wygenerowana przez nią, oczekiwana stopa zysków (obszar pomiędzy punktami: S i D), to można oczekiwać wzrostu inwestycji w kolejnych okresach. Jednakże kluczowa w modelu J. Robinson jest stopa akumulacji poniżej punktu S, w którym poziom akumulacji jest na tyle niski, że trudno będzie uzyskać nawet odpowiednio niski poziom zysków dla utrzymania tej niskiej stopy akumulacji i spowoduje to dalszy spadek inwestycji i pogłębianie kryzysu [Robinson 1962].

WYKRES 1.

Graficzna prezentacja zależności pomiędzy stopą akumulacji kapitału i stopą zysków w ujęciu J. Robinson



Linia A – linia obrazująca zmiany stopy zysku z inwestycji przy danej wielkości stopy akumulacji kapitału, generującej te zyski.

Krzywa I – krzywa obrazująca zmiany stopy akumulacji kapitału przy danej wielkości stopy zysków, które ją generują.

D – *złoty wiek* – wielkość stopy akumulacji, która generuje dokładnie takie zyski, jakie są wymagane dla jej utrzymania.

S – wielkość stopy akumulacji, od której generowane zyski są na tyle niskie, że nie jest możliwe utrzymanie danej stopy akumulacji, a to powoduje dalsze jej spadki.

Źródło: [Robinson 1962 s. 48].

W *złotym wieku* stopa akumulacji kapitału zrównuje się ze stopą wzrostu populacji i produkcji na jednostkę, utrzymując stan pełnego zatrudnienia (punkt D na wykresie 1.). Zakładając konkurencję i postęp technologiczny jako stały (nie zmieniający wzorców produkcji i dostosowany do danej wielkości zysków) wzrost populacji na stałym poziomie i akumulację w tempie pozwalającym na zwiększanie produkcji odpowiednio dla całych zasobów pracy i kapitału produkcyjnego, stopa zysków bę-

dzie pozostawać na tym samym poziomie, a realne wynagrodzenia będą wzrastać wraz ze wzrostem produkcji na jednostkę [Robinson 1956 s. 99].

Przy czym, ze względu na rozbieżność interesów producentów i robotników, J. Robinson określa ten stan jako równowagę, gdy przedsiębiorstwa pozyskują oczekiwaną stopę akumulacji lub harmonię w odniesieniu do popytu i podaży pracy. Nie jest to jednak *optimum*, gdyż poziom wynagrodzeń jest uzależniony od oszczędności. *Optimum* byłoby możliwe do uzyskania przy braku konsumpcji zysków i takiej stopie wynagrodzeń równej pełnemu zatrudnieniu, że zyski kapitalistów byłyby na poziomie ich (kapitalistów) kosztów utrzymania.

Analiza modelu wzrostu Harroda-Domara przedstawia procesy gospodarcze z perspektywy stabilnego wzrostu oscylującego wokół trendu wyznaczonego przez przyrost zasobów pracy. Ścieżka równowagi jest na tyle „wąska”, że praktycznie można z góry założyć, iż utrzymanie wyznaczonego kierunku zmian jest w praktyce gospodarczej niemożliwe. Co więcej, w uzupełnieniu można dodać, że powrót na ścieżkę równomiernego wzrostu będzie niemożliwy bez pomocy państwa. W konsekwencji ścieżka wzrostu równomiernego z góry zakłada interwencję państwa i kontrolę wielkości inwestycji za pomocą polityki fiskalnej i monetarnej. Wzrost równomierny jest więc raczej hipotetycznym obrazem wzrostu gospodarczego, wskazującym ekonomistom na parametry poszczególnych procesów gospodarczych niezbędne do utrzymania w procesie ich regulacji. Ponadto, w praktyce gospodarczej należy założyć niestabilność systemu gospodarczego, gdyż nie istnieją żadne mechanizmy rynkowe dostosowujące wielkość inwestycji do oszczędności, a powstałe rozbieżności mają tendencję do powiększania się [Jakimowicz 2003].

W modelu Harroda-Domara przedsiębiorcy nie są całkowicie pasywni w zakresie tworzenia popytu inwestycyjnego. Ich decyzje mogą być podyktowane chociażby spekulacjami giełdowymi, które dostarczają środków na sfinansowanie inwestycji niekoniecznie adekwatnie do realnego zapotrzebowania na nie. Wielki kryzys w branży e-biznesu był spowodowany właśnie przeinwestowaniem w przedsiębiorstwa w branży internetowej, któremu towarzyszył optymizm inwestorów w zakresie możliwości nowej technologii internetowej. Popyt gospodarstw domowych nie był jednak zgodny z oczekiwaniami samych inwestorów, gdyż rozwój nowej technologii wymagał długiego okresu przystosowania nowych klientów – internautów. Ten okres wiązał się z potrzebą nauczenia się nowych umiejętności, rozwojem infrastruktury technologicznej, ale i kształtowaniem nowych nawyków związanych z zaufaniem do zakupów przez Internet⁵. Wzrost popytu na produkty branży e-biznesu nie odpowiadał wielkościom inwestycji poczynionych dzięki środkom pozyskanym ze spekulacji giełdowych. Wielu przedsiębiorcom nigdy nie udało się wykreować popytu stosownie do poczynionych inwestycji.

Próbę rozwiązania problemu rozbieżności pomiędzy gwarantowaną a naturalną stopą wzrostu podejmują podejścia neoklasyczne, które zakładają większe możliwości dostosowywania się stopy wzrostu przez zniesienie warunku ograniczonej substytucji pomiędzy

⁵ Współcześnie, problematyka rozwoju e-biznesu jest popularna w literaturze przedmiotu. Warto tu wspomnieć chociażby takie prace, jak: [Fusaro, Théorêt, Charron 2002].

kapitałem i pracą. Jednocześnie, jak w modelu A. Solowa, przyjmuje się dużą pasywność samych przedsiębiorców w zakresie możliwości kreowania wzrostu gospodarczego.

3. Neoklasyczna funkcja wzrostu gospodarki jednosektorowej A. Solowa

A. Solow, uchylając założenia co do braku elastyczności pomiędzy czynnikami produkcji, zaproponował teorię wzrostu gospodarki jednosektorowej opartą na pięciu założeniach [Jones 1975 s. 69-78]:

1. Jedyne jeden sektor gospodarki jest brany pod uwagę i konsekwentnie tylko jeden towar jest produkowany;
2. Oszczędności są pochodną dochodu:

$$S = s \cdot Y, \quad (17)$$

gdzie s – średnia i krańcowa skłonność do oszczędzania, przy czym $0 < s < 1$,
 Y – wielkość dochodu;

3. Kapitał nie zużywa się⁶, a przyrost kapitału jest zdeterminowany wielkością inwestycji:

$$\Delta K = I, \quad (18)$$

gdzie ΔK – zmiany wielkości kapitału, I – inwestycje. Przyjmując, że inwestycje są równe oszczędnościom, jak w powyższych modelach, można przyjąć na podstawie założenia ze wzoru 17., że zmiany kapitału są pochodną wielkości dochodu:

$$\Delta K = s \cdot Y; \quad (19)$$

4. Zasoby pracy, podobnie jak w modelu R. Harroda, rosną dzięki stałej, zewnętrznie zdeterminowanej wielkości n tak, że niezależnie od innych zmiennych ekonomicznych wzrastają proporcjonalnie do wzrostu całej populacji wraz z procesem wzrostu gospodarczego:

$$\frac{\Delta L}{L} = n, \quad (20)$$

gdzie ΔL – zmiana wielkości zasobów pracy, L – zasoby pracy, n – stała zewnętrznie zdeterminowana wielkość;

5. Postęp technologiczny wzrasta dzięki nieskończonym, stałym efektom skali⁷ wyrażonym za pomocą zintegrowanej funkcji produkcji:

$$Y = f(K, L), \quad (21)$$

gdzie K – kapitał, L – praca, Y – wielkość produkcji. Przy czym, warunek stałej proporcji pomiędzy kapitałem i pracą, przyjęty w modelu R. Har-

⁶ Podobnie jak w modelu R. Harroda, ten warunek może być bez większego znaczenia uchylony.

⁷ Suma elastyczności wskazuje, na ile procent wzrośnie wielkość produkcji, jeśli nakłady wszystkich czynników wzrosną jednocześnie o 1 procent. Jeśli wartość współczynnika efektu skali jest mniejsza od 1, to efekt skali jest malejący, jeśli równa się 1, to efekt skali jest stały, a jeśli większa od 1, to efekt skali jest rosnący.

roda, zostaje uchylony. Przyjmując, że określona wielkość produkcji na jednostkę pracy jest zależna od ilości kapitału przypadającego na jednostkę pracy, można zapisać wielkość produkcji na jednostkę pracy jako funkcję kapitału na jednostkę pracy:

$$y = f(k), \quad (22)$$

gdzie $y = Y/L$ – produkcja na jednostkę pracy, $k = K/L$ – ilość kapitału na jednostkę pracy. Przyjmijmy również, że wielkość produkcji jest tożsama z konsumpcją i inwestycjami, co można wyrazić w odniesieniu do pracy jako produkcję na jednostkę pracy. Wówczas jest ona tożsama z konsumpcją i inwestycjami na jednostkę pracy, co można zapisać jako wielkość produkcji według następującego wzoru:

$$\frac{Y}{L} \equiv \frac{C}{L} + \frac{I}{L}, \quad (23)$$

gdzie Y/L – dochód na jednostkę pracy, C/L – konsumpcja na jednostkę pracy, I/L – inwestycje na jednostkę pracy. Ponieważ ilość produkcji na jednostkę pracy jest funkcją kapitału na jednostkę pracy, równanie wielkości produkcji przyjmie następującą postać:

$$f(k) = \frac{C}{L} + \frac{I}{L}, \quad (24)$$

gdzie $f(k)$ – funkcja kapitału na jednostkę pracy.

W modelu A. Solowa uwzględnia się różne stopy wzrostu pomiędzy kapitałem i pracą, w związku z tym, zmiany ilości kapitału przypadającego na jednostkę pracy są uzależnione od tego, w jakim stopniu zmienia się stopa przyrostu zasobów pracy i zasobów kapitału. Jeśli obie stopy wzrostu będą jednakowe, to stopa wzrostu kapitału na jednostkę pracy będzie równa zero. Zależności te można zaprezentować następująco [Jones 1975 s. 69-78]:

$$\frac{\Delta k}{k} = \frac{\Delta K}{K} - \frac{\Delta L}{L}, \quad (25)$$

gdzie $\Delta k/k$ – stopa wzrostu kapitału na jednostkę pracy, $\Delta K/K$ – stopa wzrostu kapitału, $\Delta L/L$ – stopa wzrostu zasobów pracy. Zakładając stałą stopę wzrostu zasobów pracy zdeterminowaną stopą wzrostu całej populacji, równanie przyjmie postać:

$$\frac{\Delta k}{k} = \frac{\Delta K}{K} - n, \quad (26)$$

gdzie $\Delta L/L$ – zmiana zasobów pracy jest stałą zewnętrznio zdeterminowaną wielkością n . Z tego równania można wyprowadzić wartość zmiany kapitału na jednostkę pracy, mnożąc obie strony przez wartość kapitału na jednostkę pracy:

$$\Delta k = \frac{\Delta K}{K} \cdot \frac{K}{L} - n \cdot \frac{K}{L} = \frac{\Delta K}{L} - n \cdot k, \quad (27)$$

gdzie $k = K/L$ – wielkość kapitału na jednostkę pracy, $n \cdot k$ – stała ilość kapitału na jednostkę pracy zmieniająca się proporcjonalnie do tempa wzrostu zasobów pracy, Δk – zmiana ilości kapitału na jednostkę pracy. Według założenia o przyroście ka-

pitalu zdeterminowanego wielkością inwestycji (równanie 18.), wielkość inwestycji na jednostkę pracy, zgodnie z równaniem 27., można przedstawić za pomocą wzoru:

$$\frac{\Delta K}{L} = \Delta k + n \cdot k = \frac{I}{L}, \quad (28)$$

gdzie $\Delta K/L = I/L$ – zmiana zasobów kapitału (inwestycji) na jednostkę pracy ($\Delta K = I$).

Powracając do funkcji produkcji na jednostkę pracy (równanie 24.), wielkość produkcji na jednostkę pracy, przy uwzględnieniu powyższych założeń, przedstawia następujący wzór:

$$\frac{Y}{L} = f(k) = \frac{C}{L} + \Delta k + n \cdot k, \quad (29)$$

gdzie $f(k) = Y/L$ – wielkość produkcji na jednostkę pracy jako funkcja kapitału na jednostkę pracy, C/L – wielkość konsumpcji na jednostkę pracy, $n \cdot k$ – część inwestycji utrzymująca stałą ilość kapitału na jednostkę pracy proporcjonalnie do tempa wzrostu zasobów pracy (poszerzanie kapitału), Δk – część inwestycji, która zwiększa ilość kapitału na jednostkę pracy (pogłębianie kapitału).

Neoklasyczna funkcja wzrostu jest wyrażona za pomocą inwestycji, które zwiększają ilość kapitału, natomiast te na podstawie równania 28. są wyrażone następującym wzorem:

$$\Delta k = \frac{Y}{L} - \frac{C}{L} - n \cdot k, \quad (30)$$

gdzie Δk – część inwestycji, która zwiększa ilość kapitału na jednostkę pracy, Y/L – wielkość produkcji na jednostkę pracy, C/L – wielkość konsumpcji na jednostkę pracy, $n \cdot k$ – część inwestycji utrzymująca stałą ilość kapitału na jednostkę pracy proporcjonalnie do tempa wzrostu zasobów pracy. Przedstawiając powyższe równanie z perspektywy oszczędności, które wraz z konsumpcją stanowią daną wielkość dochodu, można przyjąć następujący zapis powyższej funkcji wzrostu:

$$\Delta k = \frac{S}{L} - n \cdot k, \quad (31)$$

gdzie S/L – wielkość oszczędności na jednostkę pracy. Ponieważ oszczędności są pochodną dochodu (równanie 17.), otrzymujemy równanie:

$$\Delta k = \frac{s \cdot Y}{L} - n \cdot k, \quad (32)$$

gdzie $S = s \cdot Y$ – oszczędności jako pochodna dochodu. Równanie to, odnosząc do wielkości produkcji na jednostkę pracy jako funkcji kapitału na jednostkę pracy, reprezentuje neoklasyczną funkcję wzrostu:

$$\Delta k = s \cdot f(k) - n \cdot k, \quad (33)$$

gdzie $s \cdot f(k)$ – oszczędności (inwestycje) na jednostkę pracy, $n \cdot k$ – część inwestycji utrzymująca stałą ilość kapitału na jednostkę pracy proporcjonalnie do tempa wzrostu zasobów pracy [Jones 1975 s. 69-78]. Wzrost jest rezultatem inwestycji związanych z tworzeniem kapitału, przekraczającym wielkość kapitału niezbędną do utrzymania stałego udziału kapitału w stosunku do wzrastających zasobów pracy.

Wzrost równomierny w odniesieniu do koncepcji A. Solowa to kroczenie wzdłuż ścieżki wyznaczonej przez tempo wzrostu zasobów pracy (Wykres 2.). Gdy oszczędności na jednostkę pracy są równe ilości wymaganej do utrzymania takiej samej ilości kapitału na jednostkę pracy dla wzrastających zasobów pracy, to ilość kapitału, przypadającego na jednostkę pracy, pozostanie bez zmian. Innymi słowy, stała stopa kapitału, przypadającego na jednostkę pracy, związana jest ze wzrostem zasobów pracy i kapitału w tym samym tempie równym stałej zewnętrznie zdeterminowanej wielkości wzrostu całej populacji. Natomiast dla wielkości oszczędności (inwestycji) na jednostkę pracy, różnych w stosunku do tempa przyrostu zasobów pracy, wielkość zasobów kapitału będzie odpowiednio rosła lub zmniejszać się, równoważąc ilość kapitału przypadającą na jednostkę pracy (dolny wykres B na wykresie 2.). W konsekwencji, w odróżnieniu od modelu Harroda-Domara, wielkość kapitału, przypadającego na jednostkę pracy, będzie wzrastać lub spadać, równoważąc udział kapitału w wielkości wzrostu zasobów pracy całej populacji.

W modelu A. Solowa inwestycje są niezależne (brak niezależnej funkcji inwestycji – skłonność do inwestycji σ) od oczekiwań czy planów przedsiębiorców, którzy w ten sposób nie mają wpływu na gospodarkę czy popyt inwestycyjny [Jones 1975]. W długim okresie wzrost będzie balansował wokół linii wzrostu równomiernego (linia nk na wykresie 2.), utrzymując stałą ilość kapitału na jednostkę pracy, proporcjonalnie do wielkości przyrostu zasobów pracy i niezależnie od wielkości oszczędności [Jones 1975]. Wzrost stopy oszczędności, które determinują wielkość inwestycji, zmieni jedynie położenie ścieżki wzrostu (krzywa $s+f(k)$ na wykresie 2.), nie zmieniając jej dynamiki. Zmiany dynamiki mogą być spowodowane jedynie czynnikami technologicznymi [Fiedor, Kociszewski 2010].

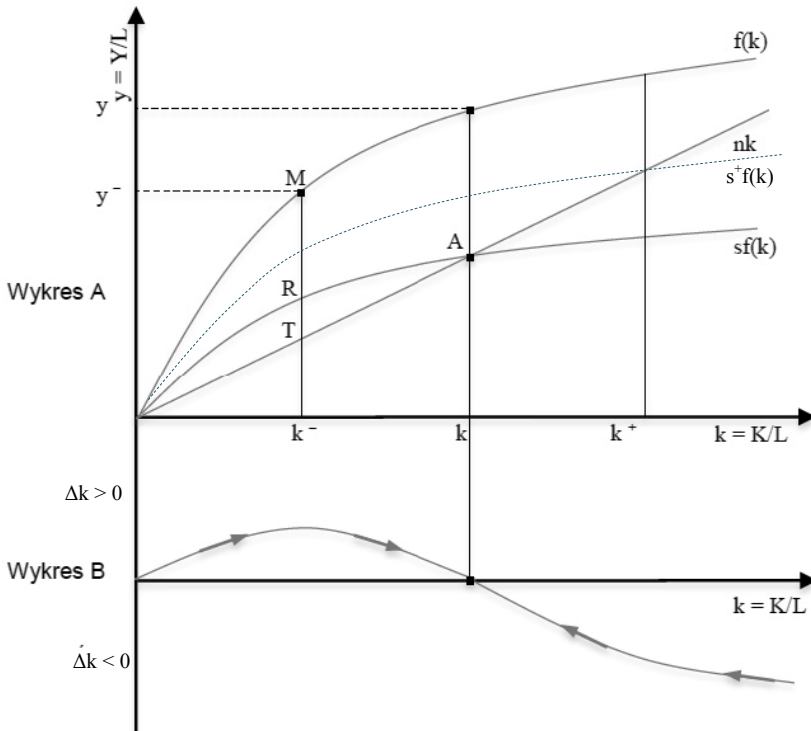
Konieczne jest podkreślenie faktu, że współczesne kryzysy, zarówno te związane z rozwojem e-biznesu, jak i ostatni kryzys finansowy z 2008 r., zachodzą w warunkach niezwykle dynamicznego postępu technologicznego i rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, której towarzyszy powszechny wzrost oświaty i kwalifikacji siły roboczej. Czynniki te powinny zwiększać dynamikę rozwoju współczesnych gospodarek zachodnich, tymczasem globalną gospodarkę, zdominowaną przez sytuację ekonomiczną krajów wysoko rozwiniętych, charakteryzują ciągle kryzysy i cykliczność wzrostu gospodarczego.

W nawiązaniu do modelu Solowa, warto zauważyć, że współczesny kryzys finansowy spowodowany agresywną polityką kredytową amerykańskich banków i produktami finansowymi powstającymi w oderwaniu od rzeczywistych możliwości finansowych gospodarki przyczynił się do zwiększenia popytu [Schiller 2008], w tym inwestycji związanych ze wzrostem popytu bez odpowiedniego przyrostu oszczędności. Co więcej, wraz z pozyskaniem kredytów hipotecznych, nieadekwatnych do możliwości ich spłacalności przez gospodarstwa domowe, zmniejszyły się skłonności do oszczędzania, które w modelu zarówno Harroda-Domara, jak i Solowa prowadzą naturalnie do spadku inwestycji. Natomiast pasywni przedsiębiorcy, w ujęciu A. Solowa, otrzymali sygnał do inwestowania poprzez wzrost popytu, w szczególności w branży budowlanej. Sztucznie wytworzony popyt przez kreatywnie wygenerowane produkty bankowe w końcu doprowadził do drastycznych spadków dochodów gospodarstw domowych, które nie były w stanie udźwignąć możliwości kredytowych. W konsekwencji ceny nieruchomości

ści zaczęły spadać, wstrzymując dalsze inwestycje w branży budowlanej i uruchamiając spiralę kryzysu w całej gospodarce. Powrót na ścieżkę wzrostu równomiernego byłby niezwykle trudny, gdyby nie uruchomione mechanizmy wsparcia zarówno dla przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych.

WYKRES 2.

Neoklasyczna teoria wzrostu równomiernego w ujęciu A. Solowa



$f(k)$ – produkcja na jednostkę pracy jako funkcja kapitału na jednostkę pracy.

nk – część inwestycji utrzymująca stałą ilość kapitału na jednostkę pracy, proporcjonalnie do tempa wzrostu zasobów pracy.

$sf(k)$ – oszczędności (inwestycje) dla różnych wielkości produkcji na jednostkę pracy.

$s^+f(k)$ – oszczędności (inwestycje) dla różnych wielkości produkcji na jednostkę pracy w kolejnym okresie.

M – produkcja na jednostkę pracy przy udziale kapitału do pracy w wielkości: k' i y' .

$k'R$ – to wielkość oszczędności (inwestycji) na jednostkę pracy.

$k'T$ – część oszczędności (inwestycji) utrzymująca stałą ilość kapitału na jednostkę pracy, proporcjonalnie do tempa wzrostu zasobów pracy,

MR – konsumpcja na jednostkę pracy przy danym udziale kapitału do pracy dla k' .

A – wzrost równomierny: $\Delta k = sf(k) - nk = 0$.

K – kapitał.

L – praca.

y – produkcja na jednostkę pracy.

k – kapitał na jednostkę pracy.

Δk – zmiany ilości kapitału.

Źródło: zmienione za: [Jones 1975 s. 79].

W jeszcze większym stopniu na rolę przedsiębiorców wskazuje M. Kalecki. W ujęciu tego ekonomisty, endogeniczne determinanty inwestycji są głównym czynnikiem pobudzenia wzrostu gospodarczego, a sam proces inwestowania, z natury rzeczy, będzie generował nierównomierne stadia wzrostu gospodarczego.

4. Kapitalistyczna cykliczność M. Kaleckiego

Cykliczność procesów gospodarczych jest ważnym elementem rozważań w pracach M. Kaleckiego. Wielkość inwestycji jest zdeterminowana zakładaną ich rentownością, a wahania w zakresie wydatków inwestycyjnych są główną przyczyną makroekonomicznych cykli koniunkturalnych. Można w tym momencie uzmysłwić sobie również ideologiczną perspektywę analizy zjawisk ekonomicznych, w odróżnieniu od J. M. Keynesa. Według Kaleckiego, głównym powodem inwestowania jest chęć zwiększania zysków, a banki są w tym względzie dość niezależne i mogą kreować swobodnie kredyty w imię swoich zysków, podczas, gdy zdaniem J. M. Keynesa, inwestycje są odpowiedzią na oczekiwany wzrost popytu (pochodną oszczędności w większym stopniu). Co więcej, ten pierwszy podkreślał rolę zysków w generowaniu inwestycji, natomiast ten drugi wskazywał na wielkość produkcji [Sawyer 1985].

W zakresie inwestycji ważnym elementem jest rozróżnienie pomiędzy podjęciem decyzji inwestycyjnych a okresem inwestycyjnych wydatków (okresem inwestowania). Ta kwestia była poruszana również w kontekście pracy J. Robinson, która analizowała rozbieżności pomiędzy tymi dwoma procesami. Sawyer obrazuje tę zależność za M. Kaleckim jako [Sawyer 1985 s. 48]:

$$F_{t+\tau} = D_t \text{ lub } D_t = F_{t-\tau}, \quad (34)$$

gdzie t – czas i τ – średnia rozbieżność czasowa pomiędzy decyzją inwestycyjną a inwestycją, D – stopa decyzji inwestycyjnych, F – wielkość inwestycji. Decyzje inwestycyjne, jako pierwotna determinanta wydatków inwestycyjnych, są podyktowane oszczędnościami w zakresie zysków przedsiębiorstwa, wzrostu zysków i zmianami w zakresie posiadanego kapitału. W tym ostatnim przypadku wraz ze wzrostem posiadanego kapitału, w wyniku wcześniejszych decyzji inwestycyjnych, przedsiębiorstwa będą zmniejszać wydatki inwestycyjne, gdyż jednocześnie stopa zysku maleje wraz ze wzrostem kapitałochłonności. Te trzy główne determinanty decyzji inwestycyjnych można wyrazić za pomocą następującego równania [Sawyer 1985 s. 49]:

$$D = a \cdot S + b \cdot \Delta P / \Delta t - c \cdot \Delta K / \Delta t + d, \quad (35)$$

gdzie: D – stopa decyzji inwestycyjnych, S – całkowite oszczędności brutto, $\Delta P / \Delta t$ – stopa zmian zagregowanych zysków P w czasie t , $\Delta K / \Delta t$ – stopa zmian kapitału K w czasie t (inwestycje brutto po odjęciu amortyzacji), d – stała określająca wielkość postępu technologicznego, a , b , c i d – stałe współczynniki zmian inwestycyjnych. Stałe współczynniki zmian inwestycyjnych wyjaśniają zakres zależności pomiędzy poszczególnymi determinantami. Na przykład, według M. Kaleckiego, wielkość oszczędności przedsiębiorstwa jest zdeterminowana wielkością całkowitych oszczędności brutto

w gospodarce, stąd $a \cdot S$. W odniesieniu do rzeczywistej stopy inwestycji, zależności z równań: 34. i 35. można przedstawić za pomocą poniższego równania, wskazując na wielkość rzeczywistych inwestycji:

$$F_{t+\tau} = a \cdot S_t + b \cdot \Delta P / \Delta t - c \cdot \Delta K / \Delta t + d, \quad (36)$$

gdzie $F_{t+\tau}$ – wielkość inwestycji, S – całkowite oszczędności brutto w czasie t (po podejmowania decyzji inwestycyjnej).

Kalecki rozwijał teorię cykli na przestrzeni wielu lat, wspierając ją całym szeregiem matematycznych kalkulacji i założeń⁸. W 1935 r. zaprezentował jedną z wcześniejszych wersji, ilustrując problematykę wahań koniunkturalnych za pomocą wykresu (Rysunek 1.). Analizując zagadnienie cykli gospodarczych, M. Kalecki wskazuje rolę klasy kapitalistów, przyjmując, że głównym elementem procesu inwestycyjnego są nieskonsumowane zyski kapitalistów. Dochody klasy robotniczej są w całości natychmiastowo konsumowane tak, że oszczędności tej grupy ekonomicznej praktycznie nie istnieją. W związku z tym, decydujące znaczenie w procesie wzrostu gospodarczego mają zachowania kapitalistów. Na podstawie tych założeń wyprowadził on funkcję kapitalistycznej produkcji, przyjmując, że na dochód kapitalistów składa się ich konsumpcja i akumulacja kapitału [Kalecki 1935 s. 327]:

$$Y = C + I, \quad (37)$$

gdzie B – dochód brutto kapitalistów, C – konsumpcja kapitalistów, I – inwestycje brutto (amortyzacja, poszerzanie i pogłębianie kapitału). Zakładając, że konsumpcja nie jest doskonale elastyczna, składa się z części stałej i zmiennej proporcjonalnej do wielkości dochodu, można zapisać powyższe równanie w następujący sposób:

$$Y = C_1 + \lambda \cdot Y + I, \quad (38)$$

gdzie C_1 – stała część konsumpcji, $\lambda \cdot Y$ – zmienna część konsumpcji proporcjonalna do wielkości dochodu brutto ($C = C_1 + \lambda \cdot Y$). Na podstawie tych założeń funkcja wielkości produkcji będzie miała postać:

$$Y = \frac{C_1 + I}{1 - \lambda}, \quad (39)$$

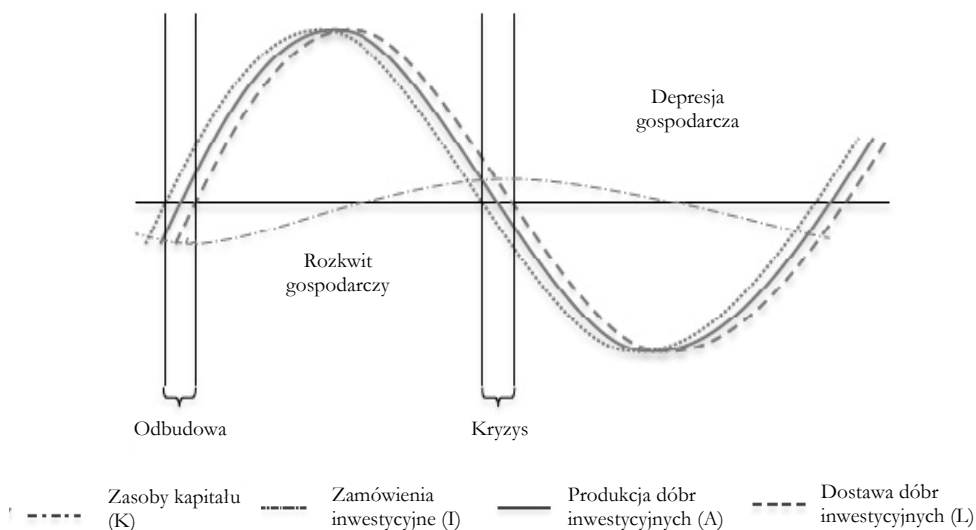
gdzie Y – wielkość kapitalistycznej produkcji, λ – krańcowa skłonność do konsumpcji kapitalistów, I – inwestycje brutto, C_1 – konsumpcja kapitalistów.

Punktem wyjścia w koncepcji cykli koniunkturalnych M. Kaleckiego jest proces inwestowania, który obejmuje trzy sekwencyjnie postępujące etapy, będące konsekwencją decyzji inwestycyjnej: zamówienia inwestycyjne, produkcja dóbr inwestycyjnych i ich dostawa. Wielkość zamówień inwestycyjnych jest podyktowana zmniejszającą się ilością kapitału. Tym niemniej, procesy gospodarcze są pobudzane jedynie w okresie inwestowania, podczas gdy produkcyjny charakter tych inwestycji hamuje procesy wzrostu gospodarczego, prowadząc do załamania się koniunktury gospodarczej. W okresie *odbudowy* wielkość zamówień inwestycyjnych przekracza wielkość popytu na odtworzenie kapitału, ale wielkość kapitału nie wzrasta, gdyż

⁸ Ostatnia wersja pochodzi z 1968 r.: [Kalecki 1968].

dostawy nie są jeszcze zrealizowane. Wielkość produkcji rośnie, lecz wielkość istniejącego kapitału ciągle spada, pobudzając dalsze zamówienia inwestycyjne. W okresie *rozkwitu* dostawy przekraczają popyt na odnowienie kapitału, zwiększając jego wielkość i hamując dalsze zamówienia inwestycyjne. W okresie *krzyżu* zamówienia są poniżej poziomu popytu na odnowienie kapitału, jednak wielkość zasobów kapitału ciągle rośnie, gdyż dostawy są ciągle realizowane. Produkcja dóbr inwestycyjnych spada, maleje zatrudnienie, podaż przewyższa popyt, spadają ceny i zyski. W okresie *depresji* dostawy są już zrealizowane i to poniżej poziomu popytu na odnowienie kapitału. Wielkość kapitału spada, generując nowe zamówienia i kolejne fazy cyklu [Kalecki 1935]. W ten sposób rozbieżność czasowa pomiędzy decyzją inwestycyjną a dostawą dóbr inwestycyjnych przyczynia się do wahań koniunkturalnych.

RYСУNEK 1.
Krzywe rozbieżności cyklu inwestycyjnego według M. Kaleckiego



Źródło: opracowanie zmienione za: [Kalecki 1935 s. 341].

Sawyer [Sawyer 1985] wskazał kilka czynników, które M. Kalecki podkreślał w swoich analizach wzrostu gospodarczego. Po pierwsze, wzrost gospodarczy jest konsekwencją: gospodarczych, społecznych i technologicznych udoskonaleń w przeszłości. Po drugie, równania wzrostu nie różnią się w odniesieniu do gospodarki socjalistycznej czy kapitalistycznej, a jedynie są odmiennie interpretowane, ponieważ decyzje inwestycyjne są podejmowane przez różne jednostki organizacyjne (na przykład: kapitaliści vs. centralni planiści). Według Kaleckiego, nie istnieje stan równowagi neoklasycznej, która jest raczej teorią ekonomii, a nie rzeczywistością gospodarczą. Okresy długie są seriami ewoluujących okresów krótkich. Bezrobocie czy elastyczne ceny są fikcją, gospodarki kapitalistyczne mają cechy monopolu, a jedynie interwencja państwa jest

w stanie zapewnić pełne zatrudnienie i utrzymać warunki równowagi (to właśnie centralni planiści mogą zmieniać ceny bardziej elastycznie, niż kapitaliści). Inwestycje z przeszłości determinują inwestycje teraźniejsze, a oszczędności dostosowują się do poziomu inwestycji w danym czasie. Co więcej, kapitalizm, kierując się zyskami, nie różnicuje priorytetów społecznych tak, że produkcja stali ma takie samo znaczenie, jak produkcja chleba, jeśli tylko jest uzasadniona rachunkiem ekonomicznym, czyli zyskami. Przy czym, oszczędności klasy pracującej mają tu znikome znaczenie, gdyż ich wynagrodzenia są z założenia w większości konsumowane na bieżąco. Stąd też, na podstawie takich założeń, można powiedzieć, że kapitaliści zarabiają na tym, co wydają, podczas, gdy klasa robotnicza wydaje to, co zarabia. Jest to rezultatem tego, że zyski są jedynie generowane przez oszczędności kapitalistów. W rzeczywistości, jedynie kapitaliści mogą decydować o wielkości inwestycji i ich konsumpcji, generując w ten sposób zyski, a nie odwrotnie – wielkość zysków generuje decyzje inwestycyjne. Manipulacje na poziomie zysków są ograniczone przez poziom monopolu, jeśli więc kapitaliści chcą zarabiać więcej, muszą więcej wydawać [Sawyer 1985]. López i Assous zwracają uwagę na to, że popyt inwestycyjny w pracach M. Kaleckiego jest dalece niezależny nawet od stopy procentowej, która nie jest tak ważna, jak *rentowność brutto istniejących fabryk* [López, Assous 2010 s. 55]⁹.

Prace M. Kaleckiego są dobrym przykładem początkowych rozważań na temat wzrostu gospodarczego. Służy on ukazaniu roli planistów, którzy, co najmniej w równie efektywny sposób, jak rynek i właściciele środków produkcji, wprowadzają gospodarkę na ścieżkę wzrostu gospodarczego. Jednakże to właśnie ta, socjalistyczna perspektywa jego rozważań, w wielu miejscach zbieżna z teoriami J. M. Keynesa, była jednym z powodów tego, że nie były one powszechnie podejmowane w pracach ekonomii głównego nurtu. Tym niemniej, koncepcja M. Kaleckiego równie znacząco wskazuje zakres działań koniecznych do podjęcia w ramach gospodarki mieszanej.

Po pierwsze, kryzys w tym ujęciu jest naturalną konsekwencją procesów inwestowania, które generują dochód i oszczędności, pochodne wielkości dochodu. Niewłaściwa polityka państwa w okresach kryzysu może prowadzić do depresji. Kluczowym elementem powinno być pobudzenie popytu inwestycyjnego i konsumpcyjnego.

Po drugie, w szczególności w odniesieniu do kryzysów na e-rynkach, inwestycje były generowane przez nieadekwatne do uwarunkowań społeczno-technologicznych oczekiwania przedsiębiorców co do możliwości Internetu. Pozyskiwane na giełdach zyski, przeznaczone na inwestycje w tworzące się rynki elektroniczne, przekraczały możliwości popytu tych rynków, a więc nie przekładały się na ich zyski, prowadząc wkrótce do załamania *bosy* giełdowej na przedsiębiorstwa e-biznesu. Postulowana przez J. M. Keynesa czy M. Kaleckiego, regulacja instytucji finansowych jest więc w obu przypadkach warunkiem niezbędnym stabilizacji cyklicznego charakteru procesów gospodarczych. Kalecki zauważał możliwości niezależnego generowania produktów finansowych przez banki prywatne, analogicznie jak w sytuacji kryzysu z 2008 r.

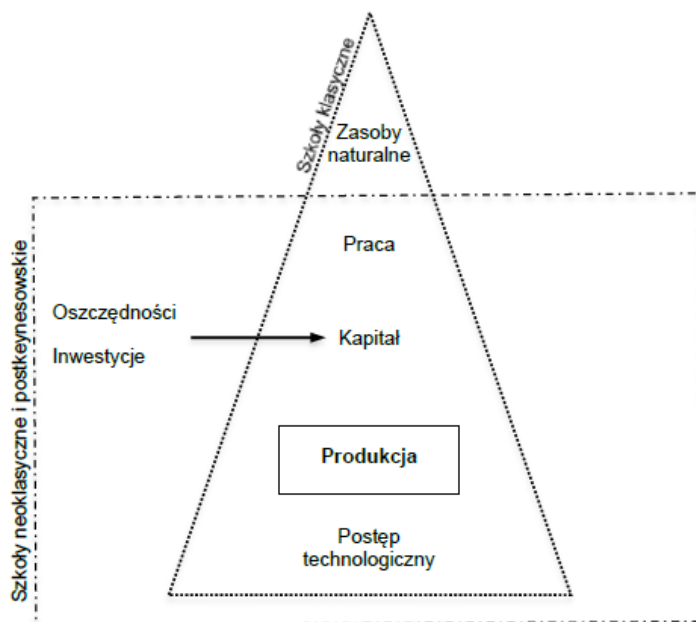
⁹ Autorzy przytaczają cytat z pracy: [Kalecki 1990].

5. Podsumowanie

Wan [Wan 1971] we wprowadzeniu do swojej książki określił zakres zainteresowań teoriami wzrostu gospodarczego poszczególnych szkół ekonomicznych. Jak można zauważyć na podstawie teorii poruszanych w tym artykule, we współczesnych rozważaniach nad problematyką wzrostu znikają częstokroć, charakterystyczne dla szkół klasycznych, dyskusje na temat problematyki zasobów naturalnych (Rysunek 2.)¹⁰. Nacisk w szkołach neoklasycznych i post-keynesowskich jest położony na zależności pomiędzy oszczędnościami i inwestycjami. Przy czym, w zależności od przyjętych założeń co do natury procesów społeczno-gospodarczych, poszczególne teorie bardziej akcentują rolę inwestycji lub oszczędności w zakresie generowania procesów wzrostu, choć oba procesy są ze sobą wzajemnie powiązane.

RYSUNEK 2.

Zakres zagadnień podejmowanych w teoriach wzrostu gospodarczego w ujęciu szkół neoklasycznych i post-keynesowskich oraz klasycznych



Źródło: opracowanie zmienione za: [Wan 1971 s. 7].

W tle dyskusji na temat znaczenia inwestycji i oszczędności w akumulacji kapitału znajduje się założenie co do roli producentów w procesach generowania wzrostu. Współczesne mechanizmy kryzysogenne, związane z rynkami finansowymi, mogą przyczyniać

¹⁰ Rozważania te są oddalane w stronę rozważań ekonomiki ochrony środowiska, podczas gdy modele wzrostu gospodarczego, w tym ujęciu, większy nacisk kładą na inne zależności.

się do generowania zarówno nadmiernego popytu konsumpcyjnego (w stosunku do kredytów *subprime*), jak i inwestycyjnego (w odniesieniu do spekulacji giełdowych wokół spółek e-biznesu). W pierwszym przypadku producenci są bardziej pasywnymi odbiorcami wzrastającego popytu na rynku, zwiększając inwestycje na rzecz wygenerowanego popytu, nie znajdującego pokrycia w dochodach gospodarstw domowych. W drugim przypadku producenci, bardziej niezależnie od rzeczywistego popytu rynkowego na ich produkty i usługi, otrzymują kapitał inwestycyjny, który ze względów technologicznych i psychospołecznych nie jest w stanie stworzyć adekwatnego popytu na rynkach elektronicznych. Podobnie jak w pracach M. Kaleckiego, można powiedzieć, że czas ukończenia procesu inwestycyjnego w obu przypadkach był związany jednocześnie z niskim popytem w stosunku do podaży wykreowanej dzięki inwestycjom.

Globalne powiązania gospodarek narodowych będą przyczyniać się do wysuwania postulatów zwiększania kontroli czy wypracowania narzędzi polityki gospodarczej, które ograniczyłyby w dużej mierze wpływ pojedynczych korporacji i twórczej inwencji ich menadżerów na gospodarkę światową. Daleko zakrojone działania stabilizacji rynków finansowych są uzasadnione chociażby alternatywnymi modelami wzrostu gospodarczego, które uzupełniają neoklasyczne wizje równomiernego wzrostu, wskazując cykliczny charakter procesów gospodarczych czy, niezwykle trudne do utrzymania w praktyce, warunki ścieżki wzrostu równomiernego.

Schiller w tle obecnego kryzysu przedstawia ogromny zakres rozwiązań, które zostały wprowadzone w celu regulacji procesów społeczno-gospodarczych po *Wielkim Kryzysie* w USA w latach 30., które autor ocenia znacznie wyżej, niż współczesną politykę rządu USA. Ta nie jest zdolna wystarczająco rozwiązywać problemy pojawiające się w tle tego kryzysu [Schiller 2008 s. 15-17]. Taka ocena tłumaczy konieczność wypracowania efektywnych mechanizmów kontroli, przede wszystkim rynków finansowych, które mogą dostarczać błędnych sygnałów dla aktorów rynkowych. Agresywna polityka kredytowa, pobudzająca popyt, jest jednocześnie sygnałem dla przedsiębiorców do inwestowania wraz ze wzrostem cen, ich zysków i zwiększającą się rentownością ich przedsiębiorstw. W rezultacie zakończenia procesu inwestycji, wykreowana podaż znacznie narusza możliwości popytu gospodarstw domowych borykających się ze spłatą kredytów przekraczających ich dochody. Bez polityki państwa, nastawionej na zwiększenie popytu, gospodarka wpadnie w spiralę zmniejszającego się popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego oraz towarzyszącego im bezrobocia.

Literatura

- Canterbery E. R. 2001 *A brief history of economics*, Singapore.
- Danowska-Prokop B., Przybyła H., Zagóra-Jonszta U. 2003 *Nieliberalne kierunki współczesnej myśli ekonomicznej*, Katowice.
- Ekonomia rozwoju* 2010, B. Fiedor (red.), K. Kociszewski, Wrocław .
- Fusaro M., Théorêt Y., Charron C-Y. 2002 *Generating Trust in Online Business*, Isabelle Quentin, Montreal.

- Hamouda O. F., Harcourt G. C. 1988 *Post Keynesianizm: from criticism to coherence*, „Bulletin of Economic Research”, Vol. 40, No. 1: 1-33.
- Jakimowicz A. 2003 *Od Keynesa do teorii chaosu*, Warszawa.
- Jones H. G. 1975 *An introduction to modern theories of economic growth*, London.
- Kalecki M. 1935 *A macrodynamic theory of business cycles*, „Econometrica”, Vol. 3, No. 3: 327-344.
- Kalecki M. 1968 *Trend and the business cycle*, „Economic Journal”, nr 78.
- Kalecki M. 1990 *Essays on the business cycle theory*, [in:] J. Osiatynsky, *Collected works of Michael Kalecki*, Vol. I, Oxford University Press, Oxford, UK.
- King J. E. 2002 *A history of post-Keynesian economics since 1936*, UK-Northampton, USA.
- López J., Assous M. 2010 *Michał Kalecki*, New York.
- Meier G. M., Baldwin R. E. 1962 *Economic development. Theory, history, policy*, New York.
- Osiatynsky J. 1990 *Collected works of Michael Kalecki*, Vol. I, Oxford University Press, Oxford, UK.
- Pająk P. 2011 *Druga banka internetowa*, „Newsweek” 11 czerwiec, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.newsweek.pl/wydanie/1289/druga-banka-internetowa,78079,1,1>], data wejścia: 11.02.2013].
- Robinson J. 1962 *Essays in the theory of economic growth*, London .
- Rushe D. 2011 *Is this the start of the second dotcom bubble?*, „The Observer”, 20 February, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.guardian.co.uk/business/2011/feb/20/is-this-the-start-of-the-second-dotcom-bubble>], data wejścia: 11.02.2013].
- Sawyer M. C. 1985 *The economics of Michał Kalecki*, London.
- Schiller R. J. 2008 *The subprime solution: How today's global financial crisis happened, and what to do about it*, New Jersey.
- Thaler R. H., Sunstein, C. R. 2008 *Impuls*, Poznań.
- Wan H. Y. 1971 *Economic growth*, New York – Chicago – San Francisco – Atlanta.

Paweł DROBNY¹

SPÓR O EDUKACJĘ W ŚWIETLE AUSTRIACKIEJ TEORII EKONOMII

Streszczenie

Artykuł został poświęcony problemowi roli i znaczenia edukacji w gospodarce oraz kwestii kontrolowania procesu edukacji przez państwo i rynek. Autor odwołał się w tym celu do austriackiej szkoły ekonomii. W artykule podjęto też próbę: oceny działań podejmowanych w ramach polityki edukacyjnej państwa, działań przedstawicieli rynku w zakresie edukacji w Polsce, a także wyjaśnienia konsekwencji tych działań w postaci: paradoksalnej sytuacji polegającej na jednoczesnym występowaniu zjawisk przededukowania, niskiej aktywności edukacyjnej dorosłych, luki kompetencyjnej i niedoborów kompetencji w poszczególnych zawodach. Autor zwrócił uwagę na relację między indywidualnym wymiarem edukacji a gospodarką, wyodrębnił proces tworzenia kapitału ludzkiego z procesu edukacji, wskazał bariery w realizacji indywidualnego wymiaru edukacji w polskim systemie edukacji, jak również dążenia do przezwyciężenia tych barier.

Słowa kluczowe: edukacja, przedsiębiorca, kapitał ludzki

DISPUTE ON EDUCATION IN THE CONTEXT OF THE AUSTRIAN THEORY OF ECONOMICS

Summary

The paper is devoted to the role and importance of education in an economy and the question of controlling the process of education by the state and market. The problems are discussed in the light of the Austrian school of economics. The author also attempts to assess the steps taken by the Polish state in the field of education and to explain the consequences of these steps, especially the paradox of simultaneous occurrence of over-education, poor educational activity among adults, skill gaps and skill shortages in certain occupations. The author points out the relationship between the individual dimension of education and the economy, identifies the creation of human capital in the educational process, indicates barriers to the implementation of the individual dimension of education in the Polish educational system, and proposes ways to overcome these barriers.

Key words: education, entrepreneur, human capital

1. Wstęp

Celem pracy jest próba odpowiedzi na następujące pytania: Jaka rolę powinna odgrywać edukacja w gospodarce? Czy proces edukacji musi podlegać kontroli ze strony

¹ Dr Paweł Drobny – Katedra Mikroekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, e-mail: drobnyp@uek.krakow.pl.

państwa, czy warto by został oparty na mechanizmie rynkowym, czy też może istnieje jakieś inne rozwiązanie problemu nadzoru nad edukacją? Jaki wpływ na edukację powinni mieć przedsiębiorcy? Odpowiedzi na te pytania posłużą próbie, oceny działań podejmowanych w ramach polityki edukacyjnej państwa, działań przedstawicieli rynku w zakresie edukacji w Polsce, a także wyjaśnienia konsekwencji tych działań.

Spór o edukację nie jest problemem nowym. Ponieważ nie został on jednoznacznie rozstrzygnięty, a realizacja idei gospodarki opartej na wiedzy, szczególnie w Europie, stanowi jeden z priorytetów polityki gospodarczej poszczególnych państw, nadal pozostaje aktualny. Spór ten można zaobserwować również w ostatnich latach w Polsce. Od pewnego czasu przedstawiciele przedsiębiorców kierują pretensje do kolejnych rządów oraz instytucji odpowiedzialnych za kształcenie o to, że polski system edukacji nie kształci uczniów oraz studentów pod kątem potrzeb rynku pracy. Zarzucają oni szkołom i uczelniom, że są *fabrykami bezrobotnych*. Szczególny nacisk w krytyce kładzie się na brak kompetencji u potencjalnych pracowników, a także umiejętności istotnych z punktu widzenia potrzeb konkretnej branży, konkretnego przedsiębiorstwa. Z drugiej strony, począwszy od momentu rozpoczęcia starań Polski o wejście do Unii Europejskiej po dzień dzisiejszy, kolejne rządy przeznaczają znaczne ilości środków pieniężnych, zarówno ze źródeł zewnętrznych, jak i krajowych, na sfinansowanie przedsięwzięć mających na celu podniesienie kwalifikacji obywateli i dostosowanie ich do potrzeb rynku pracy. Towarzyszy temu jednocześnie silna akcja informacyjna, mająca na celu zaszczepienie w obywatelach chęci *uczenia się przez całe życie*. Mimo tych działań, można zaobserwować paradoksalną sytuację, polegającą na jednoczesnym występowaniu zjawisk: przeedukowania, niskiej aktywności edukacyjnej dorosłych, luki kompetencyjnej² oraz niedoborów kompetencji³ w poszczególnych zawodach [Czarnik i in. 2011 s. 8-14].

Aby udzielić odpowiedzi na postawione wcześniej pytania i wyjaśnić paradoks jednoczesnego występowania, wskazanych wyżej, zjawisk w Polsce, autor odwoła się do austriackiej teorii ekonomii (ATE). Wybór tej szkoły myślenia był podyktowany tym, że jej teoria opiera się na względnie pełnej wizji człowieka, a nie redukuje go jedynie do poziomu *homo oeconomicus*. Jest to istotne, ponieważ edukacja jest procesem, którego podstawę stanowi człowiek-osoba. To proces, który w pierwszej kolejności ma wymiar osobowy. Wychodząc dopiero od tego wymiaru, można mówić o jego wymiarze społecznym lub wspólnotowym. Co więcej, edukacja stanowi nie tylko proces kształcenia, ale także wychowywania. To oznacza, że przekracza on przedmiot zainteresowania ekonomii i dlatego, pisząc o ekonomicznym znaczeniu edukacji nie można zapominać o wielowymiarowej rzeczywistości, kryjącej się za tym pojęciem.

² *Luka kompetencyjna (skill gap lub skill mismatch)* – niedopasowanie kompetencji pracowników do wymagań przedsiębiorców [Hogarth, Wilson 2001 s. 18].

³ *Niedobór kompetencji (skill shortage)* – brak kandydatów na pracowników posiadających kompetencje wymagane przez przedsiębiorców [McGuinness, Bennett 2006 s. 265-279].

2. Człowiek-przedsiębiorca jako punkt wyjścia austriackiej teorii ekonomii

Ekonomiści szkoły austriackiej postrzegają ekonomię jako naukę opartą na prakseologii, czyli nauce o ludzkim działaniu [Mises 2007 s. 3]. Podstawą prakseologii jest aksjomat, że człowiek działa, to znaczy wyznacza cel i stara się go zrealizować za pomocą różnych środków. Środkiem jest wszystko to, co służy realizacji celu. Przedmioty stają się nimi wtedy, gdy w ludzkim umyśle powstanie plan wykorzystania tych przedmiotów do realizacji celu, a następnie zostaną one rzeczywiście użyte do jego realizacji [Hayek 2002 s. 23-32]. Przyczyną działania człowieka jest świadomość dyskomfortu. Człowiek dąży więc do zastąpienia mniej zadowolającego go stanu rzeczy bardziej zadowolającym. W tym sensie, zdaniem szkoły austriackiej, każde ludzkie działania są racjonalne [Mises 2009 s. 94; Mises 2007 s. 16].

W analizie prakseologicznej istotne znaczenie ma czas, ze względu na jego przemijalność i nieodwracalność. Zakładając, że pozostałe warunki są niezmiennicze, człowiek przedkłada zaspokojenie danej potrzeby w teraźniejszości nad jej zaspokojenie w przyszłości. Preferuje on więc dobra teraźniejsze nad dobrami przyszłymi. Zasadę tę nazywa się preferencją czasową [Rothbard 2007a s. 127, s. 167].

Przejawem ludzkiego działania, obok współpracy, jest konkurencja. Konkurowanie jest działaniem osoby dążącej do celu pośredniego – bycia pierwszym, bycia lepszym niż rywal, który jest podporządkowany celowi ostatecznemu. Ubieganie się o pierwszeństwo jest poszukiwaniem wiedzy o środkach oraz sposobem jej wykorzystania do realizacji celu ostatecznego. Tym, co dynamizuje konkurencyjne relacje międzypersonalne, jest nierównomierny rozkład wiedzy między uczestnikami rynku. Mechanizmem, który koordynuje działania w warunkach rozproszonej wiedzy jest system cen [Hayek 1998 s. 97-98]. Struktura cen oddaje stan rynku, czyli wszystkie relacje, jakie powstają między kupującymi i sprzedającymi. Sama podlega jednak ciągłej i nie dającej się jednoznacznie przewidzieć zmianie, ponieważ jest wyrazem działań niektórych uczestników rynku, podejmowanych na podstawie ich zmieniających się sądów wartościujących [Mises 2007, s. 223]. System cen, odzwierciedlając te zmiany, przekazuje informacje o nich w sposób skondensowany, w postaci cen poszczególnych towarów i usług.

Struktura cen jest wykorzystywana przez uczestników rynku do kalkulacji ekonomicznej, czyli szacowania oczekiwanego rezultatu przyszłego działania oraz szacowania rezultatu przeszłego działania [Mises 2007 s. 183].

Według ATE, w warunkach rynkowych każdy, kto kieruje się chęcią osiągnięcia zysku i zwiększeniem zamożności, jest przedsiębiorcą. Jest nim zarówno ten, kto organizuje wykorzystanie czynników produkcji w swoim przedsiębiorstwie, jak i każdy pracownik sprzedający swoją osobistą, niematerialną jednostkę usług właścicielowi przedsiębiorstwa. To, czy osiągnie on zysk, zależy od jego: *czynności w poszukiwaniu i wykorzystaniu sytuacji, w których może sprzedać za wysoką cenę to, co kupił za niską* [Kirzner 2010 s. 53]. Przedsiębiorcą jest zatem człowiek, który działa w odniesieniu do zmieniających się danych rynkowych, to znaczy, który stara się dostrzec i wykorzystać na swoją korzyść różnice pomiędzy cenami na rynkach produktów a cenami na rynkach czynników

produkcji oraz relacje pomiędzy cenami oczekiwanymi a cenami, które rzeczywiście ukształtują się na rynku [Drobný 2011 s. 59].

Przedsiębiorcą jest człowiek, który spekuluje. Aby osiągnąć zysk, musi on lepiej od innych przewidzieć i zaspokoić przyszłe potrzeby konsumentów. W tym celu organizuje dostępne mu czynniki produkcji, tak żeby osiągnięty, dzięki temu, produkt spełnił oczekiwania konsumentów. Konkurencja między przedsiębiorcami stanowi rywalizację: *różnych możliwości stwarzanych kupującym po to, by w maksymalnym stopniu zmniejszyć ich wabania przy wybieraniu dóbr konsumpcyjnych, które chcą kupić* [Mises 2005 s. 42]. Proces przywydywania przez przedsiębiorcę przyszłych potrzeb konsumentów i sposobów ich zaspokojenia to istotny element kalkulacji ekonomicznej.

Przedsiębiorcą jest człowiek, który działa w warunkach niepewności. Niepewność działania wynika z jego niepełnej wiedzy o warunkach, w których działa. Działaniu towarzyszy więc ryzyko popełnienia błędu. Działając, dąży on do zmaksymalizowania swojej użyteczności *ex ante*. Maksymalizacja użyteczności *ex ante* nie jest jednak jednoznaczna z maksymalizacją użyteczności *ex post*. Zrealizowanie się, wspomnianego, ryzyka uniemożliwia mu maksymalizację użyteczności. Mechanizm rynkowy pozwala jednak ten błąd zauważyć i dokonać stosownych korekt. Aby więc przezwyciężyć warunki niepewności, przedsiębiorca zmierza do zdobycia i wykorzystania brakującej wiedzy.

Dynamika zmian zysków i strat przedsiębiorcy zależy od szybkości i adekwatności reakcji przedsiębiorcy na zmianę danych rynkowych. Reakcja ta polega na zmianie celów i środków koniecznych do ich realizacji. W tym kontekście, na uwagę zasługuje rodzaj wiedzy, jaką wykorzystuje przedsiębiorca. Hayek dokonał podziału wiedzy na: wiedzę naukową (zorganizowaną) oraz wiedzę praktyczną (niezorganizowaną), [Hayek 1998 s. 92]. Jako najbardziej istotną w procesie gospodarowania, spośród nich, wskazał wiedzę niezorganizowaną, to znaczy *wiedzę o konkretnych okolicznościach czasu i miejsca*. Przedsiębiorca zdobywa ją dzięki swojemu doświadczeniu, często do końca nie zdając sobie sprawy z jej istotności. Część tej wiedzy jest przekazywana w sposób obiektywny w postaci sygnałów, takich jak: ceny, instytucje, zwyczaje, zasady, lecz zawsze ma ona charakter subiektywny, ponieważ musi być przyjęta, uświadomiona i wykorzystana przez konkretnego człowieka.

Podsumowując, w ATE punktem wyjścia analizy zjawisk gospodarczych jest człowiek rozumiany jako przedsiębiorca, jako ten, który jest zdolny wykorzystać w warunkach niepewności wiedzę do szybkiej i adekwatnej organizacji czynników produkcji, natomiast ta ma doprowadzić do wypracowania zysku. Wiedza, którą dysponuje, nie jest wiedzą, która bierze się znikąd, ale jest wynikiem jego świadomych działań. Te zaś stanowią element procesu o znacznie szerszym zakresie, jakim jest edukacja.

3. Człowiek-przedsiębiorca a edukacja w warunkach gospodarki rynkowej

Przedsiębiorca to człowiek, który działa za sprawą ograniczonej wiedzy. Poszukiwanie i zdobywanie wiedzy, znaczącej w odniesieniu do procesu produkcji, składa się na proces jego, szeroko rozumianej, edukacji. Dynamika zmian danych rynkowych

powoduje, że proces ten nie ma charakteru jednorazowego i jednorodnego. Wyjaśnienia tego zjawiska dostarcza ATE.

Porządek, który zwykle się nazywać gospodarką, przedstawiciele szkoły austriackiej postrzegają w odmienny sposób, niż zwykli to czynić politycy i ekonomiści głównego nurtu ekonomii. Aby podkreślić tę różnicę używają na określenie tego porządku pojęcia *katalaksja* [Hayek 1976 s. 107-109]. Pierwszą jego cechą jest to, że powstaje w sposób spontaniczny. Rzeczywistość, kryjąca się za tym pojęciem, to sieć wielu splecionych ze sobą gospodarstw, które, realizując własne hierarchie celów, współdziałają ze sobą, koordynując różne sposoby użycia środków, bez konieczności istnienia jakiegoś odgórnego przymusu czy narzuconej hierarchii celów. Z kolei za pojęciem *gospodarka* kryje się rzeczywistość postrzegana jako pojedyncze gospodarstwo, które ma jedną, główną hierarchię celów, a do tej muszą się dostosować gospodarstwa na nią składające się. Drugą cechą *katalaksji* jest to, że tworzy ją swobodna wymiana dóbr i usług między ludźmi. Trzecią cechą jest to, że konkurencja między tymi ludźmi nie jest walką, tylko współdziałaniem i budowaniem. Czwartą cechą jest to, że konkurencja przyczynia się do powstania harmonijnie działającego społeczeństwa. Takie ujęcie pozwala patrzeć na działanie przedsiębiorców w sposób wolny od z góry narzuconych celów makroekonomicznych. Pozwala ono również uchwycić fenomen twórczego podejścia człowieka do życia oraz współpracy między ludźmi. W tej perspektywie edukacja jawi się nie jako narzędzie polityki gospodarczej czy polityki społecznej, ale jako proces bardzo ściśle związany z naturą człowieka, który świadomy swej niedoskonałości, stara się tę niedoskonałość przezwyciężyć nie dla wzrostu gospodarczego, nie dla efektów jakiejś rządowej polityki, lecz dla własnego szczęścia i dobrobytu.

Tak jak zróżnicowane są potrzeby: intelektualne, duchowe, estetyczne i materialne człowieka, tak zróżnicowany jest proces edukacji. Nie można go ograniczać wyłącznie do zdobywania wiedzy, istotnej z punktu widzenia procesu produkcji i potrzeb konsumentów. Zdecydowanie przekracza on wymiar gospodarczy, co również można odczytać z ATE. Po pierwsze, odwołując się do ludzkiego działania, wyraźnie zaznacza się tu, że u podstaw każdej decyzji leżą wartości, które każdy konkretny człowiek uznaje za istotne przy dokonywaniu wyboru, a nie te, które wybiera do analizy i narzuca zewnętrzny obserwator [Mises 2007 s. 3]. Po drugie, dostrzega się tu ograniczenia pieniężnej kalkulacji ekonomicznej w istnieniu *elementów wpływających na wartość, które mieszczą się poza sferą transakcji wymiennych* [Mises 2011 s. 35], a które są brane pod uwagę w czasie podejmowaniu decyzji. Po trzecie, zauważa się tu różnicę między pracą wykonywaną po to, aby osiągnąć cel polegający na samym wykonywaniu tej pracy – pracą introwersyjną, a pracą wykonywaną po to, aby osiągnięty efekt wykorzystać do osiągnięcia innego celu – pracą ekstrawersyjną. Przedmiotem zainteresowania ekonomii jest, według ATE, tylko praca ekstrawersyjna [Mises 2007 s. 498-499]. Takie ujęcie wyraźnie zawęża zakres edukacji, która staje się przedmiotem zainteresowania ekonomii, nie negując jednocześnie jej pozostałego zakresu.

Proces edukacji ma przede wszystkim wymiar indywidualny i jest przejawem samoświadomości człowieka o sobie. To samostanowienie człowieka ma swoją strukturę. Człowiek sam stanowi o sobie, ponieważ sam siebie posiada oraz sam nad sobą panuje. Konsekwencją tego jest to, że ponosi odpowiedzialność za każdy swój czyn.

Edukacja jest procesem tworzenia ludzkich przymiotów, takich jak wiedza i zdolność wykorzystania jej w praktyce, czyli umiejętność. O przebiegu tego procesu decydują nie tylko wrodzone przymioty człowieka, ale także otoczenie, w którym ten proces się odbywa [Drobny 2011]. Przymioty te, to wyjątkowy rodzaj dobra kapitałowego. Po pierwsze, dlatego, że stanowią nieodłączny element człowieka, a po drugie, są nieodłącznym elementem jego pracy. Ma to swoje konsekwencje. Po pierwsze, ich właścicielem jest tylko ten, kto jest ich „nosicielem”. Po drugie, nie mogą one być rozpatrywane jako autonomiczne czynniki produkcji, lecz powinno się o nich mówić w kontekście pracy, a tym samym w kontekście całego procesu produkcji. Od charakteru pracy zależy to, które z ludzkich przymiotów można traktować jako dobro kapitałowe. Ludzkie przymioty są dobrem kapitałowym wtedy, kiedy towarzyszą pracy ekstrawersyjnej. W innym przypadku ludzkie atrybuty służą jedynie konsumpcji. Z kolei, niemożność odłączenia ludzkich przymiotów od człowieka determinuje to, co jest przedmiotem wymiany na rynku. Człowiek, który chce wymienić jakieś dobro, musi być jego właścicielem. Być właścicielem dobra, to znaczy mieć kontrolę nad tym dobrem i użytkowaniem go przez innych. Własność przymiotów to jednak własność niematerialna i jako taka wymianie nie podlega. Przedmiotem wymiany mogą być tylko jednostki własności niematerialnej. Taka jednostka ma postać usługi. Zatem, przedmiotem wymiany jest jednostka niematerialnej, osobistej usługi, na którą składają się ludzkie przymioty oraz praca. Ten, wykorzystywany w procesie produkcji potencjał przymiotów człowieka, który zostaje urzeczywistniony w jego działaniu, w ekonomii głównego nurtu zwykle się nazywać kapitałem ludzkim [Drobny 2010: *passim*].

Wytworzenie kapitału ludzkiego wymaga nakładu czasu, pracy oraz innych czynników wytwórczych. Proces ten jest zdeterminowany przez strukturę produkcji oraz stan rynku⁴. Struktura produkcji wyznacza kierunek i treść procesu tworzenia kapitału ludzkiego, z kolei, stan rynku jest podstawą kalkulacji pieniężnej, w wyniku której człowiek szacuje oczekiwane korzyści i oczekiwane koszty związane z tym przedsięwzięciem. Równocześnie stanowi on fragment ogólnej struktury produkcji, co oznacza, że jego struktura wpływa na strukturę produkcji tych czynników produkcji, które są istotne do jego przeprowadzenia.

Człowiek wyposażony w wiedzę i umiejętności, chcąc wykorzystać je do zdobycia potrzebnych mu dóbr i usług, włącza się w proces rynkowy. Tam przedmiotem wymiany czyni jednostki niematerialnej osobowej usługi. Wartość, jaką ma dla człowieka jednostka usługi na rynku, zależy od tego, czy ilość tych jednostek jest ograniczona w stosunku do jego potrzeb oraz od jej zdolności do realizacji celów (użyteczności) uznawanych przez niego za mniej lub bardziej pilne. Proces jej wartościowania przebiega w kierunku przeciwnym do procesu produkcji. Dlatego też jest ona wartościowana albo w relacji do potrzeby, jeśli bezpośrednio służy jej zaspokojeniu, albo w relacji do jej wkładu w produkcję dóbr konsumpcyjnych. W procesie rynkowym two-

⁴ Przez *stan rynku* autor rozumie strukturę cen, czyli wszystkie ilościowe stosunki wymiany, które ukształtowały się dzięki interakcji między kupującymi i sprzedającymi. Z kolei, przez *strukturę produkcji* rozumie układ i wzajemne relacje między poszczególnymi czynnikami produkcji na kolejnych etapach procesu produkcji.

zenie kapitału ludzkiego jest zawsze tworzeniem na użytek konsumentów. Cena jednostki usługi jest zatem zdeterminowana przez subiektywne oceny użyteczności, dokonywane przez ludzi w danych warunkach i przy istniejących możliwościach wyboru [Rothbard 2007b s. 36].

Przedstawiony tu proces tworzenia kapitału ludzkiego, jako jeden z przejawów edukacji, w rzeczywistości odbywa się zarówno w sposób formalny, pozaformalny, jak i nieformalny. O jego skuteczności, według ATE, decyduje to, kto proces ten organizuje. Czy jest on poddany mechanizmowi rynkowemu, czy też organizację i kontrolę nad nim sprawuje państwo.

W ATE państwo jest traktowane jako *podmiot interweniujący* lub *agresor*, który dokonuje, opartej na przemocy, interwencji w dobrowolne działania osób i właścicieli dóbr. Interwencje agresora dzieli się tu na trzy grupy: interwencje autystyczne, interwencje binarne oraz interwencje triangularne [Rothbard 2009 s. 18-19]. Pierwszą grupę tworzą interwencje, w wyniku których agresor zmusza osobę do wykonania lub zaniechania pewnych czynności, które wyłącznie dotyczą tej osoby lub jej majątku. Druga grupa obejmuje interwencje, za sprawą których agresor wymusza wymianę pomiędzy nim a podmiotem agresji lub z powodu której żąda dla siebie „podarunku”. Z kolei, interwencje triangularne są to interwencje, w wyniku których agresor wymusza wymianę między parą podmiotów albo zabrania takiej transakcji.

Interwencja agresora ma znaczenia dla inwestycji w kapitał ludzki. Inwestującemu człowiekowi mechanizm rynkowy umożliwia przekształcenie użyteczności *ex ante* w użyteczność *ex post*, mimo że może on popełnić błąd wynikający z ograniczonej wiedzy. Interwencja ze strony agresora oznacza, że przedsiębiorca, w mniemaniu agresora, zachowałby się inaczej niż wtedy, gdy interwencja nie miałaby miejsca. W ten sposób poddany przymusowi przedsiębiorca musi zmienić swoje działanie. Nie może więc osiągnąć takiej użyteczności ze swoich działań, jaką osiągnąłby, gdyby nie został poddany interwencji.

Przykładem interwencji binarnej w rynek usług edukacyjnych są wydatki państwa w postaci transferów i wydatków realnych. Natomiast przykładem interwencji triangularnych jest kontrola wynagrodzeń nauczycieli i wykładowców oraz produktu, polegająca na licencjonowaniu usług edukacyjnych lub narzucaniu standardów jakości w formie standardów nauczania bądź także ram kwalifikacyjnych.

Z punktu widzenia ATE, edukacja towarzysząca pracy ekstrawersyjnej, jest podporządkowana potrzebom konsumentów, ale jej ostatecznym celem jest szczęście i dobrobyt konkretnego człowieka – przedsiębiorcy. Stąd też, chcąc mówić o relacji między edukacją a porządkiem gospodarczym, należy mówić o edukacji jako o narzędziu osiągania indywidualnego dobrobytu człowieka, a nie jako o narzędziu osiągania celów gospodarczych państwa. Indywidualny wymiar edukacji idzie w parze z podziałem pracy na wzór porządku gospodarczego i przyczynia się do powstania tego porządku w sposób spontaniczny i niezaplanowany.

Na ekonomiczny wymiar edukacji powinno również patrzeć się nie tyle z punktu widzenia gospodarki w rodzaju pewnej całości, co raczej w odniesieniu do struktury produkcji konkretnego dobra lub usługi. Konsekwencją takiego podejścia powinno być odmienne, od tradycyjnego, spojrzenie na problemy gospodarcze. Na przykład

zamiast koncentrować się na „walce” z bezrobociem i z biernością zawodową poprzez wyszukiwanie makro-przyczyn i makro-narzędzi do ich zmniejszenia, należałoby skupić się na analizie procesu konkurencji między pracownikami w poszczególnych branżach, na tym, jakie czynniki determinują ten proces, jakie czynniki stanowią barierę wejścia pracownika do danej branży, a jakie powodują, że pracownicy zmieniają branżę. Każda branża ma własne uwarunkowania, w tym wymagania stawiane pracownikom, co do ich wiedzy i umiejętności. Chcąc zatem dopasować proces edukacji zawodowej do danej branży, trudno spodziewać się pozytywnych efektów, jeżeli decyzję o jego organizacji pozostawia się osobom nie znającym danej branży i nie mającym interesu w jego istnieniu, czyli urzędnikom. Szybkość i elastyczność w dostosowywaniu oferty edukacyjnej do potrzeb klientów branży wymaga pozostawiania z nią w ciągłym kontakcie. Indywidualnemu wymiarowi edukacji powinna towarzyszyć decentralizacja szkolnictwa zawodowego na rzecz instytucji edukacyjnych, tworzonych przez osoby znające specyfikę danej branży i/lub w niej działające.

Podsumowując, z punktu widzenia ATE, edukacja jest wyrazem samostanowienia człowieka o sobie, który sam decyduje, jakim celem ma służyć ten proces. Bez względu jednak na to, czy edukacja wiąże się z konsumpcją, czy produkcją, to mechanizm rynkowy stwarza właściwe warunki do jej wykorzystania. Zatem ekonomiczna funkcja edukacji powinna być analizowana w kontekście celów, którym ma służyć, a więc nie można tego procesu oddzielić od mechanizmu powstawania struktury produkcji i struktury branży. Podejście makro do procesu edukacji i potrzeb rynku może zakłócić percepcję zależności dostrzegalnych tylko w ujęciu mikro. Polityka państwa, budowana na makroanalizach z wykorzystaniem makro-narzędzi, może prowadzić do zakłócenia procesu decyzyjnego poszczególnych podmiotów na rynku, a w konsekwencji do występowania paradoksalnych sytuacji w postaci współlistnienia zjawisk: przededukowania, luki kompetencyjnej i niedoboru kompetencji.

4. Indywidualny wymiar edukacji w Polsce – bariery i szanse

Patrząc na edukację w Polsce przez pryzmat ATE, należy postawić następującą tezę: polski system edukacji to system, który z założenia ma służyć gospodarce, a nie *katalaksji*. Jest to system, który, według przyjętych założeń, ma stanowić z góry określone i narzucone cele, takie jak wzrost gospodarczy, „walka” z bezrobociem, spójność społeczna, kształtowanie postaw prospołecznych. W tym systemie rynek jest celem edukacji, a nie środkiem. Od edukacji oczekuje się przede wszystkim służebnej funkcji wobec: potrzeb rynku pracy, konieczności poradzenia sobie z problemem bezrobocia, wzrostu gospodarczego, porządku społecznego, ale nie stosuje się mechanizmu rynkowego do realizacji tych celów. Ponieważ system ten w rzeczywistości nie spełnia funkcji tej dostatecznie, powstaje spór o edukację, a dokładnie o jej skuteczność. Jest rzeczą znaną, że istotą tego sporu nie jest to, kto ma sprawować kontrolę nad edukacją, lecz to, dlaczego państwo nie jest w stanie tak zorganizować tego systemu, aby służył on potrzebom przedsiębiorstw oraz pracowników. Istnieje również grupa osób, które mają świadomość nie tylko ekonomicznej, a także społecznej i kulturo-

twórczej roli edukacji i te osoby również kierują swoje pretensje do państwa o to, że nie potrafi ono tak formować systemu edukacji, żeby on te role efektywnie spełniał. Nieskuteczność polskiego systemu edukacji, a tym samym i krytyka, jaka spada na państwo za zle nim zarządzanie, wynika z tego, że nie docenia ono i nie sprzyja realizacji indywidualnego wymiaru edukacji. Warto więc wskazać najważniejsze elementy polskiego systemu edukacji, które stoją na przeszkodzie do realizacji indywidualnego wymiaru edukacji, oraz te inicjatywy obywateli, które są próbą jego osiągnięcia.

Pierwszym czynnikiem, hamującym możliwość osiągnięcia indywidualnego wymiaru edukacji, jest merytoryczna, organizacyjna i finansowa kontrola państwa nad procesem edukacji formalnej. Przejawem ingerencji państwa w organizację tego procesu jest jego całkowita kontrola nad przebiegiem: powstawania, działania i zakończenia działalności placówek edukacyjnych [Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r., Art.18-40]. Państwo narzuca także strukturę poszczególnych etapów edukacji oraz, co jest bardzo istotne, kontroluje elementy łączące poszczególne etapy czyli egzaminy [Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r., Art. 169 pkt.2 ust.3; Ustawa z dnia 7 września 1991 r., Art. 22 pkt 1 i 2]. Przejawem ingerencji państwa w merytoryczną stronę procesu edukacji jest określanie poszczególnym placówkom edukacyjnym profilów i kierunków kształcenia oraz podstaw programowych i standardów kształcenia [Ustawa z dnia 7 września 1991 r., Art. 22; Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r., Art.9]. Dotyczy to nie tylko treści ogólnych, ale też tych, które mogą być istotne z punktu widzenia wykonywanego zawodu [Ustawa z dnia 7 września 1991 r., Art. 24]. Dodatkowo państwo określa również rodzaj kwalifikacji oraz stopień kwalifikacji nauczycieli na poszczególnych etapach tworzenia wiedzy i umiejętności [Ustawa z dnia 26 stycznia 1982 r., Art. 9a-9c]. Przejawem ingerencji państwa w finansową stronę edukacji jest udostępnianie publicznym placówkom edukacyjnym majątku Skarbu Państwa oraz finansowanie z budżetu państwa, a więc na zasadzie redystrybucji dochodów wszystkich obywateli, tychże usług tylko niektórym z nich. Ponadto, państwo reguluje ceny usług sprzedawanych przez pracowników szkół publicznych [Ustawa z dnia 26 stycznia 1982 r., Art. 30; Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r., Art. 151].

Kolejnym czynnikiem, hamującym możliwość osiągnięcia indywidualnego wymiaru edukacji, jest oddziaływanie polityki edukacyjnej Unii Europejskiej (UE) na politykę edukacyjną państwa polskiego oraz na polski rynek usług edukacyjnych. Polityka edukacyjna UE ma swoje umocowanie w *Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (TFUE). Zgodnie z jego zapisami, Unia chce przyczynić się do rozwoju edukacji poprzez zachęcanie państw członkowskich do współpracy, a w razie potrzeby poprzez wspieranie i uzupełnianie ich działalności. W *Traktacie* zaznaczono także, że każde z państw jest odpowiedzialne za treść nauczania, zorganizowanie systemu edukacji, zaś Unia nie zamierza interweniować w tę odpowiedzialność, szanując ją, podobnie jak różnorodność kulturową i językową państw członkowskich [TFUE, Art. 165]. W praktyce edukacja jest traktowana w UE jako narzędzie osiągania jej politycznych celów. W marcu 2000 r. szefowie państw i rządów uznali, że: *Unia Europejska stoi w obliczu ogromnej zmiany wynikającej z procesów globalizacji i wyzwani, jakie stawia napędzana wiedzą nowa gospodarka* oraz wyznaczili UE główny cel strategiczny, aby do roku 2010 gospodarka Unii: *stała się najbardziej konkurencyjną i dynamiczną gospodarką na świecie – gos-*

podarką opartą na wiedzy, zdolną do utrzymania zrównoważonego wzrostu z większą liczbą lepszych miejsc pracy, zapewniającą większą spójność społeczną. To oznaczało, że konieczna była nie tylko radykalna transformacja europejskiej gospodarki, ale również istniała potrzeba stworzenia ambitnych programów na rzecz modernizacji systemów opieki społecznej i edukacji [Wnioski prezydencji 2000]. Osiągnięciu głównego celu strategii lizbońskiej miał służyć program prac „Edukacja i szkolenie 2010”. Obecnie kontynuacją tego programu jest kolejny program „Edukacja i szkolenie 2020”. Warto zauważyć, że program ten wpisuje się w następną, po nieudanej Strategii Lizbońskiej, strategię UE, noszącą nazwę „Europa 2020” [Europa 2020 2010]. Według jej twórców, jest zawarta w niej *wizja społecznej gospodarki rynkowej dla Europy XXI wieku*. W ramach tej strategii postawiono UE kilka wymiernych celów, które powinny zostać osiągnięte do 2020 r. Są to między innymi:

- poprawa warunków prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej, w tym przeznaczanie 3% PKB UE na inwestycje w badania i rozwój;
- podniesienie poziomu wykształcenia, zwłaszcza poprzez zmniejszenie odsetka osób przedwcześnie kończących naukę do poniżej 10% oraz zwiększenie, do co najmniej 40%, odsetka osób w wieku 30-34 lat mających wykształcenie wyższe.

Cele te wiążą się z rynkiem usług edukacyjnych, ponieważ proces edukacji ma być wykorzystany jako narzędzie do ich osiągnięcia. Wiedza po raz kolejny jest kluczowym narzędziem przemian. Działania UE w zakresie polityki edukacyjnej są więc bardzo dokładnie zaplanowane i wpisują się w ogólny plan zmian w funkcjonowaniu UE w następnych latach.

Istotną kwestią, w ramach polityki edukacyjnej UE, jest wyraźne zdefiniowanie i wskazanie, jakie *kluczowe kompetencje* powinny być zdobywane przez obywateli państw członkowskich w zakresie procesu uczenia się przez całe życie. Kompetencje te zostały zdefiniowane jako: *połączenie wiedzy, umiejętności i postaw odpowiednich do sytuacji*. Kompetencje kluczowe to te, *których wszystkie osoby potrzebują do samorealizacji i rozwoju osobistego, bycia aktywnym obywatelem, integracji społecznej i zatrudnienia* [Zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 18 grudnia 2006r.]. Ponadto, UE reguluje także kwestie uznawania wykształcenia i kwalifikacji zawodowych w krajach członkowskich, co jest rezultatem, przyjętej jako fundament Jednolitego Rynku Europejskiego, swobody przepływu osób.

Na szczególną uwagę zasługują wyniki przeznaczenia na lata 2007 – 2013 prawie 11,5 mld euro na realizację Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Przygotowany przez Minister Rozwoju Regionalnego, bilans tego programu na półmetku jego realizacji wyraźnie wskazuje, że program ten przynosi pozytywne efekty [Program Kapitał Ludzki... 2011]. Tymczasem autorzy raportu *Wpływ polityki spójności na poziom i jakość zatrudnienia w Polsce* stwierdzają, że: *rozpatrując cały okres realizacji projektów, nie stwierdzono występowania istotnego efektu netto finansowanych z funduszy unijnych szkoleń osób bezrobotnych z wyjątkiem opóźnienia podjęcia przez nich pracy o około miesiąc w związku z efektem lock-in* [Drażkiewicz i in. 2010 s. 89]. Do podobnych wniosków dochodzą autorzy raportu pt.: *Bilans Kapitału Ludzkiego*, którzy, z kolei, stwierdzają, że: *poziom aktywności edukacyjnej osób dorosłych w Polsce raczej spada niż wzrasta i to pomimo wydatkowania bardzo dużych środków*

ków na wzmocnienie inwestycji w kapitał ludzki, pochodzących z EFS [Czarnik i in. 2011 s. 165]. Udział funduszy w polskim rynku edukacyjnym również nie jest postrzegany pozytywnie. Ich napływ zwiększył liczbę podmiotów po stronie podaży na rynku usług edukacyjnych.

Według danych GUS, między 2007 a 2011 rokiem liczba podmiotów zajmujących się edukacją wzrosła prawie o 24%. Szczególny wzrost nastąpił między 2008 a 2009 rokiem. W tym czasie liczba tych podmiotów zwiększyła się o 12%. Wśród nich szczególnie wzrosła liczba stowarzyszeń i organizacji społecznych, ponieważ aż o prawie 2000%. Rynek ten charakteryzował się także dużą rotacją podmiotów na nim działających. Zgodnie z danymi z grudnia 2011 r., w ciągu roku zostało wyrejestrowanych 8371 podmiotów (7,2% z liczby podmiotów działających w zakresie edukacji na koniec 2010 r.), zawiesiło swoją działalność 6742 podmiotów (5,8%), z kolei, zarejestrowało się 9670 podmiotów (8,3%), [GUS 2005-2012: *passim*].

Według badań PARP, w 2010 r. 51% spośród badanych firm i instytucji szkoleniowych realizowało projekt finansowany z funduszy UE. Wśród tych firm dominowały firmy duże (74%) oraz średnie (63%). Najmniej ze środków unijnych korzystały firmy jednoosobowe (31%) i mikro (38%). Jako główną barierę rozwoju rynku usług edukacyjnych badane firmy wskazały sposób wydatkowania środków publicznych, promujący niskie ceny, a nie wysoką jakość (75% badanych firm) oraz silną konkurencję (62%). Istotną barierą okazały się także skomplikowane procedury rozliczenia środków UE (58%), jak również sztywne grupy docelowe i charakter szkoleń UE (54%). Wśród istotnych kwestii wymagających zmian w sektorze usług szkoleniowych, badane firmy przedstawiły przede wszystkim konieczność zwiększenia kontroli nad jakością szkoleń. Oprócz tego, zauważono także konieczność zlikwidowania dotacji unijnych, które „rozłożyły” rynek szkoleń, zmniejszenie biurokracji i uproszczenie procedur oraz sprecyzowanie wytycznych dotyczących przyznawania środków unijnych [Szucka i in. 2012: *passim*].

Najwyższa Izba Kontroli (NIK) zwróciła uwagę na jeszcze inne negatywne aspekty wykorzystania funduszy unijnych. Badając wykorzystanie środków UE na realizację projektów aktywizacji zawodowej bezrobotnych w ramach komponentu regionalnego PO KL 2007-2013, NIK wskazała nieprawidłowości i uchybienia polegające na [NIK 2012 s. 10]:

- dokonywaniu oceny efektywności projektów na podstawie zbyt ogólnikowo sformułowanych wskaźników mierzących wymierne średniookresowe rezultaty projektów, zwłaszcza w projektach szkoleniowych;
- ponoszeniu wysokich kosztów zarządzania projektami, przekraczających w skrajnych przypadkach 50% kosztów ogółem ich realizacji;
- występowaniu przypadków niedostatecznej dbałości o gospodarne wydatkowanie dotacji, zarówno na etapie zatwierdzania budżetów projektów, jak i ich realizacji;
- niepełnym wykonaniu przez Instytucje Pośredniczące obowiązku kontroli „na miejscu” u beneficjentów.

Kolejnym czynnikiem, ograniczającym indywidualny wymiar edukacji, jest skoncentrowanie się państwa i przedstawicieli przedsiębiorstw na utylitarystycznym wy-

miarze procesu edukacji. Zjawisko to jest, w pewnym stopniu, konsekwencją realizacji unijnej polityki edukacyjnej i ogólnoeuropejskiej tendencji do „walki” z bezrobociem wywołanym kryzysem finansowym. Samo w sobie stanowi jednak poważną barierę, ponieważ zamyka dialog państwa z tymi, którzy postrzegają edukację nie tylko jako część gospodarki, ale przede wszystkim element kultury. Omawiane zjawisko przejawia się inicjatywami ze strony władz państwa, które mają zachęcić szkoły i uczelnie do dopasowania programów nauczania oraz ofert edukacyjnych do potrzeb rynku pracy, a obywateli, do jak najszybszego wejścia na rynek pracy i jak najdłuższego na nim pozostawania. Wśród tych inicjatyw należy wymienić: objęcie 6-latków obowiązkiem szkolnym, przesunięcie wieku emerytalnego mężczyzn i kobiet do 67 lat, opracowanie i wdrożenie Krajowych Ram Kwalifikacji do polskiego systemu edukacji oraz wdrożenie programu kierunków zamawianych. Stymulowanie przez państwo ilościowego i jakościowego dopasowania procesu edukacji do potrzeb przedsiębiorstw rodzi wątpliwości. Po pierwsze, działania te stanowią przejaw uprzywilejowania jednej grupy podmiotów na rynku, tj. przedsiębiorstw. Wiele z nich przerzuca na państwo koszty szkolenia pracowników i dopasowania ich kwalifikacji do swoich potrzeb. Jednocześnie jest lekceważony głos rodziców, którzy chcieliby mieć kontrolę nad procesem edukacji swoich dzieci i móc decydować o tym, kiedy te dzieci rozpoczną edukację formalną oraz w duchu jakich wartości będą w szkole wychowywane. Po drugie, tworzenie ogólnych ram kwalifikacji i wymaganie od instytucji dostosowania się do nich powoduje pogłębienie zbiurokratyzowania procesu edukacji, a w pewnym sensie także ujednoczenia oferty edukacyjnej. Kontrola tego, czy dana jednostka spełnia te wymagania, będzie w przyszłości wymagała zaangażowania pracy kolejnych urzędników. Wątpliwe są również oczekiwania, iż ramy te ułatwią przedsiębiorcom proces weryfikacji kompetencji pracowników, ponieważ trzeba zadać sobie pytanie, który z nich poświęci swój czas i środki na studiowanie na przykład kart przedmiotów, które pracownik zaliczył w czasie studiów. Karty te, podobnie zresztą jak obecnie same dyplomy ukończenia studiów, nie są w pełni wiarygodnym świadectwem realnych umiejętności pracownika. Po trzecie, stymulowanie przepływu studentów pomiędzy kierunkami studiów za pomocą bodźców finansowych każe zadać pytanie o to, kto będzie kontrolował to, do kiedy i na jakich kierunkach studiowanie będzie uprzywilejowane? W jaki sposób, jeśli nie przez pogłębienie zbiurokratyzowania tego procesu, będzie dokonywała się weryfikacja skuteczności tych działań? Po czwarte, położenie nacisku na utylitarystyczny wymiar edukacji prowadzi do ograniczenia: naukowotwórczej, kulturotwórczej oraz wychowawczej funkcji edukacji.

Mimo barier o charakterze systemowym, można dostrzec pewne próby wyłączenia edukacji spod wpływu państwa i osiągnięcia indywidualnego wymiaru tego procesu.

Pierwszym takim przejawem jest brak chęci doksztalcenia się. Według badań GUS przeprowadzonych w 2006 r., wśród osób w wieku 25–64 lat pod kątem doksztalcenia się przez nich, aż 64,2% badanych nie korzystało z żadnej formy kształcenia. Tendencja do zaprzestawania edukacji zwiększała się z wiekiem badanych i była silnie, negatywnie skorelowana z poziomem wykształcenia badanych osób. Jako główną przyczynę nieuczestnictwa w żadnej z form kształcenia badani podali brak takiej potrzeby dla własnych zainteresowań oraz w pracy zawodowej [GUS 2009 s. 88-90].

Podobne badania zostały przeprowadzone w latach 2010 i 2011 przez PARP. Zgodnie z tymi badaniami, 80% dorosłych Polaków nie doksztalca się w ogóle. Co ciekawe, poziom wykształcenia nie miał tu istotnego znaczenia. Jediną grupą wyróżniającą się były osoby z wykształceniem wyższym, wśród których nie doksztalcało się w ciągu ostatnich 12 miesięcy 58% badanych. Tendencja do niekształcenia się również i tu zwiększała się z wiekiem. Wśród badanych głównym powodem niedoksztalcenia się był brak takiej potrzeby w pracy zawodowej [Czarnik i in. 2011 *passim*; PARP 2012 *passim*].

Drugim przejawem dążenia do osiągnięcia indywidualnego wymiaru edukacji jest chęć samokształcenia. W przywoływanych już badaniach GUS z 2006 r. była to najczęściej wskazywana forma kształcenia – 25,4% badanych osób. Wśród nich dominowały osoby między 25 a 34 rokiem życia, posiadające wykształcenie wyższe oraz średnie zawodowe. Głównymi formami edukacji były kolejno: książki, profesjonalne magazyny i inne materiały drukowane, programy komputerowe, programy emitowane przez radio oraz pomoc członków rodziny, przyjaciół, współpracowników [GUS 2009 s. 67-71]. Z kolei, według badań PARP, samodzielnie kształciło się 10,5% badanych w 2010 r. i 12% badanych w 2011 r. Wśród nich dominowały osoby między 18 a 34 rokiem życia, posiadające wykształcenie wyższe. Zasadniczymi formami takiej edukacji były następujące: książki, profesjonalne magazyny oraz inne materiały drukowane, metody multimedialne, pomoc: przyjaciół, współpracowników i rodziny [Czarnik i in. 2011 *passim*; PARP 2012 *passim*].

Kolejnym przejawem osiągnięcia indywidualnego wymiaru edukacji jest edukacja domowa (*homeschooling*). Jest to rodzaj kształcenia i wychowania indywidualnego, w którym dziecko od 6 roku życia nie uczęszcza do przedszkola lub szkoły publicznej, a odpowiedzialność za edukację przejmują rodzice. Do nich należy tworzenie programu nauczania oraz wybór metod nauczania. W Polsce nie są prowadzone systematyczne statystyki dotyczące tego zjawiska. Wiadomo jednak, że w roku szkolnym 2009/2010 liczba uczniów spełniających obowiązek szkolny poza szkołą podstawową za zgodą dyrektora wyniosła 442, natomiast liczba osób spełniających obowiązek szkolny poza gimnazjum wyniosła 263 osoby [Szumilas 2010]. Promocją tej formy edukacji od 2009 r. zajmuje się Stowarzyszenie Edukacji Domowej. Na świecie forma ta występuje szczególnie w: USA, Kanadzie, Wielkiej Brytanii oraz Australii. Na przykład w USA w 2010 r. z tej formy edukacji korzystały 2,14 mln dzieci [Rey 2011]. W przypadku Polski prawo zezwala na tę formę edukacji, ale możliwość skorzystania z niej jest obwarowana licznymi wymaganiami. Do warunków tych zalicza się: złożenie wniosku w terminie do dnia 31 maja oraz dołączenie opinii poradni psychologiczno-pedagogicznej, oświadczenia rodziców o zapewnieniu dziecku warunków umożliwiających realizację podstawy programowej obowiązującej na danym etapie kształcenia i zobowiązania rodziców do przystępowania w każdym roku szkolnym przez dziecko spełniające obowiązek szkolny lub obowiązek nauki do rocznych egzaminów klasyfikacyjnych [Szumilas 2010].

Ostatnim, opisywanym w tej pracy fenomenem obserwowanym w Polsce, wyrażającym dążenie do osiągnięcia indywidualnego wymiaru edukacji jest wzrost zainteresowania szkołami katolickimi. Według danych, do których udało się dotrzeć, w roku szkolnym 2010/2011 działało w Polsce 530 katolickich szkół: podstawowych,

gimnazjów i liceów. Od kolejnego roku planowano uruchomienie 10 dodatkowych. W tych szkołach kształciło się: ponad 19 tys. uczniów w szkołach podstawowych, 21,5 tys. w gimnazjach, ponad 14,2 tys. w liceach ogólnokształcących oraz 1,2 tys. uczniów w szkołach kształcących w zawodzie. Ponadto, ok. 900 uczniów kształciło się w szkołach specjalnych ze względu na rozwój umysłowy lub w placówkach dla dzieci i młodzieży z trudnościami wychowawczymi. Liczba szkół katolickich wzrasta. W roku szkolnym 2008/2009 było ich 500, w roku 2009/2010 – 518. Szkoły te są prowadzone przez: kościelne osoby prawne (diecezje, parafie, zakony), stowarzyszenia prywatne, stowarzyszenia świeckie, fundacje, spółki oraz osoby fizyczne. Wzrasta również liczba uczniów w tych szkołach. W roku szkolnym 2008/2009 było ich 54 153, a 2009/2010 – 55 323. Do szkół katolickich przyciągają przede wszystkim bardzo wysokie wyniki nauczania oraz klarowny system wychowawczy – oparty na doktrynie chrześcijańskiej [*Statystyka publicznych i niepublicznych...* 2009].

Zarówno system edukacji, jak i rynek usług edukacyjnych w Polsce znajdują się pod silnym wpływem państwa i polityki edukacyjnej UE. Nieliczne próby przełamania takiego stanu rzeczy, choć symptomatyczne, lecz mają niewielki wpływ na zachowania pozostałych obywateli i nie stanowią skutecznego wzoru do naśladowania. Jednakże skala niechęci do podejmowania się procesu doksztalcenia przez osoby dorosłe, przeciwstawiona skali działań zachęcających do realizacji idei *uczenia się przez całe życie*, powinna skłaniać do refleksji na temat kwestii skuteczności i zasadności kontroli państwa nad edukacją.

5. Podsumowanie

Patrząc na edukację przez pryzmat ATE, można stwierdzić, że:

- gospodarka to porządek, w którym edukacja jest narzędziem realizacji ogólnie narzuconych celów, natomiast w porządku katalaktycznym edukacja jest procesem współtworzącym ten porządek;
- indywidualny wymiar edukacji można osiągnąć w warunkach mechanizmu rynkowego;
- edukacji nie można redukować wyłącznie do jej funkcji ekonomicznej. Nie każda wiedza i nie każde umiejętności stanowią kapitał ludzki. Dlatego też proces jego powstawania musi być najpierw wyjaśniony, a dopiero dzięki temu wyjaśnieniu powinno się analizować zjawiska ekonomiczne i konstruować podstawy polityki państwa w tym zakresie;
- kapitał ludzki jest to wykorzystywany w procesie produkcji potencjał przymiotów człowieka, który zostaje urzeczywistniony w jego działaniu;
- ekonomiczną funkcję edukacji należy widzieć w kontekście struktury konkretnego procesu produkcji dobra lub usługi oraz struktury branży, a nie gospodarki jako pewnej całości;

Z kolei, próba spojrzenia na polski system edukacji i polski rynek edukacji przez pryzmat tej teorii pozwala stwierdzić, że:

- system edukacji oraz rynek usług edukacyjnych w Polsce znajdują się pod silnym wpływem państwa i polityki edukacyjnej Unii Europejskiej;
- paradoksalna sytuacja równoległego występowania zjawisk: przededukowania, luki kompetencyjnej, niedoboru kompetencji i niskiej aktywności edukacyjnej dorosłych może być spowodowana biurokratycznym sposobem zarządzania edukacją przez państwo, który przyczynia się do nawarstwiania się złych decyzji o inwestycjach w kapitał ludzki oraz generuje bodźce zniechęcające do takich inwestycji;

Nawiązując do powyższych stwierdzeń, warto zaznaczyć, że w obliczu barier prawnych i społecznych byłoby naiwnością spodziewać się pełnego i natychmiastowego urynkwienia procesu edukacji w Polsce. Rynek, żeby funkcjonować prawidłowo, wymaga określonych warunków, między innymi przedsiębiorczych postaw poszczególnych ludzi. Konieczne jest zatem, równoległe do wprowadzania mechanizmu rynkowego, wychowywanie do przedsiębiorczości i do odpowiedzialności za swoje działania. Jednak nie można tego osiągnąć, podporządkowując edukację jedynie potrzebom rynku, nie czyniąc jednocześnie treścią edukacji wartości, tzn. nie wychowując do konkretnych wartości, które wynikają z określonej wizji świata i człowieka. Aby jednak wartości mogły być treścią edukacji i w ten sposób mogły służyć postawom przedsiębiorczym, potrzeba również rynku idei i myśli. Należy także zwrócić uwagę na to, że polityczne uwarunkowania procesu edukacji nie są na tyle wiążące Polskę, by nie można było dokonać stopniowych zmian w kierunku uwolnienia edukacji od zbiurokratyzowanego sposobu zarządzania i uczynienia rynku edukacyjnego przestrzenią realizacji ludzkich pasji, zainteresowań oraz zdobywania kompetencji wymaganych na rynku pracy.

Literatura

- Bilans kapitału ludzkiego. Najważniejsze wyniki drugiej edycji badań zrealizowanej w 2011 r.* 2012, Warszawa.
- Czarnik S., Dobrzyńska M., Górniak J., Jelonek M., Keler K., Kocór M., Strzebońska A., Szczucka A., Turek K., Worek B. 2011 *Bilans kapitału ludzkiego w Polsce. Raport podsumowujący pierwszą edycję badań realizowaną w 2010 roku*, Warszawa.
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: www.episkopat.pl.
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: www.parp.gov.pl.
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: www.stat.gov.pl.
- Drażkiewicz J., Kusidel E., Jakubowska K., Penszko P., Gajdos A., Schimanek T. 2010 *Wpływ polityki spójności na poziom i jakość zatrudnienia w Polsce*, Warszawa.
- Drobny P. 2010 *Inwestycje gospodarstw domowych w kapitał ludzki na rynku usług edukacyjnych*, [w:] *Otoczenie ekonomiczne a zachowania podmiotów rynkowych*, Kraków.
- Drobny P. 2011 *Struktura otoczenia a przedsiębiorczość i konkurencyjność pracownika*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zawodowej w Bochni”, nr 9.
- Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu* 2010, KOM (2010) 2020, Bruksela 3 marca 2010 r.

- Hayek F. A. 1998 *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Kraków.
- Hayek F. A. 2002 *Nadużycie rozumu*, Warszawa.
- Hayek F.A. 1976 *Law Legislation and Liberty*, vol. 2, Chicago.
- Hogarth T., Wilson R. 2001 *Skills Matter: A Synthesis of Research on the Extent, Causes and Implications of Skills Deficiencies*, Nottingham.
- Kirzner I. 2010 *Konkurencja i przedsiębiorczość*, Warszawa.
- Kształcenie dorosłych. Informacje i opracowania statystyczne* 2009, Warszawa.
- McGuinness S., Bennett J. 2006 *Examining the link between skill shortages, training composition and productivity levels in the Northern Ireland construction industry*, "International Journal of Human Resource Management", Vol. 17, No 2.
- Mises L. 2005 *Biurokracja*, Lublin, Chicago, Warszawa.
- Mises L. 2007 *Ludzkie działanie*, Warszawa.
- Mises L. 2009 *Socjalizm*, Kraków.
- Mises L. 2011 *Kalkulacja ekonomiczna w socjalizmie*, Warszawa.
- Oświata i wychowanie w roku szkolnym 2010/2011* 2011, Warszawa.
- Program kapitał ludzki przynosi efekty* 2011, Informacja prasowa z 26 lipca 2011 r.
- Rey B.D. 2011 *Homeschool Population Report 2010*, National Home Education Research Institute, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://www.nheri.org/HomeschoolPopulationReport2010.pdf>.
- Rothbard M. 2007a *Ekonomia wolnego rynku*, Tom 1, Warszawa.
- Rothbard M. 2007b *Ekonomia wolnego rynku*, Tom 2, Warszawa.
- Rothbard M. 2009 *Intwencjonizm czyli władza a rynek*, Warszawa.
- Statystyka publicznych i niepublicznych szkół katolickich dla dzieci i młodzieży (stan na 30 września 2008 r.)* 2008, dokument elektroniczny, tryb dostępu: http://www.episkopat.pl/?a=kalendarium_show&id=9297&typ=INFORMACJE, data wejścia: 07.06.2012.
- Statystyka publicznych i niepublicznych szkół katolickich dla dzieci i młodzieży (stan na 30 września 2009 r.)* 2009, dokument elektroniczny, tryb dostępu: http://wnk.kuria.zg.pl/szkoly_katolickie_w_polsce.html, data wejścia: 07.06.2012 r.
- Szucka A., Turek K., Worek B. 2012 *Kształcenie po szkole*, Warszawa.
- Szumilas K. 2010 *Odpowiedź na interpelację nr 14699 w sprawie skali edukacji domowej w Polsce*, Warszawa.
- Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej – Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*, Dz.U UE 2010/C 83/01.
- Ustawa z dnia 26 stycznia 1982 r. - Karta Nauczyciela*, Dz.U. 1991 nr 95 poz. 425 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym*, Dz.U. 2005 nr 164 poz. 1365 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty*, Dz.U. 1991 nr 95 poz. 425 z późn. zm.
- Wnioski prezydencji* 2000, Posiedzenie Rady Europejskiej w Lizbonie 23-24 marca 2000 r.

Wykorzystanie środków UE na realizację projektów aktywizacji zawodowej bezrobotnych w ramach komponentu regionalnego PO KL 2007–2013 2012, Nr ewid. 176/2011/P/11/151/LOL, NIK, Warszawa.

Zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 18 grudnia 2006 r. w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie – (Dz.U.UE L 394 z dnia 30 grudnia 2006 r.)

Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru regon, (2005-2012), GUS, Warszawa

Tomasz DĘBOWSKI¹

ROZWÓJ REGIONALNY POLSKI W KONTEKŚCIE WYKORZYSTANIA ŚRODKÓW UNIJNYCH

Streszczenie

Rozwój regionalny stanowi ważną kategorię ekonomiczną, rozpatrywaną zarówno ze strony teoretycznej, jak i praktycznej. W niniejszym artykule zostały zawarte akademickie rozważania nad pojęciem rozwoju regionalnego, złożonością tego procesu oraz jego związkami z polityką regionalną (spójności). W wymiarze praktycznym podjęto zaś próbę określenia wielkości i skali procesu rozwoju regionalnego w Polsce. Szczególną uwagę zwrócono na unijną politykę spójności, która, mając ogromny wpływ na procesy rozwojowe, ulega okresowym przeprofilowaniom. W najbliższej perspektywie lat 2014-2020 (podobnie jak i w poprzednim okresie programowania) nowy wymiar polityki spójności Unii Europejskiej (UE) będzie miał silny związek z rozwojem polskich województw. Natomiast skala tego oddziaływania będzie zależać od kształtu budżetu unijnego oraz przyjęcia rozwiązań proponowanych przez Komisję Europejską.

Słowa kluczowe: rozwój regionalny, polityka spójności, strategia „Europa 2020”

REGIONAL DEVELOPMENT OF POLAND AND UTILISATION OF EUROPEAN FUNDS

Summary

Regional development is an important economic category that can be considered from both a theoretical and practical standpoint. The present paper offers an academic analysis of the concept of regional development, the complexity of this process and its association with regional (cohesion) policy. In the practical sense, an attempt is made to define the size and the scale of regional development in Poland. A specific role is assigned to European cohesion policy, which, having a huge influence for development processes, is periodically re-profiled. In the next budget planning period 2014-2020 (similarly to the previous one), the new dimension of EU cohesion policy will have a strong impact on Polish regions. Its scale will depend on the shape of the European budget as well as on the acceptance of solutions suggested by the European Commission.

Key words: regional development, cohesion policy, ‘Europe 2020’ strategy

1. Wstęp

Problematyka rozwoju regionalnego, podejmowana w wielu rozważaniach naukowych i pozanaukowych, jest stale aktualna. Rozwój regionów stanowi przedmiot

¹ Dr Tomasz Dębowski – Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku, e-mail: debal@poczta.onet.pl.

zainteresowania zarówno teorii ekonomii, jak i praktyki gospodarczej. Analiza procesów rozwoju regionów nie jest jednak zadaniem łatwym. Wpływa na to złożoność i wielowymiarowość tego zjawiska. Dynamika rozwoju regionalnego ma ogromne znaczenie dla gospodarki każdego kraju, a jej wzmacnianie za pomocą środków zewnętrznych (unijnych) jest obecnie przedmiotem wielu merytorycznych dyskusji prowadzonych na szczeblu krajowym i międzynarodowym.

2. Pojęcie, znaczenie i istota rozwoju regionalnego

Pojęcie **rozwoju regionalnego** jest kategorią znajdującą współcześnie zastosowanie na całym świecie. Bez względu na sposób delimitacji regionu, tj. sposób wyznaczenia granicy regionu za pomocą dobranej metody, zawsze można wskazać, czy i z jaką intensywnością proces rozwoju regionalnego wystąpił na określonym obszarze. Identyfikacja tego zjawiska jest możliwa dzięki zastosowaniu wybranych narzędzi służących pomiarowi tzw. mierników rozwoju regionalnego.

W sposobie definicyjnego ujęcia kategorii rozwoju regionalnego uwidaczniają się różnice w poszczególnych sformulowaniach. Przykładowo w *Słowniku Rozwoju Regionalnego* przez pojęcie rozwoju regionalnego rozumie się: *wzrost potencjału gospodarczego regionów oraz trwałą poprawę ich konkurencyjności i poziomu życia mieszkańców, co przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego kraju* [Kozak, Pyszkowski 2001 s. 46].

Według Bagdzińskiego, Kosiedowskiego i Marszałkowskiej, rozwój regionalny jest *procesem wszelkich zmian zachodzących w regionie*. Autorzy ci za najistotniejszy uznają ekonomiczny kontekst pojęcia, stwierdzając dalej, że: *(...) rozwój regionalny jest w dużej mierze procesem o charakterze ekonomicznym, którego główną cechą jest wzrost gospodarczy regionu, czyli zwiększenie produkcji dóbr i usług wskutek ilościowego zwiększenia wykorzystywanych czynników produkcji (rzeczonych i osobonych). Ilościowym zmianom produkcji powinny towarzyszyć jakościowe i strukturalne. Z ekonomicznego punktu widzenia, rozwój regionalny można określić jako proces transformacji czynników i zasobów regionalnych w dobra i usługi* [Polityka rozwoju regionalnego... 1995 s. 38-39].

Z kolei, w *Narodowym Planie Rozwoju na lata 2004-2006* rozwój regionalny definiuje się jako: *wzrost potencjału gospodarczego regionów oraz trwałą poprawę ich konkurencyjności i poziomu życia mieszkańców, co przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego kraju* [Narodowy Plan Rozwoju 2003 s. 189].

W *Ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju* znalazła miejsce pośrednia interpretacja terminu. W art. 2 zostało zidentyfikowane zagadnienie wspierania rozwoju regionalnego, określone jako: *zespół działań Rady Ministrów na rzecz trwałego i zrównoważonego rozwoju województw, oparty na jednolitych zasadach dostępu województw do publicznych środków krajowych i publicznych środków wspólnotowych, których przeznaczenie określają priorytety rozwoju regionalnego, ustalone w Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego* [Ustawa o Narodowym Planie Rozwoju... 2004 poz. 1206].

Podobnie w obowiązującej aktualnie *Ustawie z dnia 6 grudnia 2006 roku o zasadach prowadzenia polityki rozwoju*, ustawodawca nie zdefiniował bezpośrednio pojęcia rozwoju regionalnego. Odnosił się jedynie pośrednio do tej kategorii przez sprecyzo-

wanie pojęcia polityki rozwoju jako: *zespołu wzajemnie powiązanych działań podejmowanych i realizowanych w celu: trwałego i zrównoważonego rozwoju kraju, spójności społeczno-gospodarczej, regionalnej i przestrzennej, podnoszenia konkurencyjności gospodarki oraz tworzenia nowych miejsc pracy w skali krajowej, regionalnej lub lokalnej* [Ustawa o zasadach prowadzenia polityki rozwoju... 2006 poz. 1658].

Bez względu na definicyjne ujęcie zagadnienia, należy podkreślić, że rozwój regionalny jest procesem wielowymiarowym, możliwym do mierzenia, lecz rozpatrywanym bardzo rozmaicie. Może być on analizowany na różnorodnych poziomach uogólnienia, w różnych przekrojach czasowych i przestrzennych oraz w odniesieniu do rozmaitych dziedzin działalności społeczno-gospodarczej. Podejście takie jest zdeterminowane mnogością zmian zachodzących w gospodarkach regionów, będących przesłankami rozwoju regionalnego.

Termin rozwój regionalny zyskał na szczególnym znaczeniu w krajach Unii Europejskiej, gdzie polityka regionalna jest ukierunkowana na wyrównywanie dysproporcji rozwojowych regionów. Między innymi dla potrzeb monitorowania poziomu rozwoju regionalnego została ujednoczona struktura terytorialna obszaru Unii – poprzez wprowadzenie nomenklatury jednostek terytorialnych dla celów statystycznych NUTS. Także, przyjęte przez Komisję Europejską, cele polityki regionalnej na lata 2007-2013, ich realizacja na podstawie obowiązujących zasad oraz charakter funkcjonowania głównych narzędzi finansowych państw piętnastki, funduszy strukturalnych, wyraźnie wskazują, że podstawą rozwoju społeczno-gospodarczego Unii jest troska o rozwój poszczególnych jej regionów. Zrównoważony rozwój regionalny jest zatem unijnym priorytetem, potwierdzonym także w zapisach Traktatu Rzymskiego.

W Polsce kategorią rozwoju regionalnego zaczęto posługiwać się z większą intensywnością dopiero na początku lat 90-tych. Wprawdzie w okresie gospodarki centralnie sterowanej były forsowane koncepcje, które w swojej istocie miały na celu rozwój społeczno-gospodarczy kraju (a więc i regionów), nie dostrzegano w nich jednak potrzeby odrębnego spojrzenia na rozwój w układzie regionalnym. Koncepcje te dotyczyły głównie lokalizacji niektórych funkcji bytu społecznego w przestrzeni i były nimi [Leśniak 1985 s. 56-58]:

- zasada równomiernego rozmieszczenia sił wytwórczych i osadnictwa, realizowana w latach 50-tych w ramach strategii industrializacji i urbanizacji Polski;
- zasada racjonalnego rozmieszczenia sił wytwórczych – z początku lat 60-tych;
- polityka małej koncentracji, podjęta w drugiej połowie lat 60-tych, a wyrażona zasadą lokalizowania przemysłu w miastach średniej wielkości, liczących ponad 10 tys. mieszkańców;
- zasady z lat 70-tych, tj. dotyczące: podnoszenia poziomu gospodarczego regionów niedostatecznie rozwiniętych, zapewnienia możliwie pełnego zatrudnienia, wznoszenia aktywizacji terenów szczególnie ważnych z punktu widzenia społecznego i politycznego oraz ochrony środowiska naturalnego;
- koncepcja umiarkowanej policentrycznej koncentracji z lat 1972-74, realizowana od 1975 r. w 49 miastach wojewódzkich.

Aktualnie została przyjęta formuła określona zasadą zrównoważonego rozwoju, czyli rozwoju społeczno-gospodarczego, w którym występuje proces integrowania

działań: politycznych, gospodarczych i społecznych, z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, w celu zagwarantowania możliwości zaspokojenia podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności lub obywateli zarówno współczesnego pokolenia, jak i przyszłych pokoleń [*Ustawa Prawo Ochrony Środowiska...* 2001 poz. 627].

W swojej istocie rozwój regionalny jest kategorią złożoną. Na złożoność tę wpływa m.in.:

- konieczność rozpoznawania wielu czynników i barier rozwojowych w badaniach empirycznych procesu;
- istnienie zróżnicowanych kryteriów oceny rozwoju regionalnego;
- wieloaspektowość procesu;
- uczestnictwo państwa w kształtowaniu rozwoju regionalnego;
- wykorzystywanie kategorii w polityce regionalnej.

W badaniach empirycznych rozwoju regionalnego uwzględnia się wiele czynników i barier rozwojowych – niekiedy wspólnych dla większości regionów, niekiedy zaś całkiem odmiennych. Rozwój regionalny jest więc pewną wypadkową zachodzących w regionie zmian, dokonujących się dzięki różnym uwarunkowaniom. Stąd pomiar rozwoju regionalnego może być prowadzony w wielu obszarach, skupiać się na różnorodnych zjawiskach, a oceny procesu dokonuje się na podstawie analizy szerokiej gamy wyspecjalizowanych wskaźników. Tak duży zakres ujmowania rozwoju regionalnego w badaniach empirycznych oraz w teoretycznym i praktycznym jego opisie powoduje niebezpieczeństwo nieprawidłowego rozpoznania różnych: wymiarów, aspektów i poziomów. Prowadzi to w konsekwencji do nierzadkich w studiach regionalnych nieporozumień. Sytuacji nie ułatwia także wieloznaczność, a czasami nawet niejasność pojęć używanych w badaniach regionalnych. Przy określaniu poziomu rozwoju regionalnego należy więc stosować sposoby i metody pomiaru oraz wykorzystywać mierniki, które byłyby kryteriami wspólnymi – możliwymi do zastosowania we wszystkich regionach. Powinny one dawać możliwość dokonywania obiektywnych porównań. Istnieją wprawdzie tak zdelimitowane regiony, dla których trzeba stosować zgoła odrębne kryteria analizy, ale w odniesieniu do takich regionów, ze względu na ich specyfikę, często nie jest możliwe zastosowanie kryteriów ogólnych. Zachodzi wówczas konieczność prowadzenia badań indywidualnych, za pomocą oddzielnie dobrane go instrumentarium. W rzeczywistości pomiar rozwoju regionalnego powinien opierać się jednak na kryteriach ujednoczonych, by w ten sposób można było prowadzić monitoring procesu w skali krajowej.

Samo badanie rozwoju regionalnego jest trudne i często wymaga przyjęcia upraszczających założeń. Podejście takie może powodować zniekształcenia wyników badań oraz wyciąganie nie do końca wiarygodnych wniosków. Aby tego uniknąć, pojęciem rozwoju regionalnego należy posługiwać się w wyraźnie określonym aspekcie. Niewątpliwie, jednym z zasadniczych aspektów, jak wskazuje przytoczona za S.L. Bagdzińskim, W. Kosiedowskim i M. Marszałkowską definicja rozwoju regionalnego, jest aspekt ekonomiczny (gospodarczy). Rozpatrywanie rozwoju regionalnego w tym właśnie aspekcie skupia się na wzroście gospodarczym regionu, który może być określony: poziomem produkcji, wysokością dochodów ludności, wielkością konsumpcji

czy rozmiarami potencjału produkcyjnego. Silne akcentowanie aspektu ekonomicznego jest powodowane włączeniem się Polski w mechanizm gospodarki rynkowej oraz wzrostem znaczenia konkurencyjności regionów. Rozwój regionalny może być jednak rozpatrywany także w innych aspektach, które, uwzględnione w procesie badawczym, dają kompleksowy obraz przebiegu zjawiska. Aspektami tymi są [Kupiec 1993 s. 20-24]:

- **społeczny** – w którym zasadniczą rolę odgrywają potrzeby społeczne i poziom ich zaspokojenia;
- **techniczny** – w którym ocenie podlega stosowana technika wytwarzania dóbr i usług (np. bardziej pracochłonna lub kapitałochłonna);
- **technologiczny** – ściśle związany z aspektem technicznym, dotyczy oceny nowoczesności technologii wykorzystywanej przy zastosowaniu wybranej techniki wytwarzania;
- **przestrzenny** – uwzględniający rozmieszczenie działalności społeczno-gospodarczej w przestrzeni, gdzie poddaje się ocenie racjonalność umiejscowienia;
- **przyrodniczy** – w którym nadrzędnym problemem jest ochrona środowiska oraz kwestia zasięgu ingerencji człowieka w środowisko, w celu zaspokojenia swoich potrzeb;
- **estetyczny** – dotyczący sfery społecznej działalności ludzkiej, w którym ocenie podlega: kultura społeczności regionu, taktowność postępowania i zachowania, poziom wykształcenia, wiedza itp.;
- **czasowy** – uwzględniający ciągłość przebiegu rozwoju regionalnego, dzięki czemu ocenia się proces w różnych odstępach czasowych.

Rozpatrywanie rozwoju regionalnego w wybranym aspekcie i na podstawie przyjętych kryteriów sprowadza się do badania zmian zachodzących w regionie. Zmiany te mogą być zarówno pozytywne, jak i negatywne, a niekiedy mogą nie występować wcale. Analizując zmiany dokonujące się w regionie, wolno zauważyć, że rozwój regionalny może wykazywać oznaki progresji, regresji, bądź tkwić w punkcie zawieszenia, czyli nie występować wcale. Natomiast, prowadząc badania rozwoju regionalnego w różnych aspektach, dojść do przeciwstawnych wniosków. Przykładowo, rozważając rozwój w aspekcie ekonomicznym, można dostrzec charakter progresywny rozwoju, zaś w aspekcie estetycznym – charakter regresywny. Powstaje więc problem oceny zjawiska jako całości. W takiej sytuacji przydatne okazuje się spojrzenie na rozwój jedynie w wybranym aspekcie albo – przywiązując do poszczególnych aspektów konkretną wagę – identyfikacja głównej tendencji rozwojowej. W tym drugim przypadku ocena rozwoju regionalnego będzie obciążona pewną dozą autorskiego subiektywizmu.

W warunkach każdej gospodarki rozwój regionalny odbywa się z udziałem większej lub mniejszej ingerencji państwa. Interwencjonizm państwowy w tę sferę jest konieczny, by nie doprowadzić do nieprawidłowości rozwojowych. Jest to forma ochrony, przed zbyt ekspansywnym ingerowaniem podmiotów gospodarczych (a czasami także i władz lokalnych) w struktury regionalne lub forma wspomaganie, przy braku zewnętrznego zainteresowania układami regionalnymi. Niemożliwe byłoby zachowanie prawidłowości rozwojowych w warunkach braku oddziaływania państwa w tym obszarze. Żywiolowe działanie mechanizmu rynkowego wymaga stoso-

wania korekt mających na celu niwelowanie dysproporcji rozwojowych. Odrębnym problemem jest natomiast ocena skuteczności tych działań. Ingerencja państwa w sferę rozwoju regionalnego uwidacznia się aktualnie w Polsce w obowiązującym i tworzonej prawodawstwie oraz w kształtowaniu układu instytucjonalnego, odpowiedzialnego za kierowanie rozwojem i jego kontrolę.

Rozwój regionalny jest również ważnym elementem składowym polityki regionalnej, a szerzej – polityki gospodarczej. W kontekście prowadzonej polityki regionalnej dokonujący się rozwój umożliwia realizację jej celów. Sam w sobie stanowi także cel polityki regionalnej i jest jednocześnie jej kreatorem, bowiem osiągnięty poziom rozwoju stawia przed podmiotami polityki regionalnej nowe wyzwania i prowadzi do okresowego przeprofilowywania celów. Rozwój regionalny jest więc zjawiskiem, które bezpośrednio wpływa na kształt polityki regionalnej, stwarzając warunki do racjonalnego i efektywnego jej prowadzenia.

3. Znaczenie środków UE na lata 2007-2013 dla rozwoju regionalnego w Polsce

Polska i jej regiony zmniejszają sukcesywnie dystans rozwojowy do Unii Europejskiej. Poprawę sytuacji gospodarczej widać wyraźnie w analizie wskaźników makroekonomicznych, a zwłaszcza z uwzględnieniem wskaźnika, jakim jest PKB *per capita* obrazowany na tle średniej unijnej UE-27. Ostatni okres programowania (tzw. perspektywa finansowa) uwidacznia pod tym kątem stałą poprawę sytuacji Polski. Kształtowanie się PKB *per capita* w latach 2007-11 przedstawia tabela 1.

Niższe PKB *per capita*, w odniesieniu do średniej unijnej, niż Polska mają w tej chwili jedynie cztery kraje: Litwa (62 proc.), Łotwa (58 proc.), Rumunia (49 proc.) oraz Bułgaria (45 proc.). Również we wszystkich tych krajach wskaźnik poprawił się – od 1 pkt. proc. w Bułgarii, do 5 pkt. proc. na Litwie. Polskę wyprzedziły – dosłownie o włos – Węgry i Estonia. Kraje, które w największym stopniu przekroczyły średni dla UE wskaźnik PKB *per capita*, to: Luksemburg (274 proc.), Holandia (131 proc.) oraz Austria (129 proc.). Dla całej strefy euro wskaźnik ten wyniósł 108 proc. W krajach, pozostających poza UE, najniższy wskaźnik PKB *per capita* zanotowano w Bośni i Hercegowinie oraz Albanii – odpowiednio: 29 proc. i 31 proc. unijnej średniej. W Turcji było to 52 proc. [Dokument elektroniczny tryb dostępu: www.gazetapodatnika.pl, data wejścia: 02.12.2012]. Kształtowanie się PKB *per capita* w wybranych krajach UE w 2011 roku prezentuje tabela 2.

TABELA 1.
PKB *per capita* w Polsce na tle średniej unijnej UE-27, w latach 2007-11

Lata	PKB <i>per capita</i> w Polsce (UE-27 = 100)
2007	54%
2008	56%
2009	61%
2010	63%
2011	65%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

TABELA 2.
PKB *per capita* w wybranych krajach UE w 2011 roku

Państwo członkowskie UE	PKB <i>per capita</i> (UE-27=100)
Luksemburg	274%
Holandia	131%
Austria	129%
Estonia	67%
Węgry	66%
Polska	65%
Litwa	62%
Łotwa	58%
Rumunia	49%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Postępujący rozwój gospodarczy w skali krajowej nie powoduje równomiernego rozwoju regionów Polski. W poszczególnych województwach uwidaczniają się w dalszym ciągu znaczące różnice rozwojowe. Spostrzeżenie to nie jest jednak czymś nowym. Zjawisko gospodarczego zróżnicowania rozwoju przestrzeni regionalnych ma od wielu lat trwałą tendencję. Dominującą pozycję zajmują regiony Polski centralnej, południowej i zachodniej (tj. województwa: mazowieckie, śląskie, dolnośląskie i wielkopolskie), na przeciwnym biegunie znajdują się zaś regiony Polski wschodniej (tj. województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie i warmińsko-mazurskie). Perspektywy rozwojowe nie skłaniają do wnioskowania, iż w najbliższej przyszłości nastąpi przeprofilowanie tendencji rozwojowych. Pozytywnym faktem jest to, że we wszystkich regionach procesy rozwojowe są zaawansowane i nie ulegają spowolnieniu. Jednakże nie ma wątpliwości, że województwa słabo rozwinięte wcale nie zmniejszają dystansu do regionów silnych, a to oznacza, że proces rozwoju regionalnego w Polsce zachodzi w sposób nierównomierny. Już w 2006 roku województwo mazowieckie przekroczyło próg 75% średniego unijnego PKB, w związku z czym, w nadchodzącej

perspektywie finansowej na lata 2014-2020 może otrzymać o wiele mniejsze wsparcie ze strony Unii. Pozostałe regiony pozostają jeszcze w tyle i należy spodziewać się, że w ciągu kilku najbliższych lat osiągnięcie pułapu 75% średniego unijnego PKB będzie możliwe tylko przez niektóre z nich. Regiony Polski wschodniej nie będą w stanie zbliżyć się do owej granicy, nawet do końca 2020 roku. Dotychczasowe oraz prognozowane wartości PKB *per capita* (według PPS – Purchasing Power Standard, tj. standardu siły nabywczej) na poziomie województw (NUTS-2) w stosunku do UE – 27 przedstawia tabela 3. (przy prognozie przyjęto założenie, że średnie tempo wzrostu w UE wynosi 2,5%).

TABELA 3.
Dotychczasowe oraz prognozowane wartości PKB *per capita* (według PPS) na poziomie województw (NUTS-2) w stosunku do UE – 27

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Pozi- cja
Polska	61%	62%	64%	64%	65%	67%	69%	71%	72%	74%	75%	77%	
dolnośląskie	66%	68%	71%	71%	73%	75%	78%	80%	82%	84%	86%	89%	2.
kujawsko-po- morskie	51%	52%	53%	53%	54%	55%	56%	58%	58%	59%	60%	61%	12.
lubelskie	41%	42%	43%	43%	44%	45%	46%	47%	48%	49%	50%	51%	16.
lubuskie	52%	53%	55%	55%	57%	58%	60%	62%	64%	65%	67%	69%	7.
łódzkie	55%	57%	58%	59%	60%	61%	63%	65%	66%	68%	69%	71%	6.
małopolskie	52%	53%	55%	55%	56%	57%	59%	60%	61%	63%	64%	65%	9.
mazowieckie	97%	99%	101%	102%	103%	106%	109%	112%	114%	117%	119%	122%	1.
opolskie	50%	51%	53%	54%	55%	57%	59%	61%	62%	64%	66%	68%	8.
podkarpackie	42%	43%	44%	44%	45%	46%	47%	48%	49%	50%	51%	52%	15.
podlaskie	45%	46%	47%	47%	48%	49%	50%	51%	52%	53%	54%	55%	14.
pomorskie	59%	60%	62%	62%	62%	64%	66%	67%	68%	69%	70%	72%	5.
śląskie	65%	67%	69%	69%	70%	72%	74%	76%	77%	78%	80%	82%	3.
świętokrzyskie	47%	48%	50%	51%	52%	53%	55%	57%	58%	59%	61%	63%	11.
warmińsko-ma- zurskie	45%	46%	47%	47%	48%	49%	51%	52%	53%	55%	56%	57%	13.
wielkopolskie	64%	66%	67%	68%	69%	70%	72%	74%	75%	77%	78%	80%	4.
zachodniopo- morskie	53%	54%	55%	55%	56%	57%	59%	60%	61%	62%	63%	64%	10.

Dane od 2012 r. – prognoza

Źródło: [Kusidel, Lewandowska-Gwarda 2012 s. 5].

Na lata 2007-2013 Polsce przyznano, w ramach unijnej polityki spójności, ponad 67 mld euro. Większa część tej kwoty została już rozdzielona pomiędzy dziesiątki ty-

sięcy różnych odbiorców wsparcia. Od początku realizacji *Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013* (NSRO 2007-2013) podpisano 76 888 umów o dofinansowanie z budżetu unijnego na kwotę 225,3 mld zł, czyli 82,6 proc. tego, co mamy do dyspozycji [*Wykorzystanie środków UE...* 2012 s. 3]. Rozdysponowanie pozostałej kwoty nie powinno nastęrczać szczególnych trudności. Nie ma takiego regionu w Polsce, w którym nie byłoby widać efektów działania funduszy europejskich. Polityka spójności, obok polskich przedsiębiorców, przyczyniła się do tego, że w ostatnich latach byliśmy „zieloną wyspą”, jedynym krajem Unii Europejskiej, który uniknął recesji.

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (MRR) oszacowało, że w 2009 r. wydatkowanie funduszy unijnych przyspieszyło wzrost gospodarczy o 0,8 – 1,2 punktu procentowego (czyli prawie o połowę). Z najnowszych badań (także przeprowadzonych na zlecenie MRR) wynika natomiast, że w 2011 r., dzięki wykorzystaniu funduszy europejskich, wzrost gospodarczy (wzrost PKB) przyspieszył o dodatkowe 0,6 – 0,8 punktu procentowego.

4. Perspektywy wsparcia rozwoju regionalnego w latach 2014-2020

W warunkach obecnego kryzysu gospodarczego i wielu nacisków co do cięć w wydatkach, Komisja Europejska przygotowała projekt polityki spójności na kolejną perspektywę budżetową lat 2014 – 2020. W projekcie tym przewidziano wiele zmian w stosunku do lat 2007-2013, a mianowicie [Niklewicz 2012 s. 5-11]:

- funkcjonowanie pięciu funduszy unijnych oraz Europejskiego Funduszu Dostosowania do Globalizacji;
- koncentrację polityki spójności na 11 celach;
- nowe proporcje wydatków w regionach bogatych i „prześciowych”;
- utworzenie instrumentu „Łącząc Europę”;
- wprowadzenie obowiązkowego, minimalnego udziału wydatków z Europejskiego Funduszu Społecznego w ogólnych wydatkach polityki spójności;
- ograniczenie łącznej, maksymalnej stopy udziału wsparcia z funduszy europejskich;
- wzmocnienie „warunkowości” udzielania wsparcia;
- ułatwianie wdrożenia tzw. „zintegrowanego podejścia” i „wymiaru terytorialnego”;
- wprowadzenie Umów Partnerskich do programów operacyjnych.

W projekcie Komisji Europejskiej przewidziano na lata 2014-2020 funkcjonowanie pięciu unijnych funduszy, w tym: trzech funduszy polityki spójności (Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS), Funduszu Spójności (FS)) oraz dwóch funduszy dodatkowych (Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFFROW) oraz przyszłego Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego). W propozycji są także rozwiązania prawne dla Europejskiego Funduszu Dostosowania do Globalizacji (EFG), jednak nietraktowanego jako część polityki spójności. Wszystkie, wyżej wymienione,

fundusze miałyby być objęte Wspólnymi Ramami Strategicznymi, określającymi kluczowe: obszary wsparcia, wyzwania terytorialne, cele polityczne, mechanizmy koordynacji i zgodności z innymi politykami Unii Europejskiej.

Nowa polityka spójności ma być jednym z narzędzi realizacji strategii „Europa 2020” – podstawowego dokumentu, ukierowanego na pobudzenie wzrostu gospodarczego i zwiększenie zatrudnienia [Strategia „Europa 2020” 2010 s. 11]. Polityka spójności będzie nadal adresowana do wszystkich państw członkowskich, ale skoncentrowana na tych krajach, które są najsłabiej rozwinięte. Wylicza także aż 11 celów, na których polityka spójności ma się opierać, w przeciwieństwie do 3 celów obowiązujących aktualnie.

Przewidziane zostały nowe proporcje wydatków, jakie mogłyby obowiązywać w regionach bogatszych oraz regionach „prześciowych”. W odniesieniu do Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), działania związane z konkurencyjnością małych i średnich przedsiębiorstw miałyby zyskać odpowiednio: 20 proc. i 30 proc. całej kwoty wsparcia z EFRR dla danego kraju, wsparcie dla innowacji również: 20 proc. i 30 proc., zaś działania związane z efektywnością energetyczną i rozwojem odnawialnych źródeł energii – 20 proc. Koncentracja tematyczna obowiązywałaby także w Europejskim Funduszu Społecznym (przykładowo, co najmniej 20 proc. pieniędzy z EFS musiałoby być przeznaczonych na cel promocji włączenia społecznego (ang. *social inclusion*) oraz walkę z ubóstwem). Głównym odbiorcą wsparcia w ramach polityki spójności mają pozostać te państwa (regiony) Unii, których poziom zamożności jest poniżej 75 proc. unijnej średniej. Mając na uwadze to, że część regionów unijnych w tzw. nowych państwach członkowskich dotknął niekorzystny „efekt statystyczny” (np. ze względu na relatywną zamożność metropolii warszawskiej, Mazowsze przekroczy próg 75 proc.), Komisja Europejska proponuje utworzenie nowej kategorii odbiorców funduszy unijnych – „regionów przejściowych”, o poziomie zamożności 75 proc. – 90 proc. unijnej średniej.

Kolejną nowością jest stworzenie – specjalnego instrumentu „Łącząc Europę” (ang. Connecting Europe Facility), funkcjonującego poza polityką spójności. „Łącząc Europę” ma być samodzielnym programem, finansującym inwestycje związane z: transportem, energetyką i technologiami informacyjno-komunikacyjnymi, działającym w całej Unii Europejskiej i posiadać do dyspozycji 40 mld euro, z czego 10 mld euro będzie kwotą „wykrojoną” z Funduszu Spójności. Po dotacje z instrumentu „Łącząc Europę” mają sięgać wszystkie państwa członkowskie Unii, bez względu na skalę zamożności. Największe szanse na wsparcie będą miały te inwestycje, które wzmacniają połączenia transgraniczne i przyczyniają się do pogłębienia integracji rynku wewnętrznego Unii.

Na uwagę zasługuje również pomysł wprowadzenia obowiązkowego, minimalnego udziału wydatków z Europejskiego Funduszu Społecznego w ogólnych wydatkach polityki spójności. W odniesieniu do regionów najbiedniejszych (tzw. „regionów konwergencji”), wydatki z Europejskiego Funduszu Społecznego muszą wynosić 25 proc. łącznej sumy, w regionach „prześciowych” – 40 proc., zaś w regionach najbogatszych – już co najmniej 52 proc. Wprowadzenie owych pułapów determinuje kierunki wydatkowania środków. Europejski Fundusz Społeczny nie finansuje bowiem

„twardych” projektów infrastrukturalnych, zakupu sprzętu itp., koncentruje się natomiast na projektach „miękkich”, takich jak np. szkolenia.

Ograniczeniu ma także podlegać łączna, maksymalna stopa udziału wsparcia z funduszy europejskich w realizacji danego projektu. W przypadku programów finansowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego, w regionach najslabiej rozwiniętych dotacja unijna nie mogłaby przekroczyć 85 proc. wartości projektu, w regionach przejściowych – 60 proc., zaś w regionach lepiej rozwiniętych – 50 proc. Od tej zasady Komisja Europejska przewiduje wyjątek: w stosunku do tych państw, które przechodzą kryzys i muszą korzystać z programów ratunkowych UE lub Międzynarodowego Funduszu Walutowego (tak jak to się w 2011 r. stało np. w Grecji i na Węgrzech), udział wsparcia z EFRR/EFS w łącznej wartości projektu może być zwiększony do 10 punktów procentowych. To bardzo istotna alternatywa: w niektórych przypadkach oznacza bowiem, że finansowanie funduszy europejskich pokryje praktycznie całą wartość jakiejś inwestycji, zwalniając danego odbiorcę (władze państwa, władze samorządowe itp.) z konieczności szukania obowiązkowego wkładu własnego. W czasach kryzysu ma to duże znaczenie.

Kolejną zmianą jest wzmocnienie „warunkowości” udzielania wsparcia w ramach polityki spójności. Komisja (na podstawie decyzji Rady) mogłaby zawieszać w części bądź w całości płatności tym państwom, które nie przestrzegają postanowień Paktu Stabilizacji i Wzrostu (czyli mają zbyt wysoki deficyt budżetowy, dług bądź utrzymują inną, szkodliwą nierównowagę makroekonomiczną). To potencjalnie bardzo groźna reguła: pod koniec 2011 r. płatności musiałby być wstrzymane tym państwom, które ich najbardziej potrzebują – takim jak Węgry czy Grecja. Komisja Europejska chce także ustanowienia rezerwy wykonania dla wszystkich funduszy objętych Wspólnymi Ramami Strategicznymi w wysokości 5 proc. całej dostępnej kwoty. Rezerwa byłaby rozdzielana tym państwom i regionom, które zrealizowały wskaźniki (ang. *milestones*) – co wykażą okresowe przeglądy wdrażania polityki spójności.

Nowa polityka spójności ma ułatwiać wdrożenie tzw. „zintegrowanego podejścia” i „wymiaru terytorialnego”. Chodzi o to, żeby poszczególne projekty, finansowane w ramach polityki spójności, nie powstawały w oderwaniu od siebie, mogły korzystać z różnych źródeł finansowania i precyzyjnie odpowiadały na potrzeby konkretnego regionu i konkretnego odbiorcy. W kategorii „wymiaru terytorialnego” mieści się natomiast nowe spojrzenie na rolę polityki spójności w finansowaniu rozwoju obszarów miejskich. Co najmniej 5 proc. środków z funduszu EFRR miałyby być zarezerwowane dla miast i aglomeracji (funkcjonalnych obszarów miejskich) UE.

Komisja Europejska zamierza również wprowadzić dodatkowe zabezpieczenie, które będzie gwarantowało to, że poszczególne państwa członkowskie i regiony będą realizować „zintegrowaną” politykę rozwoju, koncentrującą się na priorytetach związanych ze strategią „Europa 2020”. Dotychczas gwarancję realizowania celów dawały programy operacyjne, każdorazowo negocjowane z Komisją Europejską i wymagające jej akceptacji. Teraz dojdzie jeszcze jeden element: Umowa Partnerska, w której będą zapisane m.in. docelowe wartości wskaźników, na podstawie których KE będzie mogła oceniać, że priorytety są realizowane.

W swojej propozycji z 6 października 2011 r. Komisja Europejska przedstawiła jedynie wstępne szacunki kwot do dyspozycji całej UE, po uwzględnieniu tych nowych zasad, ale bez podziału na koperty narodowe. Na lata 2014-20 regiony najsłabiej rozwinięte (poniżej 75 proc. unijnej średniej zamożności) miałyby otrzymać 162,6 mld euro, regiony „przejściowe” – 39 mld euro, pozostałe regiony Unii – 53 mld euro. Osobne 11,7 mld euro byłoby odłożone na obszar współpracy terytorialnej. Fundusz Spójności miałby do dyspozycji 68,7 mld euro, przy czym w ramach tej kwoty 10 mld euro byłoby zarezerwowane na inwestycje realizowane w ramach programu „Łącząc Europe”.

W lutym bieżącego roku, po wielu perturbacjach, doszło do porozumienia wśród państw członkowskich UE w sprawie unijnego budżetu na lata 2014-2020. Na politykę spójności, której Polska jest największym beneficjentem, przeznaczono ponad 325,1 mld euro. Aż 23 % tych środków, tj. 72,9 mld euro zostało przyznanych Polsce. Stanowi to największe zasilenie finansowe od czasu naszego przystąpienia do UE (w okresie programowania 2007-2013 było to odpowiednio 69 mld euro).

5. Podsumowanie

Proces rozwoju regionalnego w Polsce wykazuje stabilną tendencję wzrostową. Nie zachodzi wprawdzie równomiernie we wszystkich województwach, lecz i pozostałe regiony UE nie są jednolite i dzielą się na bardziej i mniej rozwinięte. Zgodnie z założeniami unijnej polityki spójności, wskazane jest, aby doprowadzać do wyrównywania rozwoju regionów. Analiza poziomu rozwoju polskich województw potwierdza jednak, iż życzenie to jest obecnie iluzją. Rozwój regionalny jest wspomagany w Polsce środkami Unii Europejskiej wydzielonymi w ramach unijnej polityki spójności. Skuteczne wykorzystywanie owych środków w województwach skutkuje wzmacnianiem PKB Polski rzędu ok. 1 punktu procentowego rocznie. Kolejny okres programowania w UE będzie oznaczać przeprofilowanie w znacznym stopniu polityki spójności UE. Przy uwzględnieniu zmian, jakie się dokonają w obszarze tejże polityki oraz przy akceptacji wielkości środków zaproponowanych na politykę spójności przez Komisję Europejską, należy stwierdzić, że nie widać przesłanek, żeby proces rozwoju regionalnego w Polsce został w perspektywie najbliższych kilku lat wyhamowany. Wręcz przeciwnie, można spodziewać się dalszego, konsekwentnego zmniejszania dystansu regionów Polski do silniejszych regionów unijnych.

Literatura

Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-20062012-AP/EN/2-20062012-AP-EN.PDF, data wejścia: 28.03.2012].

- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.gazetapodatnika.pl/artykuly/roznice_w_pkb_per_capita_w_krajach_ue_informacja_eurostatu-a_15830.htm], data wejścia: 02.12.2012].
- Kozak M., Pyszkowski A., Szewczyk R. 2001 *Słownik Rozwoju Regionalnego*, Warszawa.
- Kupiec L. 1993 *Rozwój społeczno-gospodarczy*, Białystok.
- Kusidel E., Lewandowska – Gwarda K. 2012 *Ekspertyza dotycząca projekcji PKB per capita (wg PPS) na poziomie województw (NUTS-2) oraz wybranych podregionów (NUTS-3) do 2020 roku wraz z analizą konsekwencji ewentualnych zmian klasyfikacji NUTS dla polityki spójności po 2020 roku*, Boginia.
- Leśniak J. 1985 *Planowanie przestrzenne*, Warszawa.
- Narodony Plan Rozwoju 2004-2006* 2003, dokument przyjęty przez Radę Ministrów dniu 14 stycznia.
- Niklewicz J. 2012 *Ile tej spójności*, Warszawa.
- Polityka rozwoju regionalnego i lokalnego w okresie transformacji systemowej* 1995, Bagdziński S.L., Maik W., Potoczek A. (red.), Toruń.
- Strategia „Europa 2020” – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu* 2010, Komisja Europejska, Bruksela.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju*, Dz. U. z 2004, Nr 116, poz. 1206.
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju*, Dz. U. z 2006, Nr 226, poz. 1658.
- Wykorzystanie środków UE w ramach Strategii wykorzystania Funduszu Spójności na lata 2004-2006 oraz Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013* 2012, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, listopad, Warszawa.

Wiesława LIZIŃSKA, Renata MARKS-BIELSKA¹

EFEKTY FUNKCJONOWANIA SPECJALNYCH STREF EKONOMICZNYCH W POLSCE W KONTEKŚCIE REALIZACJI CELÓW ICH TWORZENIA ORAZ WYKORZYSTYWANEJ POMOCY PUBLICZNEJ

Streszczenie

Głównym celem artykułu była ocena efektów funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych (poniesione nakłady inwestycyjne oraz nowo powstałe i utrzymane miejsca pracy) i udzielonej pomocy publicznej. Analizy przeprowadzono według stanu na koniec 2011 r., na podstawie danych publikowanych w raportach Ministerstwa Gospodarki – *Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych*. Zasadniczym zadaniem, podjętych w I połowie 2011 r., badań empirycznych było: określenie stopnia realizacji celów SSE, stopnia rekompensaty kosztów pomocy publicznej oraz poznanie opinii na temat perspektywy funkcjonowania stref. Badania zrealizowano z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety wśród zarządzających 10 z 14 stref. Do końca 2011 r. wartość nakładów inwestycyjnych, jakie ponieśli przedsiębiorcy we wszystkich (14) strefach, przekroczyła 79,6 mld zł. Pomiędzy niektórymi strefami występowało duże zróżnicowanie w wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych oraz w liczbie miejsc pracy. W obu przypadkach dominowała strefa katowicka. Wartość udzielonej do końca 2010 r. pomocy publicznej w strefach wyniosła 8,9 mld zł (11,1% wartości nakładów inwestycyjnych poniesionych przez przedsiębiorców). Od 2002 r. udział ten kształtował się na zbliżonym poziomie 10,1-12,1%. Z przeprowadzonych badań własnych wynika, że poszczególne cele nie były w pełni realizowane. Według zarządzających, swoje zadania najlepiej wypełniały strefy wobec dynamizowania wzrostu tworzonego miejsc pracy.

Słowa kluczowe: specjalne strefy ekonomiczne, efekty, pomoc publiczna

EFFECTS OF THE FUNCTIONING OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN POLAND: REALISATION OF THEIR OBJECTIVES AND UTILISATION OF PUBLIC AID

Summary

The main objective of this paper is to evaluate the effects of the functioning of special economic zones (investment expenditures and newly created and maintained jobs) and public aid. Analyses were carried out at the end of 2011, based on data published in the reports of the Ministry of Economy: Information on the implementation of the law on special economic zones. The chief aim of the empirical research conducted in the first half of 2011 was to assess the extent of the implementation of the objectives of SEZ, the degree of compensation for the cost of public aid for SEZ, and to review opinions on the prospects of the zones. The study was conducted by means of a questionnaire among the representatives of 10 out of the 14 of the

¹ Dr Wiesława Lizińska – Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, e-mail: wieslawa.lizinska@uwm.edu.pl. Dr hab. Renata Marks-Bielska, prof. UWM – Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, e-mail: renatam@uwm.edu.pl.

special economic zones. Until the end of 2011, the value of investments that businesses had incurred in all the (14) zones exceeded PLN 79.6 billion. The zones vary widely in terms of investment expenditure value and the number of provided jobs. Katowice Zone is the leader in both of these categories. The value of public aid granted up to the end of 2010 amounted to PLN 8.9 billion (11.1% of the capital expenditure incurred by businesses). Since 2002, this share has remained at a comparable level of 10.1-12.1%. The results of the authors' own studies show that individual goals are not fully achieved. In the opinion of managers, the zones best meet the goal of increasing the number of created jobs.

Key words: special economic zones, effects, public aid

1. Wstęp

Specyfiką krajów rozwijających się, a także krajów rozwiniętych, borykających się z określonymi problemami gospodarczymi, jest to, że rozwój gospodarczy wymaga określonego stymulowania przez stosowanie różnych instrumentów. W sytuacji, gdy wykorzystywane instrumenty zawodzą, państwo może zdecydować się na ograniczenie swoich uprawnień wobec określonych podmiotów lub przyznanie im szczególnych preferencji na obszarach, które stają się wówczas uprzywilejowanymi gospodarczo. Preferencje takie są powiązane najczęściej z koniecznością spełnienia dodatkowych warunków czy przestrzegania sformułowanych ograniczeń [Klepacz 2008 s. 351]. Funkcjonowanie specjalnych obszarów gospodarczych (w tym specjalnych stref ekonomicznych) cechuje się zatem wyraźnym interwencjonizmem państwa, w którym z prawnego punktu widzenia nie mają zastosowania ogólne przepisy regulujące krajową działalność gospodarczą [Ambroziak 2009 s. 66-67].

Specjalna strefa gospodarcza jest tworzona ze względu na sprecyzowane interesy gospodarcze państwa, których ochrona wymaga eliminacji pewnych obciążeń publicznoprawnych i wprowadzenia preferencji dla przedsiębiorców prowadzących określoną działalność gospodarczą na obszarze strefy. Działania takie są podejmowane w celu osiągnięcia, wcześniej zdefiniowanych, korzyści o charakterze ekonomiczno-społecznym [Bładocha 2008 s. 121]. Z jednej strony, jest to uwarunkowane chęcią pozyskiwania do danej lokalizacji ustalonych inwestorów, z drugiej zaś funkcjonowanie uprzywilejowanych stref gospodarczych zapewnia państwu większą skuteczność nadzoru nad podmiotami korzystającymi z udzielonych przywilejów.

Instrument ten najczęściej jest wykorzystywany w krajach rozwijających się, stąd też w literaturze zagranicznej analizowano głównie zróżnicowane aspekty funkcjonowania i oddziaływania stref uprzywilejowanych gospodarczo w tej grupie krajów. W publikacjach podejmowano często kwestie specjalnych stref ekonomicznych i innych obszarów w Chinach [Curtis i in. 2006; Ge 1999; Litwack, Quian 1998], Korei Południowej [Park 2005], Indii [Chaudhuri, Yabuuchi 2010], Meksyku [Curtis i in. 2006], Malezji [Johanson, Nilson 1997], Rosji [Curtis i in. 2006; Litwack, Quian 1998], Dominikany [Curtis i in. 2006]. Jednym z bardziej kompleksowych opracowań dotyczących funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych na świecie, a także perspektyw ich rozwoju jest publikacja Banku Światowego z 2008 r. [*Special economic ...* 2008].

Badania prowadzone przez zespoły badawcze w krajach rozwijających koncentrowały się na takich zagadnieniach, jak: znaczenie specjalnych stref ekonomicznych ja-

ko katalizatora procesów transformacji, czynnika oddziałującego na rozwój gospodarczy, wykorzystanie specjalnych stref ekonomicznych jako instrumentu polityki neoliberalnej do tworzenia centrów rozwoju opartych na kapitale zagranicznym i wykwalifikowanej sile roboczej. Zwracano w nich również uwagę na kwestie dyskusyjnego sposobu wykorzystywania niektórych obszarów do promocji uprzemysłowienia w krajach rozwijających się.

Doświadczenia gospodarki światowej wskazały, iż cel oraz zakres działalności w specjalnych strefach gospodarczych w istotnym stopniu zależały od państwa, w którym obszary te zostały zlokalizowane. Szczególnie w początkowym okresie ich powstawania chodziło o przyciągnięcie inwestorów przez zapewnienie bezcłowego handlu z zagranicą (np. w Singapurze). Natomiast w przypadku państw transformującej gospodarki (np.: Korei Południowej, Malezji, Tajlandii) strefy te służyły do ukierunkowania polityki gospodarczej rządów poszczególnych państw na bardziej otwartą, a nie protekcjonistyczną. W ten sposób uprzywilejowane strefy gospodarcze ustanowiły pierwszy krok w stronę bardziej efektywnego zintegrowania państwa z gospodarką światową [Ambroziak 2009 s. 69].

Specjalna strefa ekonomiczna (SSE) jest pojęciem niejednoznacznym. W ujęciu prawnym jest to wyodrębniona administracyjnie część terytorium państwa, przeznaczona do prowadzenia działalności gospodarczej na korzystniejszych warunkach niż uwarunkowania wynikające z przepisów regulujących krajową działalność gospodarczą. W ujęciu ekonomicznym jest ona enklawą gospodarczą, stanowiącą instrument polityki gospodarczej, zwłaszcza strukturalnej i lokalizacyjnej, służący rozwojowi całego kraju oraz wspierający rozwój określonych jego regionów [Bazydło, Smętkowski 2000 s. 32; Lizińska, Kisiel 2008].

W Polsce pomysł utworzenia administracyjnie wyodrębnionych wolnych stref ekonomicznych, zwanych specjalnymi strefami ekonomicznymi (SSE), powstał w połowie lat 90. i wiązał się z próbą złagodzenia bezrobocia strukturalnego w regionach wyjątkowo dotkniętych tym zjawiskiem. Przed powstającymi strefami stawiano następujące cele: aktywizację gospodarczą regionów, restrukturyzację starych okręgów przemysłowych, zagospodarowanie majątku i infrastruktury po likwidowanych przedsiębiorstwach, tworzenie nowych miejsc pracy, głównie w obszarach dotkniętych i zagrożonych wysokim bezrobociem, rozwój i zastosowanie w gospodarce nowych rozwiązań technicznych i technologicznych, poprawę konkurencyjności produktów i usług.

Przedsiębiorcom realizującym swoje przedsięwzięcia inwestycyjne w specjalnych strefach ekonomicznych jest oferowany pakiet subsydiowanych usług w postaci pomocy publicznej państwa [Liberska 1999 s. 18]. W strefach, oprócz zwolnienia podatkowego, przedsiębiorca może otrzymać takie przywileje, jak: działka w pełni przygotowana pod inwestycje po konkurencyjnej cenie, nieodpłatna pomoc przy załatwianiu formalności związanych z inwestycją, zwolnienie z podatku od nieruchomości (w gestii władz lokalnych), [Sztefko 2007]. Dodatkowym ułatwieniem dla przedsiębiorców inwestujących w SSE jest możliwość sprawniejszego otrzymania niektórych decyzji administracyjnych z zakresu prawa budowlanego (m.in. decyzji o pozwoleniu na budowę).

Działalność w SSE została uznana, w świetle przepisów Unii Europejskiej, za formę pomocy regionalnej, której stosowanie musi być ograniczone w czasie i poparte przesłankami natury społeczno-ekonomicznej [Sosnowski 2004 s. 132]. Ocena efektywności funkcjonowania SSE, jako formy pomocy państwa przedsiębiorcom, jest zadaniem wymagającym pogłębionych i dokładnych badań każdej z takich SSE z osobna i dotyczy to zarówno takich obszarów w Polsce, jak i w innych państwach [Kubin 2010 s. 17].

Potencjalne efekty realizacji pomocy publicznej są złożone i wielokierunkowe. Wynika to z różnorodnych powiązań i relacji między przedsiębiorstwami strefowymi a państwem i otoczeniem gospodarczym. Podczas określania i mierzenia tych efektów szczególnie istotne jest zidentyfikowanie kierunków przepływów finansowych między podmiotami objętymi pomocą publiczną a budżetem państwa i sektorem publicznym. Ponadto są ważne inne relacje pozostające między przedsiębiorstwami związanymi z pomocą a ich otoczeniem społeczno-gospodarczym [*Efektywność...* 2012]. Jakkolwiek dla budżetu centralnego, z powodu przyznanych ulg podatkowych, wpływy podatkowe z tytułu działalności w SSE są mniejsze, to w końcowym rezultacie budżet może zyskać np. dzięki: większym wpływom z podatków PIT od zatrudnionych, wpływom z podatków pośrednich w wyniku większej konsumpcji, czy też niższych wydatków związanych z wyższym poziomem bezrobocia [Domagała 2008 s. 170].

Prowadzone są liczne dyskusje nad przyszłością specjalnych stref ekonomicznych w Polsce. Wprawdzie strefy nie stały się sposobem na wyrównanie warunków i szans słabych gospodarczo regionów, to jednak w perspektywie krótko- i długookresowej przyczyniają się do poprawy atrakcyjności inwestycyjnej, a także, za sprawą funkcjonujących przedsiębiorstw wzmacniają ekonomiczne podstawy, na których opiera się rozwój poszczególnych regionów.

2. Cel i metodyka badań

Głównym celem artykułu była ocena dotychczasowych efektów funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych, która uwzględniała poniesione nakłady inwestycyjne w strefach (ogółem i w przeliczeniu na jeden hektar zagospodarowanego terenu w poszczególnych strefach) oraz nowo powstałe i utrzymane miejsca pracy. Analizy te przeprowadzono według stanu na koniec 2011 r. Oceny dokonano także w kontekście wartości udzielonej pomocy publicznej. W analizie wartości udzielonej pomocy publicznej w latach 1998-2010 wzięto pod uwagę osoby fizyczne i prawne, jak również udział udzielonej pomocy publicznej, jako utraconych wpływów do budżetu państwa, w nakładach inwestycyjnych (ogółem i w poszczególnych strefach).

W przeprowadzonych analizach wykorzystano dane publikowane w cyklicznych raportach Ministerstwa Gospodarki – *Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych*, w których są zawarte również informacje z Ministerstwa Finansów o wartości udzielonej pomocy publicznej w danym roku i narastająco.

Uwzględniając fakt, że przed poszczególnymi strefami stawiano określone cele, a przez pryzmat poziomu realizacji tych celów podejmowano próby oceny funkcjono-

wania tych obszarów, także w kontekście perspektywy ich funkcjonowania w Polsce, głównym zadaniem, podjętych w I połowie 2011 r., badań empirycznych przeprowadzonych wśród przedstawicieli specjalnych stref ekonomicznych było ustalenie stopnia realizacji celów specjalnych stref ekonomicznych, wymiaru rekompensaty kosztów pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym w SSE oraz poznanie opinii zarządzających strefami na temat rokowań funkcjonowania stref.

Badania zrealizowano z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety rozesłanego do wszystkich (14) zarządzających specjalnymi strefami ekonomicznymi w Polsce. W badaniach udział wzięli przedstawiciele 10 stref (71,4%). Stopień realizacji, każdego z celów tworzenia stref, zarządzający precyzowali w skali 0-4 (gdzie 0 - cel, który nie jest realizowany, 4 - cel w pełni realizowany). W takiej skali zarządzający ocenili możliwości pozyskiwania terenów inwestycyjnych pod względem uregulowań prawnych (gdzie 0 - ocena bardzo niska, 5 - ocena bardzo wysoka). W odniesieniu do: oceny atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych stref, propozycji dodatkowych zachęt dla inwestorów, sposobów zwiększania efektywności funkcjonowania stref, korzyści pozafinansowych oraz argumentów uzasadniających przedłużenie funkcjonowania stref po 2020 r. respondenci mieli możliwość wyboru kilku odpowiedzi.

3. Dotychczasowe efekty funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych w Polsce

Efekty funkcjonowania stref są oceniane głównie na podstawie wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych: ogółem na terenie strefy, a także w przeliczeniu na jeden hektar zagospodarowanego terenu, czy też jedno miejsce pracy. Od początku funkcjonowania do końca 2011 r. wartość nakładów inwestycyjnych, jakie ponieśli przedsiębiorcy we wszystkich (14) strefach, przekroczyła 79,6 mld zł. Największy udział w wartości poniesionych nakładów miały strefy: katowicka - 22,8%, walbrzyska - 16,4% i łódzka - 11,3%, najniższym udziałem charakteryzowała się strefa ślupska - 1,4% (Tabela 1.), [*Informacja o realizacji ustawy...* 2011]. Udział poszczególnych stref w wartości poniesionych na ich terenie nakładów inwestycyjnych jest uwarunkowany specyfiką odnoszącą się w głównej mierze do poziomu atrakcyjności terenów inwestycyjnych, co wiąże się m.in. z: lokalizacją strefy i jej podstref, ich potencjałem, poziomem udzielanej pomocy publicznej, możliwością nawiązania kooperacji z innymi przedsiębiorstwami, poziomem rozwoju infrastruktury, jak również możliwością pozyskania niezbędnych zasobów.

Poszczególne strefy charakteryzowały się również zróżnicowanym poziomem wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jeden hektar zagospodarowanego terenu. Pod tym względem dominują dwie strefy: legnicka i katowicka, w których wartość nakładów była ok. dwukrotnie wyższa niż wśród kolejnej grupy stref, gdzie wartość ta kształtowała się na poziomie ok. 11 mln (strefy: kamiennogórska, łódzka, mielecka, suwalska, walbrzyska i tarnobrzewska).

TABELA 1.

Wartość nakładów inwestycyjnych (ogółem i na 1 ha zagospodarowanego terenu) i liczba miejsc pracy w poszczególnych strefach (stan na koniec 2011 r.)

Strefa	Wartość nakładów inwestycyjnych ogółem (mln zł)	Wartość nakładów inwestycyjnych na 1 ha zagospodarowanego terenu (mln zł)	Liczba miejsc pracy ogółem
kamiennogórska	1 667	10,12	4 618
katowicka	18 154	20,21	48 541
kostrzyńsko-słubicka	4 215	7,62	19 089
krakowska	1 773	6,65	9 790
legnicka	4 889	23,71	9 300
łódzka	9 033	11,77	24 824
mielecka	5 097	11,86	18 387
pomorska	7 298	8,76	18 812
ślupska	1 106	7,04	3 390
starachowicka	1 621	6,91	7 270
suwalska	1 596	11,73	5 452
tarnobrzeska	6 792	9,95	28 710
walbrzyska	13 095	11,74	31 276
warmińsko-mazurska	3 328	6,65	12 135

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Informacja... 2005; 2006; 2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012].

Podjęte na obszarze stref inwestycje oddziałują bezpośrednio i pośrednio na liczbę miejsc pracy. W sposób bezpośredni funkcjonowanie przedsiębiorstw na takim obszarze jest związane z nowo powstałymi i utrzymanymi miejscami pracy, natomiast pośredni – ze stymulowaniem zmian poziomu zatrudnienia wśród kooperantów. Jak wynika z danych zawartych w cyklicznie publikowanych raportach Ministerstwa Gospodarki (*Informacja o realizacji ustawy dla poszczególnych lat*), liczba tworzonych miejsc pracy z każdym rokiem wzrastała. Przedsiębiorcy funkcjonujący na obszarze stref na koniec 2011 r. zatrudniali łącznie blisko 241,6 tys. osób, z czego 75% to miejsca pracy nowo utworzone. Dominującą pod względem liczby zatrudnionych była strefa katowicka, której udział w zatrudnieniu ogółem na terenie stref stanowił w 2011 r. ponad 20% (Tabela 1.).

W związku z funkcjonowaniem specjalnych stref ekonomicznych przedsiębiorcy korzystają z formy pomocy publicznej w postaci zwolnienia z podatku dochodowego z tytułu działalności na takim terenie. Spółki zarządzające strefami korzystają natomiast ze zwolnienia podatkowego od osób prawnych. Zwolnione są dochody zarządzającego strefą w części wydatkowanej w roku podatkowym lub w roku po nim następującym na cele rozwoju strefy, które służą prowadzeniu działalności gospodarczej na terenie strefy oraz na modernizację i rozbudowę infrastruktury gospodarczej i technicznej na jej terenie.

Z informacji Ministerstwa Finansów, publikowanych przez Ministerstwo Gospodarki, wynika, że łączna wartość zwolnień podatkowych przedsiębiorców i spółek zarządzających strefami do końca 2010 r. wyniosła 8,9 mld zł (Tabela 2.).

TABELA 2.

Zwolnienia podatkowe przedsiębiorców i spółek zarządzających strefami w Polsce, w latach 1998-2011

Lata	Wartość zwolnienia podatkowego (tys. zł)		Łączna wartość zwolnienia podatkowego (tys. zł)	Udział utraconych wpływów w nakładach inwestycyjnych (%)
	od osób fizycznych	od osób prawnych		
1998	3 433	27 127	30 560	2,2
1999	12 309	111 160	123 469	3,7
2000	26 403	215 123	241 526	6,3
2001	21 552	386 360	407 912	8,8
2002	27 384	469 570	496 954	10,1
2003	37 181	574 243	611 424	12,6
2004	53 452	546 733	600 185	12,7
2005	50 957	536 859	587 816	12,1
2006	51 043	817 121	868 164	11,2
2007	81 711	1 002 622	1 084 333	11,0
2008	89 381	1 000 058	1 089 439	10,9
2009	49 657	1 171 902	1 221 559	11,1
2010	70 195	1 447 776	1 517 971	12,1
Razem	574 659	8 306 654	8 881 312	11,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Informacja... 2005; 2006; 2007; 2008; 2009; 2010; 2011; 2012].

Wartość zwolnienia dla spółek zarządzających w tym okresie wyniosła 163,68 mln zł, zaś wartość pomocy udzielonej przedsiębiorcom funkcjonującym w strefach 8,7 mld zł. Kwota ta stanowiła 11,1% wartości nakładów inwestycyjnych poniesionych przez przedsiębiorców do końca 2010 r. Od 2002 r. udział ten kształtował się na zbliżonym poziomie 10,1-12,1%.

4. Stopień realizacji celów stref oraz uwarunkowania korzystania z pomocy publicznej w opinii zarządzających

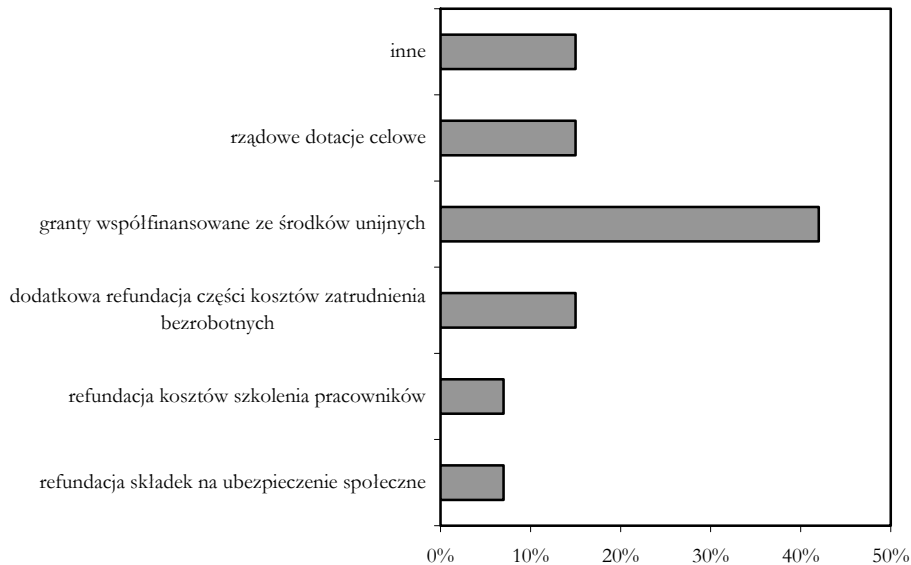
Tworzone w Polsce obszary uprzywilejowane gospodarczo w postaci specjalnych stref ekonomicznych miały doprowadzić do ograniczenia poziomu bezrobocia w regionach problemowych, a także decydować o czynniku determinującym ich rozwój gospodarczy. Poprzez pryzmat stopnia realizacji celów podejmowano próby oceny efektywności funkcjonowania tych obszarów. Należy jednak podkreślić, że precyzyjna ocena stopnia realizacji celów może sprawiać pewne trudności m.in. ze

względu na: duże rozproszenie podstref w poszczególnych strefach, zróżnicowany zasięg terytorialny, czy też ich dynamiczny rozwój obszarowy związany z pozyskiwaniem nowych terenów inwestycyjnych.

W opinii zarządzających, którzy wzięli udział w badaniu, strefy nie w pełni realizują określone dla nich cele. Według ankietowanych, swoje zadania najlepiej wypełniają strefy wobec dynamizowania wzrostu liczby tworzonych miejsc pracy na obszarach problemowych (pięciu z dziesięciu zarządzających uznało, iż jest to cel realizowany w pełni, a dziewięciu – lepiej niż dostatecznie). Kolejne cele, formułowane w odniesieniu do tego typu obszarów uprzywilejowanych i skierowanej tam pomocy publicznej, koncentrowały się na potrzebach zagospodarowania majątku przemysłowego, infrastruktury społecznej, czy też stymulowania rozwoju eksportu. Tylko dwóch przedstawicieli badanych stref potwierdziło, że cel ten jest realizowany w 100%. Wysoki stopień realizacji celu został zidentyfikowany przez siedmiu zarządzających wobec intensyfikacji współpracy z zagranicą, wzrostu wykorzystania nowych technologii i wykwalifikowanych pracowników. Tylko jeden zarządzający uznał, że na terenie jego strefy bardzo dobrze realizowany jest cel w postaci zagospodarowania niewykorzystanych zasobów naturalnych. Połowa respondentów uznała, iż cel ten jest realizowany w niewielkim stopniu lub wcale.

Czynnikiem zwiększającym atrakcyjność inwestycyjną poszczególnych lokalizacji są określone preferencyjne warunki w stosunku do innych terenów. Ważnym elementem kształtowanego klimatu inwestycyjnego na terenach specjalnych stref ekonomicznych jest również cały proces pozyskiwania i obsługi inwestorów, szczególnie inwestorów zewnętrznych, w tym inwestorów zagranicznych. Według ankietowanych, poszczególne lokalizacje inwestycyjne stają się bardziej atrakcyjne zasadniczo z dwóch powodów, które są podstawowym składnikiem funkcjonowania tego typu obszarów: zwolnienie z podatku (CIT lub PIT – 60% wskazań) oraz atrakcyjne tereny inwestycyjne – pod względem cenowym, ale także dobrze przygotowane pod potencjalną inwestycję z uwagi na poziom uzbrojenia (40%). Żaden z przedstawicieli zarządów stref nie wskazał na takie udogodnienia, jak: zwolnienie z podatku od nieruchomości, jak również ułatwienie kontaktów z władzami lokalnymi i administracją.

Biorąc pod uwagę nierealizowane w pełni cele funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych, a także liczne dyskusje nie tylko w kraju, lecz również na arenie międzynarodowej, dotyczące zasadności udzielania pomocy publicznej w postaci przywilejów strefowych, podjęto w badaniach kwestię identyfikacji przywilejów, które pozwoliłyby na zwiększenie zagospodarowania obszarów strefowych i nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez przedsiębiorstwa na ich terenach. Zdaniem ośmiu ankietowanych przedstawicieli zarządów stref, przywileje proponowane przedsiębiorcom w warunkach strefowych nie są wystarczające. Ci zarządzający, którzy uważali, iż obowiązujące preferencje strefowe są niewystarczające, stwierdzili, że najbardziej pożądaną (42% wskazań) i efektywną formą pomocy publicznej byłyby granty współfinansowane ze środków unijnych (Rysunek 1.). Mniej skuteczna, według respondentów, byłaby refundacja kosztów szkolenia pracowników, czy też refundacja składek na ubezpieczenie. Wśród innych propozycji znalazły się również te, które dotyczyły dotacji na prace badawczo-rozwojowe oraz ulgi za użytkowanie wieczyste.

RYSUNEK 1.**Propozycje dodatkowych zachęt dla inwestorów na terenie stref, w opinii zarządzających**

Źródło: badania własne.

Z określonych preferencji strefowych przedsiębiorcy mogą korzystać tylko przez we wskazanym w zezwoleniu czasie i w ustalonych warunkach. Zatem mogłaby zaistnieć obawa, iż po wygaśnięciu zwolnień i innych przywilejów strefowych, część z funkcjonujących przedsiębiorstw zakończy swoją działalność z aktualnej lokalizacji do innej. Aż siedmiu z dziesięciu badanych uznało, iż wszystkie przedsiębiorstwa działające na terenie stref, m.in. ze względu na złożone aspekty procesu inwestycyjnego, czy też atrakcyjność aktualnej lokalizacji, będą funkcjonowały dalej na ich terenach, nawet po wygaśnięciu zwolnień i zakończeniu udzielania pomocy publicznej. Natomiast, jak wynika z przeprowadzonych, odrębnych badań zrealizowanych wśród 141² przedsiębiorców strefowych w Polsce, ich podmioty charakteryzował niski, gdyż 34,3% średni poziom wykorzystania przyznanej pomocy publicznej. Przedsiębiorcy, którzy wzięli udział w badaniach, podkreślali również, że przewidywany – do 2020 r. – poziom wykorzystania pomocy publicznej wyniesie 75,6%. Aż 94,3% przedsiębiorców zamierza kontynuować działalność na terenie SSE po wygaśnięciu obowiązujących zwolnień i przywilejów [*Efektywność...* 2012].

Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce powoływano do życia z myślą, iż potencjalne korzyści, wynikające z ich funkcjonowania, zrekompensują koszty pomocy pub-

² 13,2% zweryfikowanej zbiorowości przedsiębiorstw funkcjonujących na terenie stref w Polsce.

licznej. W przeprowadzonych badaniach własnych sześciu z dziesięciu zarządzających strefami zauważyło, że korzyści finansowe wynikające z funkcjonowania SSE w pełni rekompensują koszty pomocy publicznej, trzech uznało, że koszty te rekompensują w stopniu zadowalającym, a tylko jeden stwierdził, iż w stopniu dostatecznym. Zróżnicowanie udzielanych odpowiedzi mogło wynikać z odmienności funkcjonujących stref i przedsiębiorstw, lecz bardzo często zarządzający strefami nie dysponowali precyzyjnymi informacjami dotyczącymi korzyści finansowych funkcjonowania stref (z punktu widzenia budżetu państwa). Co prawda, publikowane są informacje obejmujące wartości, pomocy publicznej udzielonej w poszczególnych latach, natomiast bardzo często określenie korzyści opiera się na różnego rodzaju szacunkach.

Jak wynika z informacji udzielonych przez zarządzających, dopiero w 2012 r. Ministerstwo Finansów zaleciło, aby w poszczególnych strefach opracowano metodę szacowania skutków funkcjonowania stref. Ocena takich skutków może być utrudniona ze względu na fakt, że niezbędne informacje są w wielu przypadkach niedostępne nie tylko dla zarządzających, ale nawet Ministerstwo Gospodarki może uzyskać tylko niektóre informacje.

Ze względu na problematyczność zasadności udzielania pomocy publicznej, również w postaci pomocy w ramach SSE, w badaniach podjęto problem możliwości zwiększenia efektywności udzielanej pomocy. Wśród propozycji zwiększenia korzyści i minimalizowania kosztów funkcjonowania SSE zarządzający wskazali na potrzebę zintensyfikowania współpracy pomiędzy podmiotami strefowymi z samorządami oraz zmianę przepisów. Tylko jeden zarządzający strefą uznał, iż należy podchodzić indywidualnie do każdego przedsiębiorstwa funkcjonującego na terenie strefy. Można jednocześnie poddać dyskusji kwestię identyfikowania tych propozycji w odniesieniu do wcześniejszej uwagi, że dopiero od niedawna zarządzający zostali zobligowani do oceny skutków funkcjonowania stref. Jednak, jak wynika z informacji udzielonych przez zarządzających, analizy takie były przez nich prowadzone, chociaż ze względu na różnorodność metodyki uniemożliwiają one przeprowadzenie analiz porównawczych, czy też syntetycznej oceny na poziomie wszystkich stref³.

Oprócz korzyści finansowych funkcjonowania obszarów uprzywilejowanych w postaci SSE, zarządzający zidentyfikowali korzyści pozafinansowe, do których zaliczyli głównie: napływ technologii (37% wskazań), polepszenie warunków pracy (26%), wzrost poziomu życia mieszkańców i urbanizacji (16%).

Pozyskiwanie kolejnych inwestorów na terenie stref wymaga od zarządzających posiadania i również pozyskiwania atrakcyjnych inwestycyjnie terenów. Często przeszkodą w zwiększaniu oferty takich terenów są uregulowania prawne. Wśród zarządzających SSE, którzy wzięli udział w badaniach, istniała zgodność, iż uregulowania te mogłyby być bardziej przyjazne, umożliwiające sprawne pozyskiwanie nowych te-

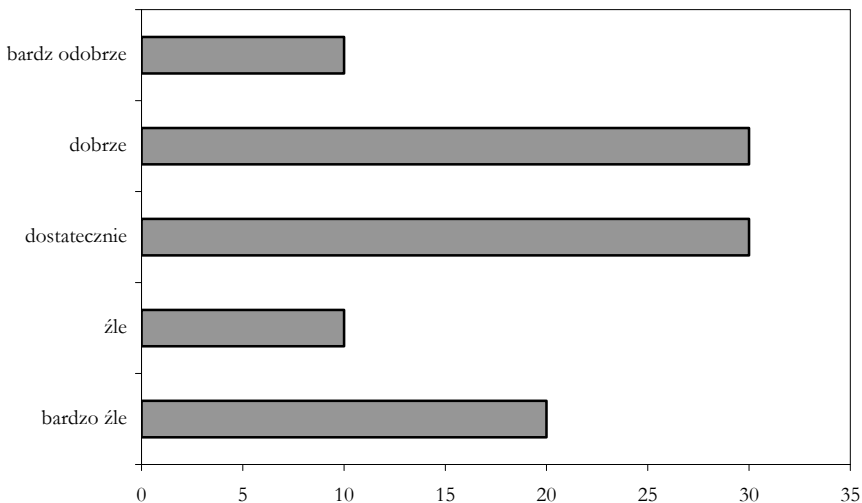
³ Oceny efektywności pomocy publicznej, udzielanej przedsiębiorstwom i spółkom zarządzającym w związku z funkcjonowaniem specjalnych stref ekonomicznych w Polsce, w stosunku do budżetu państwa, dokonano w zakresie kolejnych badań zrealizowanych w ramach projektów badawczych finansowanych ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego (projekt N N114 335340).

renów inwestycyjnych, szczególnie takich, którymi jest zainteresowany inwestor, czy też dostosowanie oferty inwestycyjnej do potrzeb inwestora (Rysunek 2.).

Z przeprowadzonych badań wynika, iż tylko jeden z zarządzających zauważył, że pozyskiwanie nowych terenów inwestycyjnych nie jest ograniczane przez uregulowania prawne. Tylko trzech z nich takie możliwości oceniło na poziomie dobrym, natomiast pozostali uznali te uwarunkowania za ograniczające.

RYSUNEK 2.

Ocena możliwości pozyskiwania terenów inwestycyjnych pod kątem uregulowań prawnych (w %)



Źródło: badania własne.

Początkowo specjalne strefy ekonomiczne⁴ utworzono na okres 20 lat. Zgodnie z nowelizacją zawartą w *Ustawie z dnia 30 maja 2008 r.*⁵, wydłużono termin funkcjonowania stref do końca 2020 r. Nowelizacja nie objęła jednak wszystkich inwestorów – tylko tych, którzy uzyskali zezwolenie na podstawie przepisów wykonawczych do tej ustawy. W miarę zbliżania się terminu zakończenia funkcjonowania stref w Polsce będzie miał on coraz większe znaczenie w procesie pozyskiwania inwestorów. Możliwość korzystania ze zwolnienia podatkowego kończy się bowiem z upływem terminu funkcjonowania stref.

Wśród argumentów, jakie respondenci formułowali jako uzasadnienie przedłużenia funkcjonowania stref po 2020 r., znalazły się: stworzenie przedsiębiorcom możliwości

⁴ Na mocy *Ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych* [Dz. U. z 2007 r., Nr 42, poz. 274].

⁵ *Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych* [Dz. U. z 2008 r., Nr 118, poz. 746].

spożytkowania w pełni przyznanych zwolnień (30%), skuteczność SSE jako instrumentu pozyskiwania inwestorów zagranicznych (30%), wykorzystanie doświadczeń zarządzających SSE (20%) oraz brak skutecznej alternatywy wobec tego instrumentu (20%).

5. Podsumowanie

Zasadniczy cel, tworzonych w Polsce, stref dotyczył głównie pozyskania kapitału inwestycyjnego niezbędnego do zorganizowania nowych miejsc pracy oraz restrukturyzacji gospodarki, a w konsekwencji przewycięzania barier o charakterze strukturalnym w regionach o wysokiej stopie bezrobocia lub zagrożonych bezrobociem i związanym z nim zacofaniem społeczno-gospodarczym. Jak wynika z przedstawionej analizy danych Ministerstwa Gospodarki, cel ten został osiągnięty częściowo. Najwięcej miejsc pracy powstało w wyniku inwestycji w regionach, które charakteryzują się wysoką atrakcyjnością inwestycyjną. Stosunkowo niewielką liczbą utworzonych miejsc pracy cechowały się strefy o wysokiej stopie bezrobocia (suwalska, warmińsko-mazurska).

Zatem wysoki poziom pomocy publicznej w regionach o stosunkowo niższym wzroście i rozwoju społeczno-gospodarczym nie był w stanie zrekompensować ich słabych stron przejawiających się niskim poziomem atrakcyjności inwestycyjnej. Można jednocześnie podkreślić, że z punktu widzenia znaczenia inwestycji, o określonej np. wartości, w regionach o zróżnicowanym potencjale i rozwoju gospodarczym nie wolno jednoznacznie ocenić, że będzie ono takie samo.

Z przeprowadzonych badań własnych wynika, że poszczególne cele nie były w pełni realizowane. Według zarządzających, swoje zadania najlepiej wypełniły strefy wobec dynamizowania wzrostu tworzonych miejsc pracy na obszarach problemowych. Niski stopień realizacji niektórych celów mógł być powodowany tym, że początkowo nie wszystkie tereny inwestycyjne lub obszary, które miały być przeznaczone pod inwestycje, wyróżniały się odpowiednim stopniem atrakcyjności – takim, który zapewniłby pozyskanie inwestorów. Nie zawsze również pierwotne cele tworzenia stref, które określono w momencie ich ustanawiania, pozostały aktualnymi w trakcie funkcjonowania tych obszarów uprzywilejowanych.

W związku z nierealizowanymi w pełni celami stref oraz zwiększaniem efektywności ich funkcjonowania, m.in. poprzez podnoszenie poziomu zagospodarowania terenów inwestycyjnych wskutek pozyskiwanych inwestycji, zarządzający stwierdzili, że skutecznym sposobem realizacji, wyżej wymienionych, zadań może być dodatkowa zachęta finansowa dla inwestorów w postaci grantów współfinansowanych ze środków unijnych. Propozycja ta może także być uwarunkowana innymi opiniami ankietowanych, według których korzyści finansowe wynikające z funkcjonowania SSE w pełni rekompensują koszty pomocy publicznej (sześciu z dziesięciu ankietowanych), a tego rodzaju pomoc w największym stopniu wpływa na atrakcyjność lokalizacji inwestycji w strefie.

Pomimo już stosunkowo długiego okresu funkcjonowania stref w Polsce (od 1995 r.), większość ocen, przekraczających ramy publikowanych raportów Ministerstwa Gospodarki dotyczących aktualnych osiągnięć stref, opiera się na niepełnych danych pierwotnych i wtórnych. Natomiast rzetelne oceny są niezbędne w odniesieniu do realizowanej, aktualnej polityki rozwoju specjalnych stref ekonomicznych, a także możliwości stymulowania tego rozwoju w przyszłości.

Literatura

- Ambroziak A. A. 2009 *Krajowa pomoc regionalna w specjalnych strefach ekonomicznych*, Warszawa.
- Bazydło A., Smętkowski M. 2000 *Specjalne strefy ekonomiczne – światowe zróżnicowanie instrumentu*, [w:] *Polskie specjalne strefy ekonomiczne – zamierzenia i efekty*, E.Kryńska (red.), Warszawa.
- Bładocha B.B. 2008 *Specjalne strefy ekonomiczne (SSE) w strategii rozwoju województwa dolnośląskiego*, [w:] *Unia Europejska – społeczne i gospodarcze aspekty integracji*, Z. Biegański, J. Jackowicz (red.), Warszawa.
- Chaudhuri S., Yabuuchi S. 2010 *Formation of special economic zone, liberalized FDI policy and agricultural policy*, "International Review of Economics and Finance", doi: 10.1016/j.iref.2010.02.004.
- Curtis T., Hill S., Lin Ch. Ch. 2006 *Special Economic Zones (SEZs): Chinese, Russian, and Latin American Cases and the Use of SEZs as an Economic Development Tool*, Hyderabad.
- Domagała A. 2008 *Integracja Polski z Unią Europejską*, Warszawa.
- Efektywność pomocy publicznej w Specjalnych Strefach Ekonomicznych w Polsce 2012*, Kisiel R., Lizińska W. (red.), Olsztyn (w druku).
- Ge W. 1999 *Special Economic Zones and the Operating of the Chinese Economy: Some Lessons for Economic Liberalization*, "World Development", Vol. 27, No. 7.
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na 31 grudnia 2004 2005*, Warszawa.
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na 31 grudnia 2005 2006*, Warszawa.
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na 31 grudnia 2006 2007*, Warszawa.
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na 31 grudnia 2007 2008*, Warszawa.
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na 31 grudnia 2008 2009*, Warszawa.
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na 31 grudnia 2009 2010*, Warszawa.
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na 31 grudnia 2010 2011*, Warszawa.
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na 31 grudnia 2011 2012*, Warszawa.

- Johanson H., Nilsson L. 1997 *Export processing Zones as Catalysts*, "World Development", Vol. 25, No. 12.
- Klepacz A., Klepacz E. 1998 *Strefy ekonomiczne instrumentem rozwoju lokalnego*, Opole.
- Kubin T. 2010 *Specjalne strefy ekonomiczne jako forma pomocy przedsiębiorstwom ze strony państwa*, [w:] *Innowacyjne i społeczne oddziaływanie specjalnych stref ekonomicznych i klastrów w Polsce*, Kolczyński M. (red.), Katowice.
- Liberska B. 1999 *Czynniki przyciągające zagraniczne inwestycje bezpośrednio. Wnioski dla Polski z doświadczeń innych krajów*, Warszawa.
- Litwack J.M., Qian Y. 1998 *Balanced or Unbalanced Development: Special Economic Zones as Catalysts for Transition*, "Journal of Comparative Economics", No. 26.
- Lizińska W., Kisiel R. 2008 *Specjalne strefy ekonomiczne jako instrument polityki regionalnej na przykładzie Warmińsko-Mazurskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej*, Olsztyn.
- Sosnowski M. 2004 *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw a pomoc publiczna*, Wrocław.
- Special Economic Zones. Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development* 2008, Washington.
- Sztefko J. 2007 *Specjalne strefy ekonomiczne: Pułapki działalności*, „Fundusze Europejskie”, nr 3.
- Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych*, Dz. U. z 2007 r., Nr 42, poz. 274.
- Ustawa z dnia 30 maja 2008 r. o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych*, Dz. U. z 2008 r., Nr 118, poz. 746.

Patrycja ZWIECH¹

DETERMINANTY NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNO - EKONOMICZNYCH W ŚWIETLE TEORII DOSKONAŁEGO RYNKU PRACY

Streszczenie

W świetle doktryny doskonałego rynku pracy, w artykule przedstawiono teorie próbujące wyjaśnić istnienie społeczno-ekonomicznych nierówności na rynku pracy między grupami społecznymi oraz determinanty tych nierówności. Skupiono się w nim na: hipotezie stłoczenia w nielicznych zawodach, teorii upodobania do dyskryminacji, teorii kapitału ludzkiego, teorii kosztu informacji, teorii sygnałów na rynku pracy, hipotezie ograniczonej ruchliwości przestrzennej kobiet oraz modelu dyskryminacji A. Rosen. Determinantami nierówności, wynikającymi z tych teorii, są: segregacja zawodowa; celowa dyskryminacja placowa związana z upodobaniem do dyskryminacji przez: pracodawców, pracowników z grupy dominującej oraz klientów; mniejszy zasób *human capital* niektórych grup społecznych; zróżnicowanie indywidualnych poziomów: zdolności, umiejętności i kwalifikacji; przekonanie pracodawców o niższej produktywności niektórych grup społecznych; koszty informacji o przydatności ubiegających się o pracę; koszty fluktuacji; ograniczenie ruchliwości przestrzennej kobiet z powodu ról pozaekonomicznych pełnionych przez kobiety; autoselekcja oraz złe skojarzenie pracownika z miejscem pracy.

Słowa kluczowe: nierówności społeczno-ekonomiczne, doskonały rynek pracy

DETERMINANTS OF SOCIO-ECONOMIC INEQUALITIES IN THE CONTEXT OF THE THEORY OF COMPETITIVE LABOUR MARKET

Summary

This paper discusses theories that attempt to explain the existence of economic inequalities among social groups in the labour market in the context of the theory of competitive labour market and the determinants of these inequalities. The author focuses on the hypothesis of crowding in several occupations, the theory of discrimination, the human capital theory, the theory of information cost, labour market signaling theory, the limited spatial mobility of women hypothesis and Rosen's model of discrimination.

According to these theories, inequalities are determined by: professional segregation, intentional wage discrimination resulting from the propensity to discriminate observed among employers, employees and clients of the dominant group, poorer human capital resources of certain social groups, diversified levels of individual abilities, skills and qualifications, employers' belief in lower productivity of certain social groups, the cost of information about the suitability of job applicants, the cost of fluctuations, limited spatial mobility of women due to their social roles, self-selection and misplacement of employees in jobs.

Key words: socio-economic inequalities, competitive labour market

¹ Dr Patrycja Zwiech – Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński, e-mail: patrycjazwiech@tlen.pl.

1. Wstęp

W ramach neoklasycznych teorii wolnokonkurencyjnego rynku pracy skonstruowano kilka hipotez wyjaśniających istnienie nierówności w sferze pracy zawodowej. Hipotezy te tłumaczą sprzeczności między modelowymi założeniami neoklasycznej teorii rynku pracy, dotyczącymi zależności płacy od podaży pracy i popytu na nią oraz doskonałej substytucji (zastępowania jednych pracowników innymi), a nierównościami w zatrudnieniu i w płacach występującymi między różnymi grupami społecznymi.

Nierówności można zdefiniować jako sytuację, w której poszczególne jednostki nie mogą w pełni korzystać z przywilejów dostępnych innym lub także, że są wprost inaczej (gorzej) traktowane tylko ze względu na przynależność do pewnej grupy bądź kategorii społecznej [Zachorowska-Mazurkiewicz 2011 s. 12]. Nierówności na rynku pracy obejmują nierówności w zatrudnieniu i w płacach.

Grupy społeczne na potrzeby niniejszego artykułu zinterpretowano jako wyróżnione, na podstawie formalnych lub nieformalnych kryteriów, zbiorowości ludzkie. Kryteriami stratyfikacyjnymi podziału populacji na grupy mogą być: płeć, rasa, narodowość, wiek, stan cywilny, niepełnosprawność, orientacja seksualna itp.

Celem artykułu jest próba wyjaśnienia istnienia nierówności między grupami społecznymi na rynku pracy, dzięki teorii doskonałego rynku pracy, oraz określenie determinant tych nierówności.

2. Założenia doskonałego rynku pracy

Rynek pracy można definiować wąsko lub szeroko. W ujęciu wąskim, definiuje się go jako mechanizm umożliwiający potencjalnym pracodawcom i pracownikom zawieranie kontraktów (formalnych lub nieformalnych) określających warunki zatrudnienia [Studnicki-Gizbert 2000 s. 85], a w ujęciu szerokim, rynek pracy obejmuje całą dziedzinę zatrudnienia i plac. Przykładem takiego szerokiego ujęcia może być definicja A. L. Kalleberga i K. Sorensena, według której rynki pracy to: *areny, na których pracownicy wymieniają swoją siłę roboczą na: płace, status społeczny i inne nagrody, jakie daje miejsce pracy. Pojęcie to odnosi się również do instytucji i praktyk, które rządzą: kupnem, sprzedażą i nyceną usług pracy. Struktury te obejmują sposoby rozdziału pracowników na miejsca pracy i reguły rządzące: zatrudnieniem, mobilnością, zdobywaniem kwalifikacji i szkoleniem pracowników oraz dystrybucją plac i innych nagród otrzymywanych w zależności od uczestnictwa w systemie gospodarczym* [Kalleberg, Sorensen 1979 s. 351].

W modelu neoklasycznym rynek pracy ujmuje się jako system wymiany, w którym sprzedający i kupujący siłę roboczą spotykają się indywidualnie, przy czym rozmieszczenie pracowników na rynku pracy reguluje mechanizm plac, zmierzający do zrównoważenia podaży z popytem na pracę [Reszke 1991 s. 80]. Wysokość plac zależy więc od podaży siły roboczej i popytu na nią. Popyt na pracę jest zakładaną odwrotną zależnością między płacą realną a wielkością zatrudnienia w danym okresie, przy założeniu, że pozostałe czynniki nie ulegną zmianie [Mikroekonomia... 2011 s. 280]. Krzywa popytu

na pracę ma charakter negatywny. Przy wyższym poziomie płac pracodawcy będą zatrudniać mniej pracowników niż przy niższym. Podaż pracy jest założoną dodatnią zależnością między poziomem płac realnych a liczbą pracowników lub roboczogodzin, oferowaną na rynku pracy w danym okresie, przy założeniu, że pozostałe czynniki nie ulegną zmianie [*Mikroekonomia...* 2011 s. 284]. Krzywa podaży pracy jest rosnąca. Przy wyższych stawkach płac więcej pracowników będzie skłonnych dłużej pracować niż przy niższych.

Popyt na pracę ujmuje się jako wtórny (pochodny) względem popytu na produkty przedsiębiorstwa, a poziom płac – za zdeterminowany przez dochód ze sprzedaży towarów wyprodukowanych przez robotników, gdyż płace traktuje się jako koszt produkcji. Według tej teorii, pracodawca będzie oceniał ofertę poszukującego pracy ze względu na koszt i dochód.

W teorii neoklasycznej płaca pracownika jest równa krańcowej wydajności pracy, natomiast użyteczność pracy zrównuje się z krańcową przykrością pracy², co oznacza, że płaca zapewnia podaż siły roboczej odpowiadającą danemu stanowi zatrudnienia. Popyt na pracę jest więc wyznaczony przez tendencje do zrównywania się płacy realnej z krańcową produktywnością z pracy, a podaż podlega tendencji zrównywania się płacy realnej z krańcową przykrością z pracy.

Konkurencyjny model neoklasyczny opiera się na następujących założeniach [Loveridge, Mok 1979 s. 28]:

1. Pracodawcy i pracownicy dysponują dostateczną wiedzą o placach i dostępnych miejscach pracy;
2. Pracodawcy i pracownicy działają racjonalnie z ekonomicznego punktu widzenia – pracodawcy dążą do maksymalizacji zysku, a pracownicy do maksymalizacji satysfakcji (użyteczności) z realnej płacy;
3. Pracownicy są doskonale mobilni, a więc nie ma przeszkód w ruchliwości siły roboczej zarówno w sensie geograficznym, jak i zawodowym;
4. W równej mierze pracownicy, jak i pracodawcy indywidualnie podejmują decyzje dotyczące zatrudnienia i płac (a nie kolektywnie przez związki zawodowe czy stowarzyszenia pracodawców);
5. Indywidualne decyzje pracodawców i pracodawców nie mają wpływu na płace w tym sensie, że każdy pracodawca i pracownik reprezentuje zbyt małą część ogólnej podaży i ogólnego popytu na siłę roboczą;
6. Siła robocza na określonym rynku pracy jest niezróżnicowana i wzajemnie zamienialna, występuje więc doskonała substytucja.

Wysoce abstrakcyjny model neoklasyczny okazał się niezgodny z faktycznym funkcjonowaniem rynku pracy w ostatnich dziesięcioleciach. Logicznym następstwem neoklasycznych założeń byłoby twierdzenie, że pracodawca zawsze będzie wolał zatrudnić tego, kto zgodzi się pracować za niższą płacę. Teoria neoklasyczna nie wyjaśnia, istniejącej na rynku pracy, segregacji zawodowej według: płci, wieku, rasy, naro-

² Przykrość pracy (imaczej ujemna użyteczność) oznacza utratę czasu wolnego i inne względy, które skłaniają ludzi do powstrzymania się od pracy, jeżeli oferowana płaca ma dla nich mniejszą użyteczność od pewnego minimum.

dowości, stanu cywilnego, niepełnosprawności, orientacji seksualnej itp. [Zwiech 2011 s. 17], bez uchylecia przynajmniej niektórych swoich założeń. Stąd powstało kilka hipotez i teorii próbujących tłumaczyć istnienie nierówności między grupami społecznymi i segregacji zawodowej w ramach założeń teorii doskonałego rynku pracy.

3. Hipoteza stłoczenia w nielicznych zawodach

Pierwszą hipotezą, próbującą wyjaśnić nierówności między grupami społecznymi na rynku pracy, jest hipoteza stłoczenia w nielicznych zawodach. Hipotezę tę sformułował w 1922 roku, angielski ekonomista, F.Y. Edgeworth [Edgeworth 1922 s. 431-457], a pięćdziesiąt lat później rozwijała ją B. Bergman [Bergman 1971 s. 294-229]. Teoria ta odnosi się do nierówności płci oraz dyskryminacji mniejszości narodowych i etnicznych.

Hipoteza ta utrzymuje założenie, że wysokość plac zależy od podaży i popytu na pracę, ale jednocześnie uchyla założenie o doskonałej substytucyjności pracowników. Tłumaczy ona niższy poziom zarobków kobiet oraz mniejszości narodowych i etnicznych skupieniem tych kategorii pracowniczych w nielicznych zawodach, co sztucznie zwiększa podaż ich pracy w tych wybranych zawodach, jednocześnie obniżając ich place. Powodem stłoczenia w ograniczonej liczbie zawodów jest niedopuszczanie kobiet oraz mniejszości narodowych i etnicznych do wielu rodzajów prac przez pracodawców i związki zawodowe białych robotników [Reszke 1991 s. 82-83].

Teoria ta zakłada, że liczebność osób z grup dyskryminowanych w pewnych zawodach jest sztucznie zwiększona, przez co ich zarobki są niższe. Jest to wynikiem segregacji zawodowej, która pociąga za sobą konieczność współzawodniczenia o miejsca pracy w zawodach, w których dyskryminowane grupy są akceptowane. Dzięki segregacji zawodowej, osoby z grup dominujących są chronione przed konkurencją ze strony grup dyskryminowanych. Populacja w tych zawodach jest przez to sztucznie zmniejszona i place są wyższe niż mogłyby być w warunkach braku segregacji zawodowej. Rezultatem stłoczenia grup dyskryminowanych w niewielu zawodach i zamknięcia im dostępu do innych zawodów jest więc obniżenie plac tych osób [Stevenson 1975 s. 15].

Determinantą nierówności w sferze pracy zawodowej, w hipotezie stłoczenia, w nielicznych zawodach jest segregacja zawodowa. Hipoteza ta nie wyjaśnia jednak samej segregacji zawodowej, przyjmując jako dany podział zawodów na: męskie i kobiece, które są jednak znacznie mniej liczne. Ponadto, jedynym powodem stłoczenia grup dyskryminowanych (kobiet, mniejszości narodowych i etnicznych) w niewielu zawodach jest niedopuszczanie ich do większości zawodów przez pracodawców i związki zawodowe. Pomijane są wszystkie inne uwarunkowania segregacji zawodowej. Hipoteza ta pomija także zróżnicowanie proporcji kobiet w poszczególnych branżach i fakt, że kobiety są nadreprezentowane w branżach słabszych ekonomicznie i niemogących sobie pozwolić na wyższe wynagrodzenia dla pracowników [Stevenson 1975 s. 18].

4. Teoria upodobania do dyskryminacji G. Beckera

Teorię upodobania do dyskryminacji sformułował G. Becker w latach pięćdziesiątych [Becker 1957]. Teoria ta miała wyjaśniać dyskryminację: czarnoskórych obywateli, innych mniejszości narodowych i etnicznych oraz kobiet. Zgodnie z tą teorią, na rynku pracy pracodawcy, pracownicy z grupy dyskryminującej (dominującej) oraz klienci działają tak, jakby zatrudnienie członków grupy dyskryminowanej lub współpraca z nimi stanowiły dla nich koszt psychiczny i w związku z tym mieli upodobanie do dyskryminacji [Johnes, Sapsford 1996 s. 13]. Dążąc do maksymalizacji korzyści netto, pracodawca, pracownicy z grupy dyskryminującej i klienci biorą pod uwagę ten koszt psychiczny.

Według twórcy analizowanej teorii, osoby z różnych kategorii pracowniczych są równie wydajne, lecz pracodawca dyskryminuje: czarnoskórych pracowników, mniejszości narodowe i etniczne oraz kobiety i zatrudnia ich tylko wtedy, kiedy może im zapłacić niższe wynagrodzenie. W przypadku dyskryminacji płciowej wynagrodzenie to równa się wynagrodzeniu mężczyzny, pomniejszonemu o współczynnik dyskryminacji. Dyskryminowanej grupie płaci się niższe płace niż wynikałoby to z rzeczywistej produktywności.

Dyskryminacja odnosi się, zdaniem autora tej teorii, tylko do dochodów (zarobków), a segregacja – do zatrudnienia. Oba zjawiska mogą występować łącznie. Becker zakłada, że pracodawcy płacą: czarnoskórnym pracownikom, mniejszościom narodowym i etnicznym oraz kobietom niższe wynagrodzenia, lecz wszyscy mają równe szanse na zatrudnienie.

Determinantą nierówności w sferze pracy zawodowej, według G. Beckera, jest więc celowa dyskryminacja płacowa związana z upodobaniem do dyskryminacji przez: pracodawców, pracowników z grupy dominującej i klientów.

5. Teoria kapitału ludzkiego

Teoria kapitału ludzkiego powstała na początku lat sześćdziesiątych XX wieku. Szczególne znaczenie w jej powstawaniu zostało przypisane G. Beckerowi [Becker 1964]. Próbowano ją wyjaśnić przyczyny nierównego obciążenia ryzykiem bezrobocia oraz nienaturalnie wysokich różnicowań wynagrodzeń na amerykańskim rynku pracy. Zakłada, że pracownicy mają zróżnicowane poziomy: zdolności, umiejętności i kwalifikacji, które przejawiają się w różnych poziomach produktywności. Natomiast poziom produktywności determinuje wysokość wynagrodzenia za pracę.

Teoria *human capital* przyjmuje założenia neoklasycznej ekonomii z wyjątkiem założeń o homogeniczności i substytucji siły roboczej. Opiera się na założeniach o podejmowaniu indywidualnych decyzji przez pracobiorców i pracodawców, o racjonalności (dążeniu do maksymalizacji korzyści) oraz o istnieniu konkurencji na rynku pracy [Gordon 1974 s. 43-44]. Teoria ta zakłada również, że rynek pracy jest nie tylko konkurencyjny, ale i w pełni otwarty, a cechy pracowników i kandydatów do pracy są na nim rozpoznawane i wynagradzane stosownie do ich społecznej wartości. Z powyższych

założeń wynika to, że rozmieszczenie ludzi w systemie nierówności społeczno-ekonomicznych jest odbiciem zróżnicowania indywidualnych cech pracowników.

Autor teorii wskazuje, że zasób kapitału ludzkiego, jaki posiada dany pracownik, jest wynikiem wolnych wyborów dokonanych w przeszłości. Wybór dotyczył: nauki w szkole, szkoleń w miejscu pracy, rodzaju kolejno wykonywanych prac itp. Pracownicy niewykwalifikowani i mający trudności ze znalezieniem stałego zatrudnienia znaleźli się w takiej sytuacji, gdyż nakłady na zdobywanie *human capital* były dla nich nieopłacalne.

Nierówności na rynku pracy wyjaśnia się w tej teorii mniejszym zasobem *human capital* niektórych grup społecznych. Jest to spowodowane niższym poziomem wykształcenia lub obniżaniem poziomu umiejętności i wiedzy w czasie przerw w pracy. W czasie tych przerw doświadczenie zawodowe staje się przestarzałe lub ulega zapomnieniu.

Na podstawie teorii *human capital* S. Polachek i H. Zellner przedstawili hipotezy, wyjaśniające segregację zawodową według płci. Obie hipotezy przyjmują założenie, że mężczyźni i kobiety wybierają zawody, które maksymalizują ich zarobki w ciągu życia. Ze względu na różnice w ciągłości zatrudnienia, odmienne wybory zawodowe kobiet i mężczyzn są racjonalne, ponieważ przynoszą korzyści finansowe. Hipoteza Polachek opiera się na założeniu, że kwalifikacje zawodowe kobiet w czasie przerw w zatrudnieniu dezaktualizują się lub ulegają zapomnieniu, co pociąga za sobą obniżenie płacy po powrocie do pracy. Ryzyko nie jest jednakowe we wszystkich zawodach. Kobiety wybierają więc zawody, w których obniżenie płacy jest najmniejsze. W ten sposób maksymalizują sumę zarobków osiągniętą w ciągu całego życia [Polachek 1979 s. 120 – 147]. Zellner twierdzi natomiast, że w niektórych zawodach płace są początkowo niskie, a następnie wzrastają. W innych zawodach płace są początkowo wyższe, ale ich przyrost w późniejszym okresie jest bardzo mały. Zdaniem Zellner, wiele kobiet nie pracuje dostatecznie długo, by skorzystać ze stopniowego przyrostu plac. Stąd więcej kobiet niż mężczyzn wybiera zawody drugiego typu, aby uzyskać maksymalizację swoich zarobków w ciągu życia [Zellner 1975 s. 279 – 295]. Obie hipotezy sprawdzała P. England. Wyniki jej badania nie popierają jednak żadnej z tych hipotez. Stwierdziła ona, że kobiety zarabiają więcej w zawodach męskich niż w kobiecych. Nie mogą więc maksymalizować zarobków całego życia, wybierając zawody kobiece. Zdaniem England, teoria *human capital* nie może wyjaśnić segregacji zawodowej według płci [England 1984 s. 50-75].

Teoria *human capital* upatruje determinant nierówności w sferze pracy zawodowej w zróżnicowaniu indywidualnych poziomów: zdolności, umiejętności i kwalifikacji, które są wynikiem przerw w pracy. Teorii *human capital* zarzuca się, że nie może wyjaśnić różnic na rynku pracy między poszczególnymi kategoriami pracowników, gdyż kładzie nacisk na indywidualne zróżnicowania w *human capital*, jednocześnie pomijając bariery i trudności w jego nabywaniu. Ludzie mogą być pozbawieni szans nabywania *human capital*, poza tym nakłady na *human capital* nie są całkowicie kwestią wyboru jednostki.

6. Teoria kosztu informacji K. Arrowa

W 1973 roku Arrow stworzył teorię kosztu informacji [Arrow 1973]. Zdaniem tego autora, nierówności na rynku pracy wynikają z faktu, że pewne cechy pracowników, *de facto* nie związane z produktywnością, są cenione na rynku pracy. Jeśli pracodawcy przyjmują z góry pogląd, że pewne grupy społeczne, np. kobiety lub mniejszości narodowe, są mniej produktywne, to można przewidywać, że zgodzą się je zatrudnić tylko za niższą płacę. Pracodawca nie zna poziomu produktywności kandydata na pracownika przed przyjęciem go do pracy. Płeć czy narodowość są tanim źródłem informacji o poziomie produktywności. W opinii Arrowa, konkurencja nie eliminuje dyskryminacji, gdyż fluktuacja pracowników jest kosztowna. Pracodawcy wolą zatrzymać dawnych pracowników z grupy dominującej, mimo że dyskryminowani godzą się pracować za niższą płacę.

Determinantami nierówności w sferze pracy zawodowej w teorii K. Arrowa są koszty informacji o przydatności ubiegających się o pracę oraz koszty fluktuacji, gdyż chęć zmniejszenia tych kosztów może prowadzić do przyjmowania nieobiektywnych kryteriów selekcji poszukujących pracy [Reszke 1991 s. 87], a tym samym prowadzić do segmentacji statystycznej. Arrow nie wyjaśnia jednak, dlaczego nowe firmy nie kompletują załóg złożonych z członków kategorii dyskryminowanych. Autor nie uwzględnił w swojej teorii ani bezrobocia, ani wpływu niższych płac na zmniejszenie podaży pracy grup dyskryminowanych. Poza tym, są zawody i branże, w których na przykład kobiety uważa się za bardziej produktywne niż mężczyźni (np. ze względu na większą zręczność rąk u kobiet), a mimo to płace w tych branżach i zawodach są relatywnie niższe. Arrow nie wyjaśnia również, dlaczego wszyscy pracodawcy mają jednakowe przekonanie o niższej produktywności wybranych grup społecznych, np. kobiet i mniejszości narodowych.

7. Teoria sygnałów na rynku pracy M. Spence'a

W 1974 r. M. Spence sformułował teorię sygnałów na rynku. Według tej teorii, pracodawca nie zna poziomu produktywności osób ubiegających się o pracę i w związku z tym wnioskuje o nim pośrednio z cech i zachowań kandydata będących bądź sygnałami, bądź wskaźnikami. Sygnały to obserwowalne atrybuty lub działania człowieka, zależne od niego samego i poddające się zmianie (np.: wykształcenie, sposób ubierania się), a wskaźniki to obserwowalne cechy niepodlegające zmianie i niezależne od człowieka (np.: płeć, rasa, wiek, narodowość), [Spence 1974 s. 20-105].

Sygnały i wskaźniki są to źródła informacji dla pracodawcy. Zatrudnia on kandydata mającego najodpowiedniejszą ich kompozycję w stosunku do danego rodzaju pracy. Jeżeli pracodawca wnioskuje o poziomie produktywności kandydata na podstawie wskaźników, to występuje segmentacja statystyczna. Jeśli płeć, narodowość, grupa wiekowa są dla pracodawców wskaźnikiem niższej produktywności, to osoby z tych grup mają mniejsze szanse zatrudnienia oraz otrzymują niższe płace.

Determinantą nierówności na rynku pracy w tej teorii jest przekonanie pracodawców o niższej produktywności niektórych grup społecznych. Teoria ta nie wyjaśnia jednak, dlaczego pracodawca jest przekonany, że produktywność osób z wybranych grup jest niższa. Jest również krytykowana za ujęcie indywidualistyczne oraz pomijanie czynników strukturalnych i instytucjonalnych.

8. Hipoteza ograniczonej ruchliwości przestrzennej kobiet

Hipoteza ograniczonej ruchliwości przestrzennej kobiet odnosi się tylko do nierówności płci. Hipoteza ta tłumaczy niższe zarobki kobiet mniejszą siłą przetargową kobiet na rynku pracy, wywołaną poszukiwaniem pracy w pobliżu domu. Chęć znalezienia pracy w pobliżu miejsca zamieszkania jest wywołana koniecznością godzenia obowiązków pracowniczych z macierzyńskimi i domowymi. Innym powodem chęci kobiet, by pracować blisko domu, jest maksymalizowanie wspólnego dochodu rodziny przez znalezienie obu etatów w jednej miejscowości. Mąż zazwyczaj zarabia więcej, więc żona stara się znaleźć pracę w pobliżu jego miejsca zatrudnienia. W rezultacie, elastyczność podaży kobiecej siły roboczej jest mniejsza. Kobiety częściej godzą się pracować za niższą płacę oraz w gorszych warunkach pracy, jeśli miejsca pracy znajdują się bliżej domu [Siebert, Sloane 1980 s. 228].

Ruchliwość przestrzenna kobiet jest więc bardziej ograniczona niż ruchliwość mężczyzn. To ograniczenie ruchliwości wpływa także na autoselekcję zawodową kobiet. Kobiety wybierają standardowe zawody kobiece (np.: pielęgniarki, nauczycielki lub pracownicy biurowej), co umożliwia znalezienie pracy w każdej miejscowości, w której mąż będzie zatrudniony. Jednocześnie unikają takich stanowisk i zawodów, które wymagają zmian miejsca pobytu. Ograniczenia ruchliwości przestrzennej oddziałują więc na sytuację kobiet na rynku pracy również za pośrednictwem segregacji zawodowej, powodując stłoczenie kobiet w nielicznych zawodach przez autoselekcję. Jednak jest to zasadniczo uwarunkowane przez podrzędną pozycję kobiety w rodzinie, a więc czynnik pozarynkowy. Przy jednakowym wyposażeniu w *human capital*, żony często godzą się na pracę poniżej swoich kwalifikacji, dostosowując się do uwarunkowań pracy męża.

Czynnikami warunkującymi nierówności płci, przedstawionymi w tej teorii, są: ograniczenie ruchliwości przestrzennej kobiet z powodu ról pozaekonomicznych, pełnionych przez kobiety, oraz autoselekcja.

9. Model dyskryminacji A. Rosen

W 1993 r. Rosen przedstawiła model dyskryminacji, w którym zasadnicze znaczenie ma kojarzenie stanowisk pracy z pracownikami. Mechanizm dyskryminacji polega w tym modelu na mniejszej ilości ofert pracy dla grup dyskryminowanych [*Ekonomia i płeć...* 2003 s. 54-57].

Rosen zakłada, że pracodawcy dyskryminują na podstawie widocznych cech (na przykład: płci, rasy, narodowości) i nie kierują ofert pracy do reprezentantów dyskryminowanej grupy. Prawdopodobieństwo otrzymania oferty pracy odgrywa w tym modelu zasadniczą rolę, ponieważ określa poziom minimalnej zapłaty, poniżej której pracownik poszukujący pracy nie weźmie pod uwagę złożenia swojej oferty. Jeżeli prawdopodobieństwo otrzymania oferty pracy jest mniejsze w przypadku grup dyskryminowanych, to poziom minimalnej zapłaty dla grup dyskryminowanych także będzie niższy.

Rosen przyjmuje również założenie, że na rynku pracy mamy do czynienia z asymetryczną informacją. Pracownik zna swoją rzeczywistą wydajność związaną z wykonywaniem określonej pracy. Natomiast pracodawca takich informacji nie posiada w momencie podejmowania decyzji o zatrudnieniu danej osoby. Podczas negocjacji w sprawie wynagrodzenia między pracownikiem a pracodawcą podstawą do dyskusji jest wydajność wynikająca z odpowiedniego skojarzenia miejsca pracy z osobą. Różny dobór pracowników do rodzaju pracy daje w rezultacie różną wydajność, a to pociąga za sobą zróżnicowanie w zarobkach między poszczególnymi kategoriami pracowników.

Ten model przewiduje, że dyskryminacja może być długookresowa, a jej skutków nie da się uniknąć [*Ekonomia i pleć...* 2003 s. 56]. Rosen pokazuje, że ma miejsce trwała równowaga dyskryminacyjna: kiedy wszystkie firmy dyskryminują tę samą grupę pracowników. Natomiast ta stabilna równowaga jest siłą rzeczy dyskryminująca, a pracownik z dyskryminowanej grupy będzie musiał zdobyć znaczną przewagę, aby przyjęto go do pracy na odpowiednie dla niego stanowisko.

W modelu tym determinantą nierówności na rynku pracy jest więc złe skojarzenie pracownika z miejscem pracy, wskutek mniejszej ilości ofert pracy dla osób z grup dyskryminowanych oraz niższego poziomu minimalnej zapłaty wymaganej przez osoby z tych grup.

10. Podsumowanie

Wyjaśnienia nierówności na rynku pracy i jej determinanty podawane w teoriach, przyjmujących założenia doskonałej konkurencji na rynku pracy, nie są wystarczające, ale mogą uzupełniać wyjaśnienia zawarte w innych teoriach, gdyż wskazują, że osoby z grup dyskryminowanych, poszukujące pracy, nie są traktowane indywidualnie, lecz podlegają statystycznej dyskryminacji i że segregacja zawodowa prowadzi do relatywnego upośledzenia tych osób w zarobkach. Determinantami nierówności w sferze pracy zawodowej w tych hipotezach są:

- w hipotezie stłoczenia w nielicznych zawodach: segregacja zawodowa;
- w teorii upodobania do dyskryminacji G. Beckera: celowa dyskryminacja płacowa związana z upodobaniem do dyskryminacji przez: pracodawców, pracowników z grupy dominującej oraz klientów;

- w teorii kapitału ludzkiego: mniejszy zasób *human capital* niektórych grup społecznych, zróżnicowanie indywidualnych poziomów: zdolności, umiejętności i kwalifikacji;
- w teorii sygnałów na rynku pracy: przekonanie pracodawców o niższej produktywności niektórych grup społecznych;
- w teorii kosztu informacji K. Arrowa: koszty informacji o przydatności ubiegających się o pracę oraz koszty fluktuacji;
- w hipotezie ograniczonej ruchliwości przestrzennej kobiet: ograniczenie ruchliwości przestrzennej kobiet z powodu ról pozaekonomicznych, pełnionych przez kobiety i autoselekcja;
- w modelu dyskryminacji A. Rosen: złe skojarzenie pracownika z miejscem pracy wskutek mniejszej ilości ofert pracy dla osób z grup dyskryminowanych oraz niższego poziomu minimalnej zapłaty wymaganej przez osoby z tych grup.

Krytyka tych teorii sprowadza się do zarzucania tym teoriom: nieuwzględniania społecznego kontekstu działań ekonomicznych i zmian w stosunkach społecznych; lekceważenia kulturowych uwarunkowań, takich przykładowo jak podporządkowana pozycja kobiety i nierówny podział prac domowych i opiekuńczych w rodzinie oraz odmienna socjalizacja dziewcząt; pomijania czynników instytucjonalnych i strukturalnych (działalności związków zawodowych, kolektywnych przetargów, interwencji państwa i nowoczesnej organizacji gospodarki); stosowania podejścia indywidualistycznego i niedostrzegania sił pozaekonomicznych, działających na rynku pracy; braku konkurencyjności na rynku pracy.

Literatura

- Arrow K.J. 1973 *The Theory of Discrimination*, [in:] *Discrimination in Labor Markets*, O. Achenfelter, A. Resch (eds.), Princeton – New Jersey.
- Becker G. 1957 *The Economics of Discrimination*, Chicago.
- Becker G. 1964 *Human Capital*, Chicago.
- Bergman B. R. 1971 *The Effect on White Incomes of Discrimination in Employment*, „Journal of Political Economy”, nr 79.
- Edgeworth F. Y. 1922 *Equal pay to men and women for equal work*, „Economic Journal”, nr 32.
- Ekonomia i płeć. Pozycja zawodowa kobiet w Unii Europejskiej* 2003, A.G. Dijkstra, J. Plantega (red.), Gdańsk.
- England P. 1984 *Wage Appreciation and Depreciation: A Test of Neoclassical Economic Explanations of Occupational Sex Segregation*, „Social Forces”, nr 3 (62).
- Gordon D.M. 1974 *Theories of Poverty and Underemployment. Orthodox, Radical and Dual Labor Market Perspectives*, D.C. Heath, Lexington Mas.
- Johnes G., Sapsford D. 1996 *Some recent advances in the economic analysis of discrimination*, „International Journal of Manpower”, nr 1 (17).

- Kallenberg A. L., Sorensen K. 1979 *The Sociology of Labor Markets*, „Annual Review of Sociology”, nr 5.
- Kreckel R. 1980 *Unequal Opportunity Structure and Labor Market Segmentation*, „Sociology”, nr 4 (14).
- Loveridge R., Mok A. L. 1979 *Theories of Labour Market Segmentation. A Critique*, Hague – Boston – London.
- Mikroekonomia* 2011, D. Kopycińska (red.), Szczecin.
- Polachek S. 1979 *Occupational Segregation among Women: Theory, Evidence and a Prognosis*, [in:] *Women in the Labor Market*, C. Lloyd (ed.), Columbia.
- Reszke I. 1991 *Nierówności płci w teoriach. Teoretyczne wyjaśnienia nierówności płci w sferze pracy zawodowej*, Warszawa.
- Siebert W.S., Sloane P.J. 1980 *Shortcomings and Problems in Analyses of Women and Low Pay*, [in:] *Women and Low Pay*, P. J. Sloane (ed.), London.
- Spence M. A. 1974 *Market Signaling*, Cambridge.
- Studnicki-Gizbert K.W. 2000 *Jak funkcjonuje rynek*, Toruń.
- Stevenson M. 1975 *Women Wages and Job Segregation*, [in:] *Labor Market Segmentation*, R.C. Edwards, M. Reich, D.M. Gorgon (eds.), D.C. Heath, Lexington Mas. .
- Zachorowska-Mazurkiewicz A. 2011 *Istota nierówności w procesie rozwoju – podejście instytucjonalne*, [w:] *Współczesne wymiary nierówności w procesie globalizacji*, E. Okoń – Horodyńska, A. Zachorowska – Mazurkiewicz (red.), Kraków.
- Zellner H. 1975 *The Determinants of Occupational Segregation*, [in:] *Sex, Discrimination and the Division of Labor*, C. Lloyd (ed.), Columbia.
- Zwiech P. 2011 *Rodzaje dyskryminacji kobiet na rynku pracy*, „Polityka Społeczna”, nr 4.

Sławomira HAJDUK, Agnieszka BARAN¹

PLANOWANIE PRZESTRZENNE GMIN A PROCES INWESTYCYJNY – ZAGADNIENIA PROBLEMATYCZNE

Streszczenie

W artykule zaprezentowano obecny stan w zakresie planowania przestrzennego, relacje między gminnym planowaniem przestrzennym a procesem inwestycyjnym, jak również opisano propozycje zmian w prawie. Obecnie gminy przygotowują dwa podstawowe dokumenty: studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy oraz miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego. W praktyce to głównie studium jest dokumentem określającym politykę przestrzenną gminy. Taki system planowania lokalnego ma negatywny wpływ na proces inwestycyjny.

Słowa kluczowe: plany zagospodarowania przestrzennego, proces inwestycyjny, decyzje lokalizacyjne, lokalne planowanie przestrzenne

MUNICIPAL PLANNING AND INVESTMENT PROCESS: PROBLEMATIC ISSUES

Summary

The purpose of this paper is to show the relationship between municipal planning and investment, as well as to attempt to identify the barriers to the processes. Municipalities prepare two spatial planning documents: a study of conditions and directions of spatial development and a land use development plan. In practice, it is the former document that determines spatial policy. This system has a negative influence on the investment process. The Polish planning law needs to be changed and new legislative proposals that would provide better instruments of spatial planning are highly desirable.

Key words: local land use plans, the investment process, local spatial planning, local decision

1. Wstęp

Od kilku lat system planowania przestrzennego w Polsce jest poddawany ocenie. Poszukuje się przyczyn złego stanu zagospodarowania terenów i narastającego chaosu przestrzennego. Obecny stan krytykują w zasadzie wszystkie podmioty będące uczestnikami zagospodarowania przestrzennego. Przedmiotem krytyki jest głównie regulacja prawna, jak również błędne rozumienie władztwa planistycznego. Niedoskonałość pra-

¹ Dr inż. Sławomira Hajduk, dr Agnieszka Baran – Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka, e-mail: s.hajduk@pb.edu.pl i a.baran@pb.edu.pl.

wa wpływa bezpośrednio na proces inwestycyjny, dlatego są potrzebne kompleksowe zmiany.

Celem artykułu jest zaprezentowanie obecnego stanu w zakresie planowania przestrzennego, wskazanie propozycji zmian w projekcie nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym oraz ich ocena. Autorki próbowały również określić bariery procesów budowlano-inwestycyjnych, wynikające z planowania przestrzennego. W pracy wykorzystano dane dotyczące pokrycia planistycznego, jak również presji inwestycyjnej Polski i poszczególnych województw w latach 2004-11.

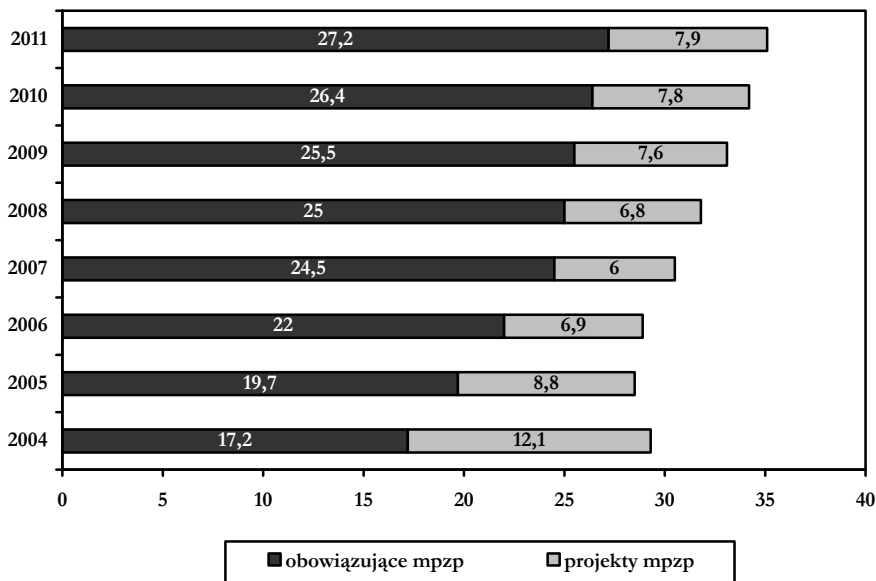
2. Obecny stan w zakresie planowania przestrzennego oraz jego wpływ na proces inwestycyjny

Zagadnienia planowania przestrzennego od dłuższego czasu są przedmiotem krytyki społecznej. *Ustawa z dnia 27 marca 2003 roku o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym* [*Ustawa z 2003 r.*] nie przyniosła znacznych, pozytywnych zmian w stanie zagospodarowania przestrzennego kraju. Ustawa ta zastąpiła *Ustawę z dnia 7 lipca 1994 roku o zagospodarowaniu przestrzennym*, która była jednym z wielu elementów reformy systemu ochrony własności. Wprowadziła ona początkowo pięcioletni okres na przystosowanie starych planów do nowych wymogów prawnych, później okres ten przedłużono jeszcze o cztery lata. Ustawa ta doprowadziła do wzmocnienia praw właścicieli oraz dostosowała system planowania przestrzennego do kompetencji organów samorządu terytorialnego.

Ustawa z 2003 roku wprowadziła nowe rozwiązania prawne, które miały na celu poprawę stanu zagospodarowania przestrzennego Polski. Zgodnie z jej postanowieniami, 31 grudnia 2003 roku utraciły moc obowiązującą miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego (plany miejscowe), sporządzone przed dniem 1 stycznia 1995 roku. Zapisy tej ustawy w zakresie obowiązywania planów miejscowych oraz procedury ich sporządzania doprowadziły obecnie do niekorzystnej sytuacji, a mianowicie, braku miejscowych planów na większości obszaru Polski (ponad 70% powierzchni Polski). Pokrycie naszego kraju planami miejscowymi w latach 2004-11 zwiększyło się niewiele z 17,2% do 27,2% (Rysunek 1.). Większość obowiązujących planów miejscowych (60,3% ogólnej ilości w 2010 r.) została sporządzona na podstawie przepisów *Ustawy z 1994 r.* Nie są one dostatecznie aktualne, wystarczająco szczegółowe oraz spójne ze studiami uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego (studiami gminnymi). Nie posiadają prognoz i załączników o charakterze finansowym i rzeczowym (prognoza skutków finansowych uchwalenia planu miejscowego oraz załącznik o sposobie realizacji inwestycji z zakresu infrastruktury technicznej, zapisanych w planie), tak istotnych z punktu widzenia inwestowania w gminie.

RYSUNEK 1.

Pokrycie obowiązującymi i projektowanymi miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego powierzchni Polski w latach 2004-11 (w %)



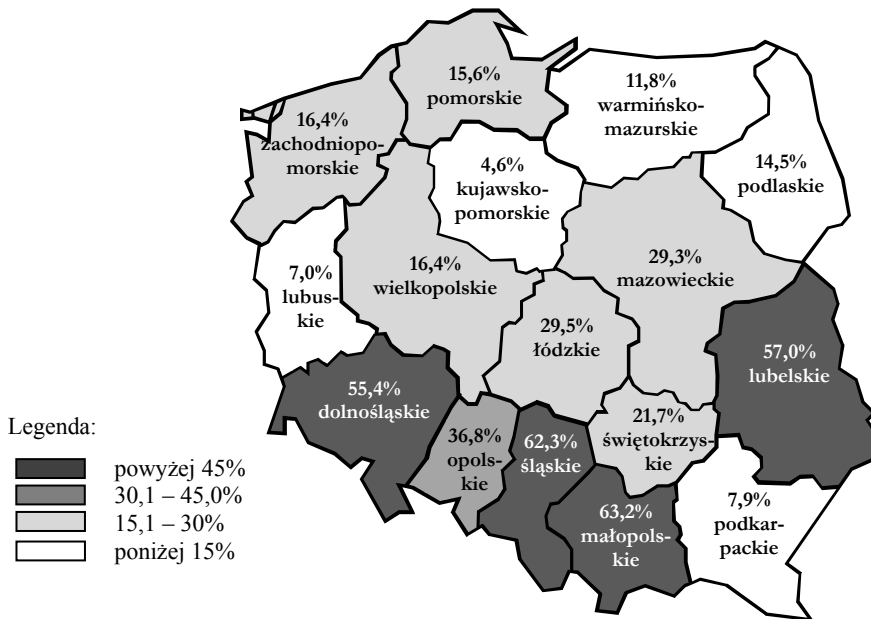
Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Regionalnych.

Występuje bardzo duże regionalne zróżnicowanie pokrycia planistycznego od 4,6% w województwie kujawsko-pomorskim do 63,2% w województwie małopolskim (Rysunek 2.). Brak planów miejscowych spowodował większą niepewność inwestycyjną, a określanie warunków lokalizacji na podstawie decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu (decyzja o wzizt) zmniejszyło społeczną kontrolę takiej procedury. Najgorsza sytuacja dla przedsiębiorców w zakresie lokalizacji inwestycji ma miejsce w województwach: kujawsko-pomorskim, lubuskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim.

Inwestorzy oczekują, że w gminach zasadniczo zwiększy się pokrycie planami miejscowymi, zwłaszcza obszarów przeznaczonych pod zabudowę, będących przedmiotem ich zainteresowania. Istnienie planu miejscowego, jako podstawy do wnioskowania o decyzję o pozwoleniu na budowę (decyzja o pnb), skraca bowiem czas ubiegania się o taką decyzję (w porównaniu z sytuacją braku planu i konieczności uprzedniego ubiegania się o ustalenie warunków zabudowy w formie decyzji) od kilku do nawet kilkunastu miesięcy (w zależności od tego, jak sprawnie będzie przebiegać procedura administracyjna ustalenia i uprawomocnienia się takiej decyzji, patrz: tabela 1.). Jednak planów miejscowych jest nadal mniej niż się oczekuje, a procedury ich sporządzania i uchwalania zbyt często przedłużają się ponad wszelką miarę (czasami nawet, jak to ma miejsce w licznych przypadkach w dużych miastach, do kilkunastu lat).

RYSUNEK 2.

Pokrycie planistyczne województw w 2010 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Regionalnych.

Proces inwestycyjny to ogół czynności realizowanych przez inwestora, na który składa się wiele procedur, w tym z zakresu ochrony środowiska czy prawa budowlanego. Spełnienie wymogów prawa ochrony środowiska i uzyskanie wymaganych decyzji powoduje wydłużenie tego procesu, szczególnie w sytuacji, gdy mamy do czynienia z przedsięwzięciami zawsze oddziałującymi na środowisko. Rodzaj przedsięwzięcia i planowane zamierzenia inwestora mogą mieć wpływ na czas trwania procesu inwestycyjnego. Etapy procesu inwestycyjnego to m.in.: wybór lokalizacji przedsięwzięcia, sprawdzenie czy na danym terenie obowiązuje miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, natomiast po uzyskaniu dokumentów potwierdzających zbieżność inwestycji z warunkami zabudowy i udokumentowaniu prawa do dysponowania nieruchomością na cele budowlane, należy uzyskać pozwolenie na budowę.

TABELA 1.

Terminowość wydawania decyzji o warunkach zabudowy

Czas wydania decyzji	Liczba wydanych decyzji
do 1 miesiąca	794
1 – 2 miesiące	1010
2 – 6 miesięcy	896
6 – 12 miesięcy	68
ponad 12 miesięcy	11

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Informacja o wynikach kontroli prawidłowości wydawania decyzji o warunkach zabudowy oraz decyzji o pozwoleniu na budowę 2009].

Obowiązki na danym terenie planu miejscowego nie zawsze sprzyja procesowi sprawnego przygotowania inwestycji, w szczególności przygotowania dokumentacji projektowej, i uzyskaniu decyzji o pnb. W tej dziedzinie bariery są zróżnicowane, w zależności od tego, czy obowiązujący plan miejscowy został sporządzony jeszcze na podstawie przepisów *Ustawy z 1994 r.* czy też już na podstawie przepisów *Ustawy z 2003 r.* Takie zróżnicowanie w zasadzie nie powinno mieć miejsca, gdyż gminy są zobowiązane do aktualizacji studiów gminnych oraz planów miejscowych. Bariera, którą tworzą takie nieaktualne plany miejscowe dla projektowania inwestycji, związana jest z dominującą w tych planach niejednoznacznością i ogólnikowością ich ustaleń. Tymczasem, plany te na mocy ówczesnie obowiązujących przepisów *Ustawy z 1994 r.* były przystosowane do dwuetapowego postępowania w sprawie decyzji o pnb, poprzez uzyskanie (dawnego typu) decyzji o wzizt, wydawanej na wniosek zainteresowanego przez organ sporządzający plan miejscowy na podstawie jego ustaleń. W praktyce, takie wystąpienie było uzyskaniem, stosunkowo niewielkim kosztem i w dość krótkim czasie, odpowiedzi na pytanie o zgodność planowanej inwestycji z ustaleniami w odniesieniu do planu miejscowego, a taka decyzja o wzizt była swoistą gwarancją bezpiecznego projektowania i uzyskania pozwolenia na budowę. Pod hasłem „skracania procedur”, przepisami *Ustawy z 2003 r.* zlikwidowano możliwość (nawet fakultatywnego, w zależności od potrzeb wynikających np. z ogólnikowości planu miejscowego) uzyskiwania, wspomnianej, decyzji o wzizt, natomiast wprowadzono wymagania zwiększające szczegółowość ustaleń planów miejscowych (i zapisów studiów gminnych) oraz obowiązek ich aktualizacji w tym zakresie. Utrzymano jednak status planów miejscowych przez dokumenty planistyczne nie spełniające wymagań takich planów w rozumieniu przepisów ustawy o pizp, tworząc barierę i ryzyko, zwłaszcza dla projektowania budowlanego (w jednoetapowym postępowaniu o pozwolenie na budowę), wobec powszechnego ignorowania przez gminy konieczności aktualizacji planów miejscowych i studiów gminnych. Jedną z przyczyn takich zaniechań przez organy gminy jest pracochłonna procedura planistyczna w przypadku takich aktualizacji. Należy w tej sytuacji zadać pytanie o przyczyny bierności organów nadzoru (województw) w stosunku do takiej, dość powszechnej, praktyki gmin. Plany miejscowe, uchwalone na podstawie *Ustawy z 1994 r.*, nie posiadają prognozy skutków finansowych uchwalenia planu miejscowego oraz załącznika o sposobie realizacji, zapisanych w planie, inwestycji z zakresu infrastruktury technicznej, które należą do zadań własnych

gminy, oraz zasadach ich finansowania, zgodnie z przepisami o finansach publicznych. Oznacza to, że inwestorzy są pozbawieni wiążących (ponieważ uchwalonych przez radę gminy) decyzji i istotnych informacji ze sfer społeczno-gospodarczych.

Ustalenia planów miejscowych, uchwalonych na podstawie *Ustawy z 2003 r.*, są nadmiernie szczegółowe i w ten sposób drastycznie ograniczają elastyczność projektowania i przygotowywania procesów inwestycyjnych w budownictwie. Ustawodawca uznał bowiem, że wobec likwidacji dwuetapowego postępowania o wydanie decyzji o pnb należy wprowadzić obowiązek wysokiej szczegółowości i jednoznaczności ustaleń planu, tak aby planistyczna podstawa prawna do projektowania, mająca przecież rangę prawa miejscowego, nie tworzyła obszaru niepewności dla projektanta oraz ryzyka dla inwestora (finansującego projektowanie i transakcje nieruchomościowe). Niestety, wprowadzone, tak drobiazgowo, wymagania zaowocowały nadmierną szczegółowością nowych planów miejscowych, praktycznie ingerującą w zakres dokumentacji projektowej. W procedurach planistycznych (tj. w składaniu wniosków i uwag do projektów planów) niezbyt często może uczestniczyć projektant zabudowy, zwłaszcza współpracujący z inwestorem, zaś projektant planu – urbanista nie może w jego zastępstwie optymalnie zaprojektować w planie wszystkich rozwiązań dotyczących przyszłej zabudowy, do tego w takim stopniu szczegółowości, jakiego wymagają aktualne przepisy. Przepisy, dotyczące wcześniej sporządzanych planów, zastąpiono rygiem nadmiernej szczegółowości, wykluczającym nawet minimum elastyczności projektowania inwestorskiego, do tego przy procedurze jednoetapowej ubiegania się o pozwolenie na budowę i bez możliwości formalnej interpretacji ustaleń planu przez organ gminy, który plan sporządził.

W obecnym stanie prawnym jest możliwość wniesienia uwag lub wniosków do projektów studium czy planu miejscowego, jednak to niewiele w porównaniu z rozwiązaniami w zakresie uspołeczniania procedur planistycznych w innych krajach, tym bardziej że z przepisów *Ustawy z 2003 r.* nie wynika obowiązek uwzględniania ich przez organ gminy. Praktyka konsultacyjna, obserwowana w innych krajach, dowodzi, że udział społeczeństwa w procedurach decyzyjnych może ograniczyć ewentualne konflikty społeczne w dużym stopniu i ułatwić proces lokalizacyjny i inwestycyjny. Gmina, jako główny podmiot zarządzający gospodarką przestrzenną, musi identyfikować interesy różnych grup społecznych, aby skutecznie realizować politykę przestrzenną gminy. Udział społeczeństwa usprawnia kontrolę praworządności i zasadności podejmowanych rozwiązań, dzięki możliwości wysuwania uwag dotyczących opracowywanych dokumentów planistycznych. Na szczeblu gminnym w Niemczech społeczeństwo w znacznym stopniu jest zaangażowane w proces planowania przestrzennego. Partycypacja społeczna obejmuje takie instrumenty, jak np.: tzw. „porozumienie urbanistyczne” oraz plany inwestycji i zagospodarowania terenu, które mają za zadanie ułatwić współpracę z inwestorami prywatnymi. Na ich podstawie sektor prywatny może przejąć określone zadania związane z kształtowaniem i zagospodarowaniem terenu lub w określonym czasie przejąć pełną odpowiedzialność za rozwój określonego terenu. W przypadku, kiedy na danym terenie nie obowiązuje plan miejscowy, wówczas projekty i inwestycje mogą uzyskać pozwolenie na budowę na podstawie dobrego sąsiedztwa (pod warunkiem że wkomponują się w istniejące otoczenie). Dotyczy to jedynie terenów w strefach zabudowanych. Niezabudowane obszary zewnętrzne miast i wsi podlegają bezwzględnej

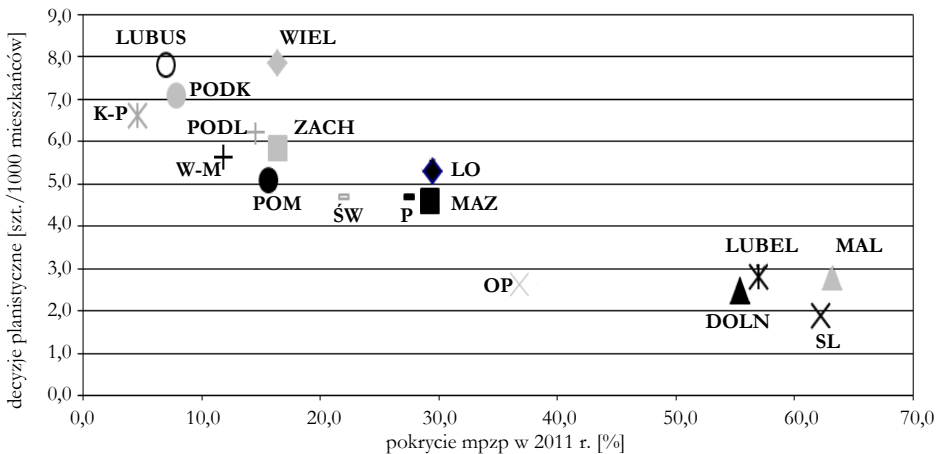
ochronie, a odpowiednie przepisy prawa definiują zamkniętą listę dopuszczalnych inwestycji na tych terenach [Zachariasz, Felicki 2008 s.29].

Obecnej *Ustawie z 2003 r.* zarzuca się, że nie precyzuje celów zagospodarowania przestrzennego, co obserwuje się w aktach prawnych tego typu w innych krajach europejskich. W niemieckim systemie prawnym takim celem jest np. społecznie sprawiedliwa gospodarka gruntami czy zasada troskliwego wyważania interesów prywatnych i publicznych. Zasady te są ugruntowane w aktach prawnych rangi ustawy, a nawet *Konstytucji*. W Wielkiej Brytanii, wobec braku wiążących opracowań planistycznych na szczeblu centralnym, zasady i cele planowania przestrzennego również odgrywają ważną rolę. Cele te są wprowadzane do systemu planowania za pomocą rządowych wytycznych, uzupełnianych przez tzw. zbiory dobrych praktyk. Instrumenty te z jednej strony wspierają politykę uatrakcyjnienia miejskiego środowiska zamieszkania, ale także zabezpieczają przed nieprzemysłanym przeznaczaniem terenów pod inwestycje [Billert 2006 s. 2]. Obowiązująca ustawa, co prawda, powołuje się na zasadę zrównoważonego rozwoju, lecz, jak wskazuje praktyka, gospodarowanie gruntami w wielu gminach odbiega od koordynacji polityki przestrzennej z polityką ochrony środowiska. Coraz częściej gminy decydują o przeznaczeniu terenów zielonych pod zabudowę, pogłębiając tym chaos przestrzenny. Szczególnie ważne znaczenie ma uwzględnienie w dokumentach planistycznych zagadnień związanych z ochroną oraz funkcjonowaniem obszarów *Natura 2000*. Przepisy prawa ochrony środowiska są postrzegane przez inwestorów jako bariera dla procesu inwestycyjnego, a realizacja przedsięwzięć na obszarach *Natura 2000* wiąże się z pewnymi ograniczeniami, jak również może skutkować dłuższym czasem ich realizacji, ze względu na ochronę siedlisk zwierząt czy ptaków.

Procedura wydawania decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu także była poddana krytyce, jest to procedura uznaniowa. Decyzja o warunkach zabudowy nie musi być zgodna ze studium, co w sytuacji braku miejscowego planu na danym terenie powoduje, że jest ona najważniejszym dokumentem planistycznym. To wszystko pogłębia chaos w zagospodarowaniu terenu. Miejscowe plany, jeśli są sporządzane dla pewnych obszarów, to bywa, iż nie są ze sobą skoordynowane, trudno, więc mówić o ładzie przestrzennym w takiej sytuacji. Analizując pokrycie planistyczne w odniesieniu do presji inwestycyjnej, zauważalna jest najgorsza sytuacja w tym względzie w województwach: kujawsko-pomorskim, lubuskim i podkarpackim. Najlepsze warunki inwestycyjne posiadają województwa: dolnośląskie, małopolskie, lubelskie i śląskie (Rysunek 3.). W tych regionach tylko w szczególnych przypadkach są wydawane decyzje lokalizacyjne (poniżej 3/1000 mieszkańców).

RYSUNEK 3.

Pokrycie planistyczne a presja inwestycyjna w 2011 roku



DOLN – dolnośląskie; K-P – kujawsko-pomorskie; LUBEL – lubelskie; LUBUS – lubuskie; LO – łódzkie; MAL – małopolskie; MAZ – mazowieckie; OP – opolskie; PODK – podkarpackie; PODL – podlaskie; POM – pomorskie; SL – śląskie; ŚW – świętokrzyskie; W-M – warmińsko-mazurskie; WIEL – wielkopolskie; ZACH – zachodniopomorskie

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Regionalnych.

Ład przestrzenny jest realizowany dziś wyłącznie w ramach wyizolowanych planów miejscowych, które często są sporządzane zgodnie z wymaganiami konkretnego inwestora i dla małych obszarów, co powoduje, że nie uwzględnia się tam założeń innych dokumentów planistycznych. Niepewność przyszłej działalności inwestycyjnej na sąsiednich działkach potęguje chaos planistyczny na danym terenie. Taka sytuacja jest również źródłem konfliktów społecznych.

Studium uwarunkowań i kierunków rozwoju gminy nie umożliwia zabezpieczenia uporządkowanego rozwoju przestrzennego. Sama nazwa „*Studium*” wskazuje na niską zdolność regulacyjną i mało wiążący charakter tego dokumentu [Billert 2006 s. 1]. Poza tym, studium zwykle ma bardzo ogólny charakter, niejednokrotnie zawiera dokładnie te same zagadnienia, jak różnego rodzaju strategie opracowywane dla danego terenu, dlatego też zwykle nie stanowi ono podstawy dla sporządzanych, miejscowych planów. Planowanie zagospodarowania terenu pod przyszłe inwestycje musi być precyzyjne, a takie postępowanie jest widoczne w działalności planistycznej krajów europejskich. Gminy wyznaczają w planach tereny przeznaczone do inwestowania w najbliższym czasie, podejmują działania w celu przystosowania tych terenów pod zabudowę, np. uzbrojenie czy doprowadzenie dróg, ustalają dopuszczalne sposoby użytkowania oraz określają zasady merytoryczne ich zagospodarowania [Jędraszko 2005 s. 39]. W Polsce często zdarza się, że zagraniczny inwestor rezygnuje z inwestycji m.in. z powodu braku terenów przygotowanych pod zabudowę.

Mimo że prawo nie jest jedynym i najważniejszym kryterium skutecznego procesu inwestycyjnego, to, niewątpliwie, ma istotne znaczenie. Niejednokrotnie zawile przepisy, przewlekłe postępowania decyzyjne zniechęcają inwestorów, w tym przede wszystkim inwestorów zagranicznych. Ponieważ podmiotem odpowiedzialnym za zagospodarowanie terenów jest gmina, to od niej oczekuje się większej aktywności inwestycyjnej. W celu skutecznej absorpcji środków z funduszy UE na inwestycje, niezwykle ważne jest skoordynowanie na poziomie gminy planowania przestrzennego z planowaniem rozwoju gminy, uwzględnianie w tym zakresie zasad ochrony dziedzictwa kulturowego, zasad ochrony środowiska, ale również rozwoju gospodarczego gminy. Aktywna działalność inwestycyjna gmin wpłynie na rozwój gospodarczy gminy, zapewni nowe miejsca pracy dla społeczności lokalnej.

Samorządy gminne nie prowadzą monitoringu zmian zagospodarowania przestrzennego odnoszącego się do rzeczywistych potrzeb inwestorów i mieszkańców. Bardzo często obowiązują studia uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego, uchwalone pod koniec lat dziewięćdziesiątych, które nie były nigdy aktualizowane. Samorząd gminy rzadko przeprowadza ocenę aktualności studium gminnego i planów miejscowych, pomimo obowiązku narzuconego *Ustawą z 2003 r.*

3. Proponowane zmiany w zakresie planowania przestrzennego

Analiza obecnego stanu prawnego w zakresie planowania przestrzennego wskazuje, że zmiany są niezbędne i należy uwzględnić interesy różnych grup uczestniczących w gospodarce przestrzennej, nie zapominając o obywatelu, użytkowniku przestrzeni, a także trzeba umiejętnie pogodzić interes jednostki i interes publiczny. Wzorem innych państw, dać większą możliwość udziału lokalnej społeczności w ustalaniu głównych założeń polityki przestrzennej gminy.

Od lat pojawiają się propozycje nowych rozwiązań prawnych w sferze planowania przestrzennego. W 2010 roku ówczesne Ministerstwo Infrastruktury opracowało projekt nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej kontynuowało prace nad projektem, jednocześnie pracując nad *Kodeksem budowlanym*. Proponowane zmiany w zakresie planowania przestrzennego mają na celu dostosowanie lokalnego planowania przestrzennego do potrzeb i wymogów rozwijającej się gospodarki, powiększających się terytorialnie miast i struktur instytucjonalnych państwa. Nowelizacja ustawy wzmocni osobistą odpowiedzialność uczestników procesu inwestycyjnego i pracowników administracji publicznej za ocenę merytoryczną przedkładanych dokumentów. Te rozwiązania mają również skrócić i ułatwić proces inwestycyjny. Proponuje się zwiększony nadzór wojewody nad działalnością samorządu w sferze zagospodarowania przestrzennego. Uwzględnia się w większym wymiarze udział społeczeństwa w sporządzaniu niektórych planów i programów rozwoju przestrzennego w zakresie oddziaływania ich realizacji na środowisko. Mieszkańcy gmin otrzymają prawo składania uwag i wniosków do podjętych przez samorząd decyzji. Na każdym etapie tworzenia planów rozwoju przestrzennego, przygotowywania i realizowania inwestycji gminy będą zobowiązane należycie infor-

mować o nich mieszkańców. Zmiany mają na celu także wzmocnienie pozycji miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, a mają temu służyć miejscowe przepisy urbanistyczne [Polak 2011 s. 5]. Nowelizacja wprowadzi krajowe i lokalne przepisy urbanistyczne. Przepisy lokalne dotyczą terenów bez planów miejscowych, ale muszą być zgodne ze studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego. Gmina w lokalnych przepisach określi standardy i rodzaj zabudowy, na podstawie których inwestor może rozpocząć realizację przedsięwzięcia. Będzie to korzystne w sytuacji, gdy na danym terenie jest niewiele działek niezabudowanych, natomiast dla takich terenów gmina raczej nie będzie chciała sporządzać miejscowego planu, a przepisy urbanistyczne zapewnią na tym obszarze możliwość szybkiej zabudowy. Proponuje się likwidację instytucji decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu oraz decyzji o lokalizacji inwestycji celu publicznego. Planowanie lokalne opiera się obecnie na miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego albo, w sytuacji braku planu miejscowego, na decyzji w sprawie urbanistycznego planu realizacyjnego. Nowelizacja ustawy wprowadza więc nowe pojęcie „obszar urbanizacji”. To obszar, na którym przewiduje się lokalizację zabudowy albo uzupełnienie zabudowy, wyznaczony w studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy, którego granice są wyznaczone przy uwzględnieniu struktury granic nieruchomości, w ramach studium, zapewniający możliwość zaspokojenia zbiorowych potrzeb lokalnej społeczności, stanowiący podstawę do wyznaczania granic aglomeracji. Z procedury uzyskiwania tej decyzji są wyłączone inwestycje celu publicznego, zabudowa zagrodowa oraz obiekty sportowe i turystyczne, np.: wyciągi narciarskie, schroniska turystyczne itp. Ze względu na specjalny charakter tych inwestycji, ich lokalizację dopuszcza się poza obszarem urbanizacji [*Projekt nowelizacji ustawy...* 2011 s. 12-14].

Doświadczenia innych państw Unii Europejskiej wskazują konieczność integracji planowania przestrzennego z procedurami planowania rozwoju, dlatego też twórcy *Konceptji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030* określają politykę przestrzenną państwa jako integralny element polityki rozwoju. Zakładają współzależność celów polityki przestrzennej z celami polityki regionalnej, związanie planowania strategicznego z programowaniem działań w ramach programów rozwoju i programów operacyjnych, współfinansowanych ze środków UE. Kładą nacisk na wzmocnienie efektywności systemu planowania przestrzennego i działań rozwojowych (w tym inwestycyjnych) ukierunkowanych terytorialnie [*Konceptja...* 2012 s. 3]. W tym także zakresie zwraca się uwagę na powiązanie polityki przestrzennej z ochroną środowiska, stąd propozycje powiązania planowania przestrzennego z wymogami związanymi z oceną wpływu przedsięwzięcia na środowisko. W ramach proponowanych zmian ustawodawca wprowadził możliwość składania uwag i wniosków dotyczących projektów aktów planistycznych oraz zakresu i szczegółowości informacji wymaganych w prognozach oddziaływania na środowisko tych dokumentów, a także składania uwag i wniosków obejmujących treści tych prognoz. Przepis ten wdraża do systemu planowania przestrzennego wymogi ustawy o: udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko. To rozwiązanie zapewnia funkcjonowanie mechanizmu kontroli społecznej nad polityką rozwoju przestrzennego. Ustawodawca przewiduje okres sześciu tygodni na wnoszenie uwag i wniosków do

projektu studium i prognozy jego oddziaływania na środowisko. Proponuje się wprowadzenie instytucji mediacji w planowaniu przestrzennym w sytuacji nie uwzględnienia uwag czy wniosków. Jeżeli do projektu studium, planu miejscowego, przepisów urbanistycznych lub urbanistycznego planu realizacyjnego zostanie złożona przynajmniej jedna uwaga lub wniosek, które nie zostały uwzględnione, wójt, burmistrz albo prezydent miasta na podstawie złożonych przez zainteresowanych deklaracji o uczestniczeniu w postępowaniu mediacyjnym, w przypadku nieuwzględnienia ich uwag i wniosków, powinien wszcząć postępowanie mediacyjne. Strony powinny wskazać osobę mediatora. To rozwiązanie jest dosyć istotne ze względu na fakt, iż procedury planistyczne często generują konflikty między gminą i lokalną społecznością. Spory tego typu wpływały na realizację inwestycji, opóźniając ją, a czasami powodując jej wstrzymanie nawet na okres kilku lat. Zadaniem nowej instytucji będzie równoważenie w polityce przestrzennej gminy interesu jednostkowego i publicznego. Wyrazem dbałości o realizację ochrony środowiska jest wzmocnienie pozycji opracowania ekofizjograficznego jako podstawy przyrodniczych uwarunkowań dla formułowania kierunków rozwoju przestrzennego gminy w studium, w tym dla wyznaczania obszarów przestrzeni chronionej. Ponieważ koszty reformy w dużym stopniu obciążą budżety gmin, proponuje się m.in. możliwość zrekompensowania kosztów przygotowania takich opracowań ze środków Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska. Zarówno procedurę strategicznej oceny oddziaływania rozwoju przestrzennego gminy na środowisko, jak i konsultacje społeczne proponuje się włączyć w procedurę opracowywania studium zagospodarowania przestrzennego gminy. Dzięki temu rozwiązaniu, będzie można określić zakres i lokalizację przedsięwzięć mogących znacząco oddziaływać na środowisko, zaś w wielu przypadkach uniknąć potrzeby przeprowadzania dodatkowego postępowania w sprawie oceny oddziaływania na środowisko na etapie późniejszym [*Projekt nowelizacji ustawy...* 2011 s. 9-12].

W styczniu 2013 roku Sejm uchwalił trzy nowelizacje *Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym*. W odniesieniu do planowania lokalnego zmiany dotyczą m.in. występowania o opinie prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej w stosunku do projektu studium uwarunkowań i miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego pod względem zgodności z art. 46 ust. 1 *Ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych* [*Ustawa z 2010 r.*]. Jest to rozwiązanie zgodne z powszechnie wyrażanym postulatem, aby ograniczać do niezbędnego minimum wymogi w zakresie opiniowania i uzgadniania projektów studium lub planów miejscowych. W zakresie treści wniosku o wydanie decyzji wprowadzono obowiązek określenia powierzchni terenu podlegającej przekształceniu oraz wymogi dotyczące treści wniosku o przypadku, gdy inwestycja obejmuje lokalizację składowiska odpadów. Jednakże nowelizacje ze stycznia 2013 roku wprowadzają drobne zmiany, wyżej opisany projekt nowelizacji z 2010 roku nadal nie obowiązuje. Przyczyna tego stanu wynika zapewne z faktu, iż cały czas trwają prace nad nowelizacją prawa budowlanego. Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej przygotowuje Kodeks Budowlany, który mają tworzyć: prawo budowlane i ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Ministerstwo zapowiada zakończenie prac na koniec 2014 roku, tak więc na rewolucyjne zmiany w planowaniu przestrzennym trzeba jeszcze poczekać.

Należy stwierdzić, że proponowane zmiany w zakresie planowania przestrzennego są znaczące. Ustawodawca zwrócił uwagę również na rozwiązania mające na celu skrócenie procedur administracyjnych, w dużym stopniu ułatwiających realizację gminnych inwestycji. Polska, podobnie jak inne kraje, dzięki zmianom w prawie, wzmacnia kontrolę publiczną nad sferą planowania przestrzennego, warto tylko zastanowić się, czy polskie społeczeństwo jest dojrzałe obywatelsko i skorzysta z danych instrumentów i procedur udziału w procesach decyzyjnych. Dłuższy czas, przewidziany na konsultacje społeczne, może być upatrywany jako element potencjalnie wydłużający proces inwestycyjny, w rezultacie może jednak zminimalizować ewentualne konflikty społeczne w trakcie realizacji przedsięwzięcia. Już na etapie projektu nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym pojawiają się zarówno oceny negatywne, jak i pozytywne proponowanych zmian. Jak już wspomniano, efektywne planowanie przestrzenne to wypracowanie kompromisu między wieloma uczestnikami zagospodarowania przestrzennego terenu, a to z pewnością nie jest proste zadanie.

4. Podsumowanie

Planowanie przestrzenne, realizowane przez samorzady gmin, utrudnia proces inwestycyjny. Polskie gminy tracą w ten sposób: strategicznych inwestorów, miejsca pracy dla lokalnych mieszkańców, środki unijne na dofinansowanie inwestycji publicznych, wpływy z podatków od nieruchomości gruntowych i budynków. Tymczasem brak miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego obniża konkurencyjność i atrakcyjność inwestycyjną gmin. W ten sposób planowanie przestrzenne nie jest zintegrowane z planowaniem inwestycyjnym, a objawia się to brakiem bilansowania potrzeb i oferty uzbrojonych terenów z potrzebami rynku.

Racjonalnie prowadzone planowanie przestrzenne powinno umożliwiać skoordynowanie zamierzeń inwestycyjnych z rozwojem gminy, miasta oraz radykalnym zmniejszeniem wydatków publicznych na przygotowanie terenu pod inwestycje. Natomiast planowanie przestrzenne oparte na planach miejscowych ogranicza ryzyko inwestycyjne i patologie rynku nieruchomości oraz zmniejsza ryzyko korupcji, podczas gdy inwestowanie oparte na decyzjach administracyjnych jest: korupcjogenne, nieprzejrzyste i przewlekłe.

Literatura

- Billert A. 2006 *Planowanie przestrzenne a polityka – „trzecią drogą” do „trzeciego świata”?*, [w:] *Urbanistyka w działaniu. Teoria i praktyka*, Materiały II Kongresu Urbanistyki Polskiej pod red. T. Ossowicza i T. Zipsera (Biblioteka urbanisty – 9), „Urbanista”, Warszawa.
- Gorzym-Wilkowski W. 2006 *Gospodarka przestrzenna samorządu terytorialnego. Zarys*, Lublin.

- Informacja o wynikach kontroli prawidłowości wydawania decyzji o warunkach zabudowy oraz decyzji o pozwoleniu na budowę 2009*, Najwyższa Izba Kontroli Departament Środowiska, Rolnictwa i Zagospodarowania Przestrzennego, KSR-411402/08, Nr ewid. 13/2009/I08003/KSR, Warszawa.
- Jedraszko A. 2005 *Zagospodarowanie przestrzenne w Polsce, drogi i bezdroża regulacji ustawowych*, Warszawa .
- Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_przestrzenna/KPZK/Aktualnosci/Documents/StrzeszczenieKPZK2030_27072011.pdf, data wejścia: 29.10.2012].
- Kwaśniak P. 2008 *Plan miejski w systemie zagospodarowania przestrzennego*, Warszawa .
- Malysa-Sulińska K. 2008 *Normy kształtujące ład przestrzenny*, Warszawa.
- Piórecki K. J. 2010 *Prawne instrumenty zarządzania przestrzenią a zjawisko urban sprawl. Wybrane przykłady z ustawodawstwa Niemiec, Anglii oraz Stanów Zjednoczonych*, „Samorząd Terytorialny”, nr 6.
- Planowanie i zagospodarowanie przestrzenne. Komentarz*, Z. Niewiadomski (red.) 2006, Warszawa.
- Podstawy planowania przestrzennego i projektowania urbanistycznego* 2009, R. Cymerman (red.), Olsztyn.
- Polak K. 2011 *Nowe zasady planowania urbanistycznego ułatwią gminom realizowanie inwestycji*, „Gazeta Prawna”, nr 36.
- Projekt nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym z dnia 13 września 2010 r. przyjęty na posiedzeniu KRM w dn. 13 września 2010 r., uzupełniony zmianami Komisji Prawniczej z dnia 2011-02-08*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://bip.transport.gov.pl/pl/bip/projekty_aktow_prawnych/projekty_ustaw/ustawy_budownictwo_i_gospodarka_przestrzenna/proj_ust_prawo_bud_zagosp_przestrz/px_2011_02_08_uzasadnienie_po_komisji_prawniczej.pdf, data wejścia: 27.10.2012].
- Ustawa z dnia 27 marca 2003 roku o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym* (Dz. U., Nr 80, poz.717 zm.: Dz. U. z 2004 r., Nr 6, poz. 41, Nr 141, poz. 1492).
- Ustawa z dnia 7 maja 2010 roku o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych* (Dz. U., Nr 106, poz. 675).
- Zachariasz I., Felicki A. 2008 *Planowanie przestrzenne a udział podmiotów prywatnych w budowie infrastruktury publicznej. Rozwiązania polskie a wybranych krajów UE i USA*, „Samorząd Terytorialny”, nr 10.

Michał MOSZYŃSKI¹

NEOLIBERALIZM, ORDOLIBERALIZM, AUSTRIACKA SZKOŁA EKONOMII A ŁAD GOSPODARCZY KAPITALIZMU

KONFERENCJA NAUKOWA

WYŻSZEJ SZKOŁY FINANSÓW I ZARZĄDZANIA W BIAŁYMSTOKU,
WYDZIAŁU EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersYTETU W BIAŁYMSTOKU
BIAŁYSTOK, 12-13 MARCA 2013 R.

W dniach 12 i 13 marca 2013 r. w gościnnych murach białostockich uczelni – Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania oraz Wydziału Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku – odbyła się konferencja naukowa poświęcona myśli liberalnej i ładowi gospodarczemu.² Spotkanie zainicjowali profesorowie Piotr Pysz i Robert Ciborowski, wzięli w nim udział przedstawiciele licznych ośrodków akademickich: krajowych i zagranicznych.

U podstaw organizacji konferencji legło słusze – jak się okazało – założenie, że odpowiednia formuła i kameralny charakter umożliwią dobre forum gorących dyskusji i wymiany poglądów. Prelegenci z odpowiednim wyprzedzeniem przygotowali swoje wystąpienia i udostępniły je innym uczestnikom, dzięki czemu w trakcie prelekcji była możliwa koncentracja na najważniejszych tezach. Dodatkowo uczestnicy przygotowywali wzajemnie komentarze do swoich artykułów, co zachęcało do pogłębionej lektury i wnikliwych uwag.

Konferencję podzielono na kilka bloków tematycznych, obejmujących teorię ładu gospodarczego, następnie zagadnienia ładu w procesie transformacji systemowej i wreszcie – problemy polityki gospodarczej w ramach ładu gospodarki kapitalistycznej.

Otwierające obrady wystąpienie profesor **Elżbieta Mączyńska**, Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, profesor SGH, poświęciła „Ordoliberalizmowi i wyzwaniom współczesności”. Tok wywodów opierał się na tezie, iż (...) *dysfunkcje w gospodarce globalnej i niepowodzenia w przeciwdziałaniu im mają pierwotne podłoże przede wszystkim w niedostosowaniu praktyki i polityki gospodarczej oraz polityki ustroju społeczno-gospodarczej do wyzwań wynikających z dokonującego się obecnie w skali globalnej przełomu cywilizacyjnego, wyrażającego się w wypieraniu cywilizacji przemysłowej przez nową gospodarkę i nowy, wciąż jeszcze nie dodefiniowany jej nowy model*. Wnikliwe rozważania o dysfunkcjach współczesnej gospodarki, przy równoległym wskazaniu na ahistoryczność podejścia neoliberalnego, pozwoliły wyprowadzić wniosek o konieczności poszukiwań nowych niekonwencjonalnych wzorców i teoretycznych podstaw dokonywania wyborów ekonomicznych. W dalszej kolejności prelegentka zestawiała liberalizm klasyczny z neoliberalizmem i ordoliberalizmem, co zakreśliło pole badawcze dwudniowym obradom. Profesor Mączyńska zaakcentowała negatywne zjawiska łamania obietnic w życiu społeczno-gospodarczym, erozji zaufania, którym sprzyjają dysfunkcje prawa i – w opozycji do neoliberalizmu – skierowała uwagę na zalety ordoliberalizmu jako teoretycznej podstawy kształtowania nowych wzorców instytucjonalno-ustrojowych.

¹ Dr Michał Moszyński – Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, e-mail: moszyn@umk.pl.

² Konferencja odbyła się w ramach projektu badawczego nr N N 112258439 „Koncepcje stanowionego i spontanicznego ładu gospodarczego w procesie transformacji systemowej gospodarki Polski i byłej NRD”, finansowanego ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego”.

Komentując wystąpienie profesor Mączyńskiej, doktor **Justyna Schulz** z Uniwersytetu w Bremie podkreśliła kluczowe znaczenie zaufania do funkcjonowania systemu ekonomicznego bazującego na umowach monetarnych, zawieranych pomiędzy obcymi osobami, oddalonymi w przestrzeni, z terminami zapadalności odległymi w czasie. Brak zaufania wiąże się z redukcją transakcji ekonomicznych. Autorka zwróciła uwagę na fakt, że zilustrowana przez profesor Mączyńską, na przykładzie afery Amber Gold, forma łamania obietnic stanowi zaprzeczenie jednego z podstawowych postulatów ordoliberalizmu, jakim jest zależność pomiędzy podejmowanym ryzykiem a ponoszoną odpowiedzialnością majątkową. Na zakończenie komentarza autorka zaproponowała, aby tzw. „dylemat Böckenförda”, zakładający, że dla funkcjonowania demokratycznego państwa są nieodzowne wartości etyczno-moralne, których generowanie państwo nie jest w stanie zagwarantować, również rozszerzyć na system ekonomiczny.

Rozważania na płaszczyźnie *stricte* teoretycznej były kontynuowane w referacie profesor **Anny Ząbkowicz** z INE PAN i Uniwersytetu Jagiellońskiego. Autorka zastanawiała się nad transformacją ładu instytucjonalnego i samoregulującej się gospodarki z perspektywy Waltera Euckena i Karla Polanyi'ego. Porównanie koncepcji obu myślicieli orientowało się wokół interesującego spostrzeżenia, iż koncept samoregulującego się rynku stanowi dla nich punkt odniesienia, lecz jest odmiennie rozumiany i wartościowany. U Euckena czytamy o transformacji DO wzorcowej, samoregulującej się gospodarki rynkowej, podczas gdy Polanyi mówi o transformacji OD: instytucji rynku pracy, ziemi i pieniądza. Eucken określa warunki, które umożliwią przejście do wzorcowego ładu opartego na konkurencji, natomiast Polanyi analizuje klęskę samoregulującego się rynku. Profesor Ząbkowicz przekonująco wykazała, że wciąż warto wracać do żywej idei samoregulującego się rynku, zwłaszcza że współcześnie globalizująca się gospodarka wzmacnia pewne cechy charakterystyczne dla leseferyzmu. Podsumowując, stwierdziła, że na przeszkodzie w realizacji wizji Euckena i Polanyi'ego stoi kwestia realizacji aktywnej polityki, która pozostaje nierozstrzygnięta. Eucken wątpli w skuteczny nadzór nad monopolami przez nowoczesne państwo, z kolei u Polanyi'ego problem władzy nie dotyczy państwa ani siły grup nacisku, ale „władzy nad umysłami”. Te rozważania, jak wskazuje profesor Ząbkowicz, nie powinny pójść w zapomnienie, szczególnie, że koncepcja samoregulującego się rynku jest nadal atrakcyjna dla współczesnych uczestników życia społeczno-gospodarczego.

Odpowiadając na kwestię władzy w nowoczesnym państwie, profesor **Piotr Pysz** z Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku stwierdził, że: *państwo powinno umieć się ograniczać, gdyż straci władzę nad wszystkim. Powinno zatem kształtować ład, a resztę zostawić rynkowi*. Pytanie brzmi, jak uwolnić rząd od zajmowania się sprawami nieistotnymi. Profesor przytoczył tezę W. Röpke, iż rynek zużywa substancję, której sam nie wytwarza, w nawiązaniu do rozprzestrzeniającego się myślenia w kategoriach gier niekooperacyjnych i niebezpieczeństwa przekształcenia się gospodarki rynkowej w społeczeństwo rynkowe.

Profesor Pysz poświęcił swoje wystąpienie analizie porównawczej koncepcji ładu gospodarczego Waltera Euckena i Friedricha Augusta von Hayeka. Wychodząc od Hayekowskiej tezy o narastającej złożoności współczesnego świata, prelegent zapytał o rolę nauki i polityki wobec tego zjawiska. Porównując programy badawcze Euckena i Hayeka, uznał, iż ich stanowiska nie wykluczają się, a poglądy tworzą ogólną teorię ładu gospodarczego, choć u Hayeka strona etyczna jest mniej widoczna niż u Euckena. Gospodarka obu badaczy interesowała jako źródło refleksji teoretycznej, lecz warto pamiętać, że zarówno oni, jak i Erhard, Röpke i inni początkowo zajmowali się bieżącymi problemami gospodarki.

Profesor **Maciej Miszewski** zauważył, że słabym punktem w Euckenowskiej analizie jest nierozwiązanie kwestii, jak stworzyć to modelowe państwo. Z kolei, profesor **Witold Kwaśnicki**, odnosząc się do problemu zaufania, zaproponował przeciw pogładowi o spadającej kooperacji międzyludzkiej, przytaczając przykłady spontanicznej współpracy społecznej w USA. Dodał, iż zbyt mocno krytykuje się rynek, który nie jest przecież jedyną formą życia społecznego. Przestrzegł także przed dodawaniem do rzeczowników przymiotników, które zmieniają ich sens, jak ma to miejsce w przypadku zbitek, takich jak: „wolny rynek”, „społeczna gospo-

darka” itp. Profesor **Godłów-Legiędź** podkreśliła normatywny charakter ładu spontanicznego w sensie postulatu poszanowania tego, co doświadczenie i historia wniosły do organizacji życia społecznego. Nie negując potrzeby stanowienia ładu, uznała, że należy opierać go na sprawdzonych rozwiązaniach. Natomiast profesor **Ząbkowicz** zwróciła uwagę na postulatowy charakter koncepcji Hayeka, która głosi: „Pozwólmy gospodarce rozwijać się!”.

Kolejna prelekcja, którą przygotowała profesor **Janina Godłów-Legiędź** z Uniwersytetu Łódzkiego, dotyczyła ideologii liberalnej i keynesowskiej widzianej z perspektywy globalnego kryzysu. Autorka świadomie użyła terminu „ideologia”, a nie „teoria” lub „ekonomia” i na tym rozróżnieniu oparła swoje początkowe wywody. Pomimo wyparcia z ekonomii głównego nurtu rozważań o charakterze ideologicznym na rzecz prób tworzenia czystej teorii i twardej nauki, ideologie wciąż pozostają, przekonywała profesor, ważnym przedmiotem uwagi ekonomisty. Z jednej bowiem strony kształtują przekonania i leżą u podstaw tworzenia i ewolucji instytucji, a z drugiej – systemy poglądów ekonomicznych przyjmują postać ideologii. Zdaniem prelegentki, w ideologiach liberalnej i keynesowskiej występuje pewne twarde jądro ekonomii pozytywnej, obudowane trudnymi do rozgraniczenia elementami normatywnymi, które z kolei wpływają na percepcję świata i proces poznawczy. To, że nasza wiedza jest niepełna i skażona heurystykami poznawczymi uzmysławia dorobek psychologii kogntywnej, coraz modniejszej również i w naukach ekonomicznych. Ideologia w ekonomii przejawia się między innymi w metodologii – koncentracji na stronie formalistycznej i matematycznej analizie modelowej. Profesor Godłów-Legiędź, podsumowując rozważania o ideologicznych podstawach polityki, zauważyła, że losy idei bywają zadziwiające, a ich twórcy – jak Keynes i Smith – nie mają, bo przecież mieć już nie mogą, wpływu na ich dalszy rozwój i aplikację w zupełnie odmiennych warunkach. Wykorzystywanie retoryki liberalnej i keynesowskiej nie zmienia faktu, że politykę kształtuje się jedynie pod naciskiem sytuacji i wypadkowej sprzecznych sił grup interesu.

W koreferacie profesor **Józefa Famielec** z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie uznała, że w analizie konkretnych zjawisk, jak choćby kryzysu, nie powinno się w prosty sposób uznawać racji lub podważać określonej ideologii. Ekonomia staje bowiem przed wieloma zadaniami, w tym przed wyjaśnieniem transformacji gospodarki rynkowej. Do wyjaśnienia, tak złożonych zagadnień, mogą być przydatne – zdaniem profesor Famielec – zarówno ideologie liberalne, jak i keynesowskie. Można je wykorzystać do ponownego zdefiniowania celów rozwoju gospodarczego w krótkiej i długiej perspektywie.

Doktor **Wojciech Giza** z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie zauważył, że należy odróżnić Keynesa od keynesistów, a bogactwo myśli Keynesa obejmuje inspirację kolejnych pokoleń ekonomistów. Przypomniał, że postulat stymulowania koniunktury pochodzi od ucznia Keynesa, Abby Lerner, i zadał retoryczne pytanie: „Która interpretacja Keynesa jest prawdziwa?”. Dodał, że na świat patrzymy przez pryzmat tego, co czytamy i widzimy, dlatego przykładowo odmienne poglądy Hayeka i Keynesa na pieniądź wynikały z różnych doświadczeń (inflacji, przewartościowania funta itp.). Profesor **Witold Kwaśnicki** z Uniwersytetu Wrocławskiego stwierdził, że Keynes dopuścił tak różnorodne interpretacje, stąd „Ogólna teoria...” została napisana chaotycznie, a sam często zmieniał poglądy.

Profesor **Kazimierz Meredyk** z Uniwersytetu w Białymstoku, w kolejnym referacie, przedstawił koncepcje tzw. wielkiej kwadrygi postępu oraz potrójnej helisy H. Etzkovitz, które stały się pretekstem do rozważań nad formowaniem się ładu gospodarczego w Polsce po 1993 r.

Profesor **Sergey Łukin** z Uniwersytetu w Mińsku zaprezentował referat pt. „Chrześcijański punkt widzenia na ekonomiczny liberalizm”. Przyjrzał się w nim instytucjom życia gospodarczego w zapisach biblijnych oraz poglądom Kościoła Katolickiego na liberalizm ekonomiczny. Przytoczone przykłady ukazały zależność wartości mienia od prawa popytu i podaży. Działanie mechanizmu rynkowego pokazano w warunkach: pokoju, wojny, kataklizmów i urodzaju. Wykazano, że prawa ekonomiczne kształtowały się więc w sposób naturalny, niezależnie od woli człowieka. Rozważania te stały się przyczynkiem do drugiej części opracowania – analizy współczesnych nauk społecznych: katolickiej nauki społecznej w relacji do marksizmu i liberalizmu. Autor starał się następnie wykazać, iż trzecia droga – proponowana przez Kościół – w znacznej mierze zbiega się z postulatami szkoły ordoliberalnej.

Doktor **Michał Moszyński** z Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, komentując artykuł uznał, że jego lektura rodzi refleksje o nie wykorzystanej wiedzy Kościoła. Znajomość, przynajmniej najważniejszych, postulatów zawartych w ostatnich encyklikach dowodzi, że Kościół podejmuje ważne problemy gospodarcze, wokół których koncentruje się uwaga społeczeństw i ekonomistów. Jednakże w ogólnej świadomości nie są one obecne. Dorobek wielu myślicieli katolickich, zdolnych objąć złożoność rzeczywistości, składa się na spójną propozycję normatywnej ekonomiki. W Polsce Kościół jest postrzegany przez pryzmat: wiary, polityki i utartych opinii. Jednocześnie sam Kościół chyba zbyt mało wagi przykładu do głoszenia swych nauk społecznych, skupiając się na innych sferach życia.

Doktor **Wojciech Giza** zaprezentował referat pt. „Ład gospodarczy a teoria gier”, w którym rozwinął koncepcje Smithowskiej, niewidzialnej ręki w modelu równowagi Pareto i Nasha. Na przykładzie gry „dylemat więźnia” próbował oddać grę rynkową i zapytać, czy cechy najlepszego algorytmu rozwiązującego ten dylemat, czyli: „przyjazność”, „odwetowość”, „skłonność do przebaczenia” i „spójność” dobrze oddają naturę człowieka i jego zachowania na rynku. Prelegent analizował motywy działania jednostek oraz ich społeczne konsekwencje, wychodząc od przypomnienia liberalnych założeń, iż nawet motywacja oparta na własnej korzyści przynosi korzyści ogólnospołeczne. W refleksji nad adekwatnością gry „dylemat więźnia” w stosunku do mechanizmu rynkowego skupił się na kwestii powtarzalności wymiany (gry), by przejść do zachowań kooperacyjnych uczestników rynku (graczy). Doktor Giza przytoczył myśl Euckena, że we współczesnych, zcentralizowanych systemach społeczno-gospodarczych najczęściej mamy do czynienia nie ze spontanicznym porządkiem, ale z planem zakładającym określoną wizję ładu społeczno-gospodarczego. To spostrzeżenie nabiera innego znaczenia, gdy zwrócimy uwagę na rosnący stopień komplikacji relacji interpersonalnych we współczesnym świecie. Wraz z rosnącym podziałem pracy i postępującą atomizacją społeczeństwa, z jednej strony w coraz większym stopniu jesteśmy uzależnieni od współpracy z innymi członkami społeczeństwa, z drugiej zaś – stajemy się coraz bardziej anonimowi. Rosnie zakres wspólnych decyzji, które jednostki są zmuszone podejmować. W języku teorii gier jest to sytuacja odpowiadająca n -osobowemu dylematowi więźnia, rozgrywanemu przy udziale dużej liczby graczy. W tak zmieniającym się świecie coraz mniej prawdopodobne jest osiągnięcie rozwiązania optymalnego w sensie Pareto. Doktor Giza uważa, że eksperymenty teorii gier dowodzą skuteczności strategii „wet za wet” w kształtowaniu relacji społecznych, zgodnie ze wspomnianymi cechami: przyjazności, odwetowości, skłonności do przebaczenia i spójności. Ponadto, jest zdania, że wykazują one pewne analogie z zasadami konstytuującymi Euckena.

Profesor **Janina Godłów-Legiędź**, interpretując artykuł doktora Gizy, uznała za nieporozumienie czynienie analogii pomiędzy koncepcją Smitha i *optimum* Pareto. Idea spontanicznego porządku Smitha nie dotyczy – zdaniem Profesor – takich sytuacji, jak dylemat więźnia, lecz koordynacji wyższego rzędu – metakoordynacji, a poza tym intencja Smitha jest sprzeczna z ideą porozumienia graczy w dylemacie więźnia. Podobnie rynek nie służy temu, by grupy graczy osiągały porozumienie i realizowały swoje partykularne interesy. Profesor Janina Godłów-Legiędź spróbowała sama udzielić odpowiedzi na pytania stawiane przez dr. Gizę. Na pierwsze z nich „Czy rzeczywiście człowiek nie jest zdolny do świadomego kształtowania ładu gospodarczego?” odpowiedziała: *Człowiek nieustannie próbuje kształtować ład gospodarczy, społeczny, polityczny, ale bardzo często wyniki tych wysiłków nie odpowiadają zamierzeniom, czyli jest tak, jak mówili szkoccy filozofowie moralni. Ostatnich przykładów dostarcza m. in.: zastosowanie nowoczesnych metod opanowania ryzyka na rynkach finansowych, polityka stabilizowania koniunktury, a także realizacja projektu europejskiej integracji walutowej.* Odpowiadając na pytanie drugie „Czy dysponujące szerokim zakresem wolności jednostki zawsze będą zdolne do wygenerowania rozwiązania optymalnego z perspektywy całego społeczeństwa?”, profesor uznała, że *wolność w granicach prawa jest niezbywalnym atrybutem człowieka, a rozwiązanie optymalne z punktu widzenia całego społeczeństwa jest trudne do zdefiniowania.*

Profesor **Piotr Pysz** przejście od teorii gier do stanowionego ładu gospodarczego uznał za udane. Kluczem do tego jest dokonane przez antropologa i filozofa Maxa Schelera, ucznia Rudolfa Euckena, rozróżnienie pomiędzy „wolnością od czegoś” oraz „wolnością do czegoś”. W tym ujęciu, wolność nie może ograniczać się do uwalniania jednostek ludzkich od krępujących ją ograniczeń i więzów. Wymaga ona uzupełnienia o wolność rozumianą pozytywnie jako wykorzystanie uzyskanej swobody wyboru i działania jednostek do realizacji celów służących zarówno im jak i większym grupom oraz społeczeństwu, czyli o odpowiedzialność za wolność.

Kolejny referent, profesor **Maciej Miszewski** z Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, zgodził się z profesorem Godłówną-Legiędź, iż zbiory poglądów przyjmują formę ideologii, a nauka wsparta podbudową aksjologiczną daje lepsze wyniki. W swoim wystąpieniu prowadził refleksję nad metodologicznymi i merytorycznymi powiązaniem pomiędzy ordoliberalizmem a neoinstytucjonalizmem w teorii ekonomii. Synteza obu tych nurtów w myśli ekonomicznej – zdaniem profesora Miszewskiego – wzbogaciłaby tę teorię. Omawiając różnice podejść pomiędzy nurtem neoklasycznym a neoinstytucjonalizmem, zauważył on, że rosnąca złożoność rzeczywistości gospodarczej stawia badaczy wobec alternatywy: zredukować złożoność poprzez jej modelowanie i pomijanie rosnącej liczby uwarunkowań albo przyjąć postawę „pokory poznawczej”. Prelegent przeniósł ten dylemat na porównanie neoliberalizmu i ordoliberalizmu. Skrytykował ten pierwszy za coraz większe uproszczenia złożonej rzeczywistości, konieczne do utrzymania formalnej spójności wyrafinowanych modeli matematycznych. Z kolei, zdaniem profesora Miszewskiego, ordoliberalizm reprezentuje odmienne podejście metodologiczne, co zbliża go do neoinstytucjonalizmu. Oba kierunki łączą też wspólne korzenie tkwiące w niemieckiej szkole historycznej, co jest widoczne w zbieżności myślenia Euckena, Veblena i Commonsa. Podejmując wątek holizmu, referent starał się wykazać, że obejmuje on pewne spektrum postaw badawczych i nie musi wcale kolidować z indywidualizmem metodologicznym. Współczesny neoinstytucjonalizm, podobnie jak ordoliberalizm, przyjmuje podejście umiarkowanego indywidualizmu metodologicznego. Podsumowując afiliacje pomiędzy neoinstytucjonalizmem a ordoliberalizmem, profesor Miszewski zwrócił uwagę na ich obecność w ekonomii heterodoksyjnej oraz możliwość syntezy w formie pewnej hybrydy metodologicznej. Neoinstytucjonalizm, połączony z dorobkiem szkoły fryburskiej, mógłby – według niego – stworzyć teorię, która ocali liberalne jądro ekonomii.

Profesor **Anna Ząbkowicz** w koreferacie uznała za trafne wyodrębnienie dwóch podejść badawczych: pokorę wobec możliwości poznawczych oraz redukcję złożoności i modelowanie. Zasugerowała konieczność dokładniejszego zdefiniowania nurtu neoinstytucjonalnego, jednak przestrzegła, że rzadko która teoria „czysto” przystaje do podziałów, wprowadzanych w celu usystematyzowania ekonomii. Holistyczna perspektywa poznawcza, wychodząca poza czynniki *stricte* ekonomiczne, pomogłaby lepiej zrozumieć zjawiska zachodzące w gospodarce, zgodnie z postulatem Myrdala, by wyjść poza „zamknięte modele”. Profesor **Bogusław Fiedor** z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, próbując doprecyzować zakres rozważań, ułokował realizm poznawczy pomiędzy indywidualizmem metodologicznym a holizmem. Pytając o to, jak wyglądałby ordoliberalizm stosowany, uznał to za problem otwarty i wyraził pogląd, że nie da się osiągnąć tych idei przy pomocy rozbudowanego aparatu państwowego, lecz wymagałoby to rozbudowanych, ale neutralnych regulacji.

Kolejni prelegenci – doktor **Anna Grabska** z Uniwersytetu w Białymstoku i doktor **Michał Moszyński** z Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu omówili prace związane z projektem badawczym „Koncepcje stanowionego i spontanicznego ładu gospodarczego w procesie transformacji systemowej gospodarki Polski i byłej NRD”. Doktor Grabska przybliżyła podejście badawcze i wstępne wyniki w odniesieniu do transformacji gospodarki Polski, zaś doktor Moszyński – dla byłej NRD. Wspólnym elementem ich podejścia badawczego było sięgnięcie do dorobku nowej ekonomii instytucjonalnej i przyjęcie założeń, iż szukając przejawów obu rodzajów ładu gospodarczego, należy poszukiwać szeroko pojętych instytucji, przy czym elementy ładu stanowionego są tworzone przez państwo i jego organy, zaś spontanicznego pochodzą od podmiotów rynkowych. Prelegenci wskazali, iż wyzwaniem jest opisanie obu rodzajów

ładu ma pionierski charakter i napotyka szereg problemów natury metodycznej, braku danych statystycznych i innych, jednak warto podejmować próby wykorzystania koncepcji ładu gospodarczego w analizach transformacji systemowej. Pierwsze rezultaty wydają się potwierdzać wnioski wyprowadzone z refleksji teoretycznych, m.in. o: znacznym stopniu komplementarności obu rodzajów ładu, wysokim stopniu inercji norm i wartości jako „budulców instytucji” oraz pewnym oddziaływaniu zwrotnym elementów ładu stanowionego w reakcji na niepożądane tendencje w ładzie spontanicznym.

Drugi dzień konferencji poświęcono polityce gospodarczej w ramach ładu gospodarki rynkowej. Pierwsze dwa wystąpienia objęły problem zrównoważonego i trwałego rozwoju wobec ordoliberalizmu i społecznej gospodarki rynkowej. Profesor **Józefa Famielec** z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie dokonała analizy teoretycznej kategorii rozwoju zrównoważonego w świetle ordoliberalnego ładu gospodarczego i oparła swe refleksje na głównej tezie, iż nie istnieje osobny ład ekologiczny, który można rozpatrywać w oderwaniu od innych elementów ładu gospodarczego. Zaproponowała, aby kategorię rozwoju zrównoważonego zintegrować z koncepcją ładu gospodarczego. Zrównoważenie w sensie Walrasowskim, ale nie tylko, można uznać za podstawowe, jeśli nie jedyne, kryterium stanu i zmian w gospodarce, regulowanej ustrojem gospodarczym. Ustrój oznacza ład, w którym przebiega proces gospodarowania, mający miarę i równowagę. Taki ład, inaczej *ordo*, to różnorodność połączona sensownie w całość, która odpowiada naturze człowieka i rzeczy. Należy poszukiwać takiego ustroju gospodarczego, który uwzględni dwa łady – naturalny i stanowiony. W dalszej części wywodów profesor Famielec zestawiała Euckenowskie zasady konstytuujące ład gospodarczego z koncepcją rozwoju zrównoważonego i doszła do wniosku, iż można nimi posłużyć się przy opisie kategorii rozwoju zrównoważonego.

Oceniając referat, profesor **Godłów-Legiędź** zgodziła się, że metodologiczne problemy ekonomii ekologicznej powinny być postrzegane i rozstrzygane jako problemy metodologiczne całej ekonomii. Ponadto, problemów racjonalnego wykorzystania zasobów naturalnych nie można oddzielać od ekonomii pracy i kapitału, podobnie jak nie można rozłączać problemów tzw. zrównoważonego rozwoju i ekonomii jako takiej. Profesor uznała, że odpowiedzialna jednostka jest podstawowym punktem odniesienia wzrostu zrównoważonego i fundamentem ładu społecznego. Doktryny indywidualistyczne ze społecznym uкорzeniem jednostki, reprezentowane przez Smitha, a po nim Hayeka i ordoliberalów lepiej służą postępowi.

Profesor **Bogusław Fiedor** z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu podjął problem trwałego rozwoju widziany w perspektywie społecznej gospodarki rynkowej. Przyczynkiem do rozważań stanowiły uwagi na temat relacji pomiędzy trwałym rozwojem a rynkiem i państwem oraz przewagą prewencyjnej polityki ochrony środowiska nad polityką reaktywną. W dalszej kolejności dokonał on interpretacji ekologicznej koncepcji społecznej gospodarki rynkowej na przykładzie Republiki Federalnej Niemiec. Pomiedzy koncepcjami trwałego rozwoju i społeczną gospodarką rynkową istnieją liczne związki i odniesienia. Jak zauważył prelegent: *pozwalają one właśnie na sformułowanie pojęcia ekologicznej społecznej gospodarki rynkowej jako takiego modelu gospodarki rynkowej, w którym realizacja ordoliberalnie pojmowanych zasad wolności, własności prywatnej, sprawiedliwości społecznej i indywidualnej odpowiedzialności nie jest sprzeczna z zasadą wewnątrz- i międzypokoleniowej sprawiedliwości ekologicznej.* Co więcej, „tworzenie „ekologicznego wymiaru” społecznej gospodarki rynkowej czy też nadawanie jej atrybutów trwałości, w rozumieniu koncepcji trwałego rozwoju, może i powinno również być postrzegane w kontekście ordoliberalnie rozumianej *Ordnungspolitik*, czyli polityki tworzenia ładu instytucjonalnego dla konkurencyjnej gospodarki rynkowej.”

W komentarzu doktor Ewa **Kulińska-Sałocho** z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, ukazała, że nie sposób zapomnieć o silnej krytyce idei zrównoważonego rozwoju – określonej w literaturze nawet jako utopia, fikcja, czy wręcz oszustwo, z uwagi na jej iluzoryczne i irracjonalne założenia. Z drugiej jednak strony – wskazała prelegentka – w kontekście porażek modelu społeczno-gospodarczego przełomu tysiącleci wybierane propozycje można traktować jako zaczyn nowego paradygmatu globalizującego się świata w konwencji ekologicznej globalnej gospodarki rynkowej.

Kolejny referat pod frapującym tytułem „Mały rząd, państwo minimum. A może raczej „bez rządu?” zaprezentował profesor **Witold Kwaśnicki** z Uniwersytetu Wrocławskiego. W niezwykle zajmujący sposób starał się uświadomić słuchaczom zmieniającą się rolę państwa w gospodarce w długim okresie, a przede wszystkim ewolucję percepcji rządu w oczach społeczeństwa. Ostrą krytykę działań państwa i rządu profesor Kwaśnicki oparł na zestawieniu oczekiwań i postulatów formułowanych wobec rządu z ich faktyczną realizacją. Przedstawił szereg danych statystycznych, ilustrujących rozrost sfery publicznej i zastanawiał się nad konsekwencjami tego stanu rzeczy dla postępu gospodarczego. Odnosząc się do tytułowego pytania, Autor przeanalizował pojęcie *anarchii* i jej rozumienie w ujęciu historycznym. Zauważył, że naczelną myślą, łączącą wszystkie ruchy anarchistyczne, jest przekonanie, że wszystko, co dotyczy człowieka, powinno być rozwiązywane przez oddolną aktywność jednostek lub ich grup. Przedstawił ich niechęć do istnienia jakiegokolwiek formy rządu centralnego. Podsumowując rozważania, profesor Kwaśnicki uznał, że: *nie uzyska się zasadniczej poprawy rządzenia bez radykalnego ograniczenia wydatków publicznych i likwidacji deficytów budżetowych. Pierwotne powinno być właśnie drastyczne ograniczenie tych wydatków, a konsekwencją będzie poprawa efektywności rządzenia i ograniczenie marnotrawstwa.*

Doktor **Justyna Bokajło** z Uniwersytetu Wrocławskiego porównała koncepcje ładu społeczno-gospodarczego w ujęciu A. Rüstowa, W. Röpke i A. Müllera-Armacka. Zakwalifikowała tych myślicieli do „nietypowych ordoliberalistów”, którzy raczej pasują do koncepcji *Společnej gospodarki rynkowej*³. Prelegentka uznała, iż ich podejście „rozumiejącej socjologii” i „myślenia w kategoriach ładu” może nadać nową dynamikę koncepcji *ordo*. Wskazała na poglądy Röpke, u którego ważną kategorią była osoba z własną wolą i świadomością. Rozpad więzi pomiędzy jednostką a wspólnotą to problem utrudniający urzeczywistnienie się ładu. Odejście od naturalnego porządku uaktywnia w społeczeństwie jego złe strony – *animal spirits*. Rüstow, podobnie jak Röpke, uważał, że koncentracja na wzroście nie doprowadzi wcale do wzrostu jakości życia. Armack – zdaniem doktor Bokajło – skompilował wszystkie te poglądy. Wyszedł od *ordo*, uelastycznił tę koncepcję o poglądy Röpke i dodał *Vitalpolitik* Rüstowa. W poszukiwaniach „trzeciej drogi” postulował zrównoważenie i służebność ładu wobec człowieka. Reasumując, doktor Bokajło uznała, że koncepcje Rüstowa, Röpke i Müllera-Armacka stanowią zapowiedź tego, co doświadczamy dziś w światowej gospodarce.

Kolejny prelegent, dziekan Wydziału Ekonomii i Zarządzania, profesor **Henryk Wnorowski** poświęcił swoje wystąpienie przedsiębiorczości jako elementowi ładu gospodarczego. Opisał rolę przedsiębiorczości przypisywaną jej przez przedstawicieli różnych nurtów w ekonomii i przedstawił wyniki swoich badań, które ukazały, że nie można oprzeć wzrostu tylko na instrumentach finansowych, lecz należy przede wszystkim dbać o dobre instytucje. Problem w tym, że dobre instytucje nie generują same popytu na siebie, a ich wprowadzenie narusza zawsze czyjeś interesy. Badania przeprowadzone przez profesora na grupie 22 krajów Unii Europejskiej dowodzą, że wszystkie kraje potrzebują rekomendacji dla polityki sprzyjającej rozwojowi przedsiębiorczości.

Prorektor Uniwersytetu w Białymstoku, profesor **Robert Ciborowski**, przygotował opracowanie pt.: „Schumpeterowska twórcza destrukcja a koncepcja rynkowego ładu gospodarczego”. Zjawiska opisane przez Schumpetera korespondują z rosnącym zainteresowaniem innowacjami w procesie rozwoju gospodarczego. Prelegent stał na stanowisku, że przedstawienie procesu ewolucji systemów społeczno-ekonomicznych oraz kształtujących ją czynników, pozwala w bardziej analityczny sposób wyjaśnić proces formowania się i funkcjonowania ładu gospodarczego. Podsumowując rozważania, profesor Ciborowski stwierdził, że „gospodarki otwarte na przełomowe innowacje i przechodzące proces «twórczej destrukcji» mają większe możliwości dynamicznego rozwoju gospodarczego. Odbywa się to poprzez zmiany struktury produkcji i tworzenie nowego ładu gospodarczego bazującego na innowacyjnych przedsię-

³ Aby podkreślić całościowość koncepcji, będącej stylem gospodarowania społeczeństwa, Armack postulował, aby pisać „społeczna” wielką literą. Tę konwencję pielęgnują dziś np. środowiska niemieckiej socjaldemokracji.

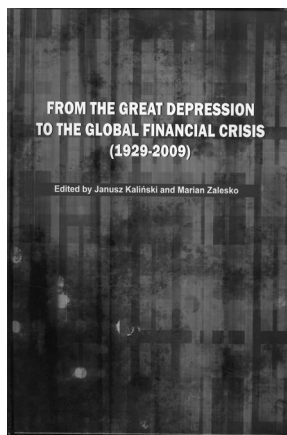
biorstwach. Schumpeterowski proces zmian w kapitalistycznej gospodarce jest raczej procesem skokowym a nie ciągłym. Wynika to z, wprowadzonych, nowatorskości rozwiązań technologicznych i, będącej ich konsekwencją, destrukcją funkcjonującego ładu gospodarczego.”

Z uwagi na skrótowy charakter niniejszego opracowania przedstawiono jedynie główne tezy wystąpień i naszkicowano przebieg obrad w okrojonej formie. Zaprezentowane referaty i koreferaty zostaną zebrane w monografii naukowej, która zostanie przygotowana w 2013 r.

Konferencja, z uwagi na ciekawą formułę i kameralny charakter, stanowiła znakomite forum dyskusji i wymiany poglądów. Organizatorzy wyszli z założenia, iż specjalistyczne spotkanie okaże się bardziej efektywne niż rozległe tematycznie, przekrojowe konferencje i przyczyni się do zacieśnienia współpracy naukowej różnych ośrodków. Przyjazna atmosfera stworzona przez gospodarzy z Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku oraz Uniwersytetu w Białymstoku przesądziła o niewątpliwym walorze obrad.

Uczestnicy wyrazili przekonanie, iż pogłębiona refleksja nad liberalizmem jest niezwykle potrzebna, zwłaszcza w sytuacji jego zmasowanej krytyki, która odbywa się bez rozróżnienia jego nurtów i wnikania w bogactwo ideowe. Szczególnie w okresie postkryzysowym podejmowanie tematyki relacji pomiędzy liberalnymi teoriami, dotyczącymi ładu gospodarczego a jego kształtowaniem przez politykę, wydaje się wskazane.

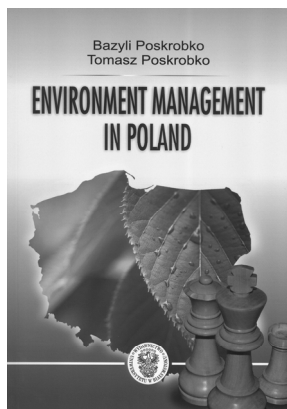
**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersytetu w Białymstoku
POLECA PUBLIKACJE NAUKOWE:**



Janusz Kaliński and Marian Zalesko (eds.)

**FROM THE GREAT DEPRESSION TO THE
GLOBAL FINANCIAL CRISIS (1929 - 2009)**

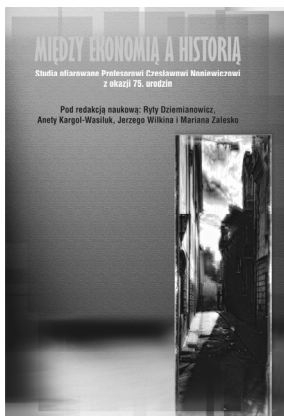
Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-263-9



Bazyli Poskrobko, Tomasz Poskrobko

ENVIRONMENT MANAGEMENT IN POLAND

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-352-0

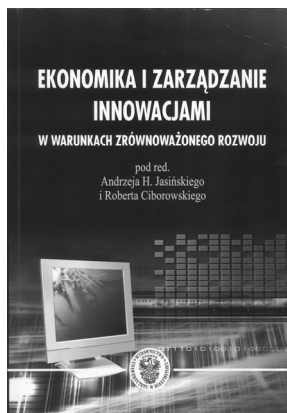


Ryta Dziemianowicz, Aneta Kargol-Wasiluk, Jerzy Wilkin,
Marian Zalesko (red.)

**MIĘDZY EKONOMIĄ A HISTORIĄ STUDIA
OFIAROWANE PROFESOROWI
CZESŁAWOWI NONIEWICZOWI Z OKAZJI
JUBILEUSZU 75. URODZIN**

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-324-7

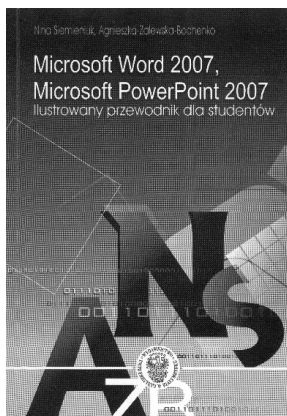
**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersYTETU W BIAŁYMSTOKU
POLECA PUBLIKACJE DYDAKTYCZNE:**



Andrzej H. Jasiński, Robert Ciborowski (red.)

**EKONOMIKA I ZARZĄDZANIE INNOWACJAMI
W WARUNKACH ZRÓWNOWAŻONEGO
ROZWOJU**

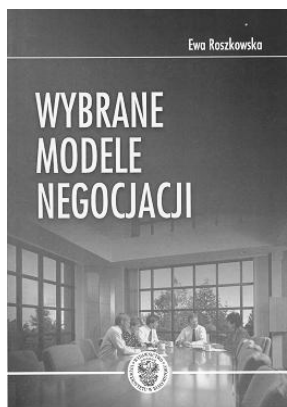
Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-308-7



Nina Siemieniuk, Agnieszka Zalewska-Bochenko

**MICROSOFT WORD 2007,
MICROSOFT POWERPOINT 2007
ILUSTROWANY PRZEWODNIK DLA STUDENTÓW**

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-310-0



Ewa Roszkowska

WYBRANE MODELE NEGOCJACJI

Białystok 2011, ISBN 978-83-7431-259-2

**PODYPLOMOWE STUDIA
RACHUNKOWOŚCI I AUDYTU WEWNĘTRZNEGO
W JEDNOSTKACH SEKTORA PUBLICZNEGO**

*15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 208*

*tel. (085) 7457702,
fax (085) 7457702*

*Kierownik: dr hab. Ryta I. Dziemianowicz, prof. UwB
Sekretariat: Grażyna Majewska*

CEL STUDIÓW

- zdobycie i pogłębienie wiedzy z zakresu organizacji i funkcjonowania sektora finansów publicznych,
- pogłębienie wiedzy w zakresie prawa finansów publicznych i administracji publicznej,
- przekazanie słuchaczom wiedzy na temat szczególnych zasad i metod prowadzenia rachunkowości w jednostkach sektora finansów,
- poznanie nowych regulacji dotyczących organizacji i zasad przeprowadzania wewnętrznej kontroli finansowej w jednostkach sektora finansów publicznych,
- zdobycie praktycznych umiejętności w zakresie tworzenia oraz analizy funkcjonowania i oceny komórek kontroli finansowej i audytu wewnętrznego.

STUDIA ADRESOWANE SĄ DO:

- głównych księgowych i kadry kierowniczej w jednostkach sektora finansów publicznych
- pracowników odpowiedzialnych za prowadzenie nowoczesnego systemu audytu wewnętrznego i kontroli finansowej w jednostkach sektora publicznego.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:

- odpis dyplomu,
- kwestionariusz osobowy,
- podanie,
- poświadczenie opłaty manipulacyjnej oraz pierwszej raty czesnego.

**PODYPLOMOWE STUDIA
FINANSÓW I RACHUNKOWOŚCI
PRZEDSIĘBIORSTW**

*15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 208*

*tel. (085) 7457702,
fax (085) 7457702*

*Kierownik: dr hab. Ryta I. Dziemianowicz, prof. UwB
Sekretariat: Grażyna Majewska*

Podyplomowe Studia Finansów i Rachunkowości Przedsiębiorstw istnieją od roku akademickiego 1992/1993. Przeznaczone są dla absolwentów szkół wyższych różnej specjalności.

Celem studiów jest przygotowanie kadr dla przedsiębiorstw i instytucji w zakresie finansów i rachunkowości oraz przygotowanie słuchaczy do działalności usługowej w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Studia trwają dwa semestry, kończą się zaliczeniami lub egzaminami z poszczególnych przedmiotów. Zajęcia odbywają się w formie 7 dwudniowych zjazdów w weekendy w każdym semestrze i obejmują ponad 300 godz. zajęć dydaktycznych. Studia kończą się wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

Wykładane są następujące przedmioty:

- rachunkowość finansowa,
- sprawozdawczość finansowa,
- rachunek kosztów,
- system podatkowy,
- papiery wartościowe,
- prawo cywilne, gospodarcze i administracyjne,
- system informatyczny i podstawy informatyki,
- wykłady okolicznościowe.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:

- odpis dyplomu,
- kwestionariusz osobowy,
- podanie,
- poświadczenie opłaty manipulacyjnej oraz pierwszej wpłaty czesnego.

PODYPLOMOWE STUDIA MENEDŻERSKIE

☒ 15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 229

☎ tel. (0~85) 745 77 25
fax (0~85) 741 46 85

Kierownik: **dr hab. Tadeusz Truskolaski, prof. UwB**

Sekretariat: **Anna Kitlasz**

Podyplomowe Studia Menedżerskie istnieją od roku 1992. Przeznaczone jest dla absolwentów szkół wyższych, różnych specjalności.

Wykładowcami są pracownicy naukowcy oraz praktycy, dyrektorzy banków i specjaliści z poszczególnych dziedzin. Program i treści nauczania dostosowane są do potrzeb i wymagań rynku. Studium daje szansę nawiązania ciekawych kontaktów oraz konsultacji z wieloma specjalistami z różnych branż.

Zasady naboru: decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:



- odpis dyplomu,
- kwestionariusz osobowy,
- podanie,
- opłata manipulacyjna.

Studia trwają dwa semestry. Zajęcia odbywają się w formie 2-dniowych zjazdów (w soboty i niedziele) i obejmują 256 godzin zajęć dydaktycznych. Studia kończą się egzaminem i wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

Wykładane są następujące przedmioty:

- Organizacja i zarządzanie
- Zarządzanie finansami i rynek kapitałowy
- Marketing
- Zarządzanie zasobami pracy
- Zarządzanie strategiczne
- Biznes plan
- System podatkowy
- Funkcjonowanie gospodarki rynkowej
- Rachunkowość zarządcza
- Negocjacje w biznesie
- Public relations
- Prawo pracy
- Zamówienia publiczne
- Rynek i wycena nieruchomości
- Zajęcia komputerowe
- Seminaria - wykłady okolicznościowe

PODYPLOMOWE STUDIA ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI UNII EUROPEJSKIEJ

 15-062 Białystok, ul. Warszawska 63, pok. 234,
 tel. (085) 7457721, fax (085) 7414685

e-mail: kpeirg@uwb.edu.pl
<http://www.weiz.uwb.edu.pl/>

Kierownik: dr Elżbieta Sulima
Sekretariat: mgr Jolanta Wiszniewska

Cele studiów

Przekazanie praktycznych umiejętności opracowania projektu i jego zarządzania (w tym finansowego) oraz wypełniania wniosków, gwarantujących pozyskanie środków finansowych z Unii Europejskiej.

Adresaci

Wszystkie osoby, które są zobowiązane lub pragną z tytułu potrzeb lub planów zawodowych otrzymać wiedzę dotyczącą pozyskiwania środków finansowych z Unii Europejskiej.

W szczególności program kierowany jest do:

- przedsiębiorców,
- pracowników administracji samorządowej, organizacji pozarządowych,
- nauczycieli
- absolwentów szkół wyższych
- i innych osób zamierzających uzyskać kwalifikacje niezbędne do pozyskiwania środków finansowych z UE

Korzyści

Przygotowanie specjalistów w dziedzinie zarządzania projektami Unii Europejskiej. Studia dają możliwość nawiązania kontaktów z osobami bezpośrednio zaangażowanymi w realizację projektów finansowanych z funduszy strukturalnych

Zasady naboru: decyduje kolejność zgłoszeń.

Należy złożyć następujące dokumenty:

- odpis dyplomu
- podanie – kwestionariusz osobowy
- oświadczenie
- opłata manipulacyjna
- opłata I raty czesnego.

**PODYPLOMOWE STUDIA
WYCENY I GOSPODARKI NIERUCHOMOŚCI**

**Specjalności:
WYCENA NIERUCHOMOŚCI
ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI
POŚREDNICTWO W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI**

Kierownik Studiów:
dr Dorota Wyszowska
e-mail: d.wyszowska@uwb.edu.pl

Sekretariat:
mgr Jolanta Wiszniewska
tel. 085 745 77 21
fax 085 741 46 85
e-mail: kpeirg@uwb.edu.pl

CEL STUDIÓW:

Celem Studiów jest przygotowanie słuchaczy, w zależności od wybranej specjalności, do ubiegania się, po spełnieniu dodatkowych wymogów (praktyki zawodowe) o uzyskanie uprawnień zawodowych:

- **RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO**
- **POŚREDNIKIA W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI**
- **LUB ZARZĄDCY NIERUCHOMOŚCI.**

Uczestnikami Studiów mogą być absolwenci szkół wyższych.

Studia trwają 2 semestry od października do czerwca w wymiarze godzin określonym w ramowych programach studiów.

Programy zgodne są z „minimum programowym” zalecanym przez Ministerstwo Infrastruktury, zawartym w Rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 7 czerwca 2010 r. w sprawie ustalenia minimalnych wymogów programowych dla studiów podyplomowych w zakresie wyceny nieruchomości (Dz. Urz. Min. Bud. Nr 3, poz. 16).

Zajęcia odbywają się w 2-dniowych zjazdach (soboty i niedziele) co 2 tygodnie i kończą się przygotowaniem pracy dyplomowej oraz egzaminem

Zasady naboru:

o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń

WYMAGANE DOKUMENTY:

- odpis dyplomu
- kwestionariusz
- oświadczenie
- opłata manipulacyjna
- opłata I raty czesnego

PODYPLOMOWE STUDIA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI

15-062 Białystok
ul. Warszawska 63, pok. 225
tel. (085) 745-77-19,
fax (085) 741-46-85
e-mail: agrzes@uwb.edu.pl
<http://www.weiz.uwb.edu.pl>

Kierownik: dr Anna Grzes

CEL STUDIÓW:

Przekazanie specjalistycznej wiedzy teoretycznej i praktycznych umiejętności z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi niezbędnych do skutecznego funkcjonowania organizacji.

Zakres ten obejmuje m.in.:

- zasady i metody rekrutacji i selekcji,
- system ocen pracowniczych,
- systemy wynagradzania,
- prawo pracy i zbiorowe stosunki pracy,
- negocjacje zbiorowe,
- zarządzanie karierami i rozwojem pracowników, itp.

ORGANIZACJA STUDIÓW:

Studia trwają 2 semestry. Obejmują 188 godzin dydaktycznych. Zajęcia odbywają się w 2-dniowych zjazdach (w soboty i niedziele) co 2 tygodnie i kończą się obroną pracy dyplomowej oraz wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

STUDIA ADRESOWANE SĄ DO:

- kadry kierowniczej przedsiębiorstw,
- pracowników działu kadr,
- osób zainteresowanych zdobyciem oraz pogłębieniem wiedzy z zakresu problematyki zarządzania zasobami ludzkimi w nowoczesnych organizacjach.

WYMAGANE DOKUMENTY:

- kwestionariusz osobowy
- odpis dyplomu,
- oświadczenie,
- poświadczenie opłaty manipulacyjnej oraz pierwszej raty czesnego

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.