

Zeszyty Naukowe

Wyższej Szkoły Gospodarki

TOM

21

EKONOMIA 5/2013



RADA NAUKOWA SERII „EKONOMIA”

prof. dr hab. Franciszek Gronowski
prof. dr hab. Magdalena Osińska (Przewodnicząca),
prof. dr hab. Wiesław Piątkowski
dr hab. inż. Janusz Łacny, prof. WSG
dr hab. inż. Zofia Wyszowska, prof. UTP

REDAKTOR TOMU

Agnieszka Wedel-Domaradzka

REDAKTOR TEMATYCZNY

Paweł Antoszak

REDAKTOR STATYSTYCZNY

Dominik Śliwicki

SEKRETARZE REDAKCJI

Sylwia Dabolin
Stanisław Krause

RECENZENCI SERII EKONOMIA

Maria Jankowska
Jerzy Kozłowski
Grzegorz Michniewicz
Magdalena Osińska
Dariusz Piotrowski
Zdzisław Szymański
Zofia Wyszowska

PROJEKT OKŁADKI

Marta Rosenthal-Sikora

KOREKTA

Elżbieta Rogucka

SKŁAD I OPRACOWANIE KOMPUTEROWE

Adam Kujawa

Copyright © by Wydawnictwo Uczelniane
Wyższej Szkoły Gospodarki, Bydgoszcz 2013

ISSN 1733 - 8891

Wydawnictwo Uczelniane Wyższej Szkoły Gospodarki

85-229 Bydgoszcz, ul. Garbary 2
tel. 52 567 00 47, 52 567 00 49
www.wsg.byd.pl, wydawnictwo@byd.pl

SPIS TREŚCI

Przedmowa	5
-----------------	---

CZĘŚĆ I – ZAGADNIENIA EKONOMICZNE W NAUCZANIU SPOŁECZNYM JANA PAWŁA II

Specyfika ujęcia wolności ekonomicznej w myśli społecznej Jana Pawła II	9
<i>Stanisław Fel</i>	
Gospodarka rynkowa i liberalizm w świetle encyklik Jana Pawła II	25
<i>Janina Godłów-Legiędź</i>	
Jan Paweł II o pracy człowieka a sytuacja współczesnego pracownika w świetle literatury polskiej	41
<i>Agnieszka Jeran</i>	
Kwestie ekonomiczne w pismach Jana Pawła II a współczesna ekonomia	67
<i>Wiesław Piątkowski</i>	
Antykapitalistyczna czy antykomunistyczna. Myśl społeczna Jana Pawła II	83
<i>Mieczysław Poborski</i>	
Idee społeczne Jana Pawła II a chrześcijański liberalizm Mirosława Dzielskiego	101
<i>Mateusz Walasek</i>	

CZĘŚĆ II – PROBLEMY WSPÓŁCZESNEJ GOPODARKI

Zróżnicowanie wynagrodzeń w gospodarce narodowej w Polsce	117
<i>Paweł Antoszak</i>	
Szanse i zagrożenia rozwoju polskiej gospodarki	127
<i>Stanisław Dorobek, Arleta Kowalewska</i>	
Decyzje przedsiębiorstw działających na rynkach międzynarodowych. Standaryzacja i różnicowanie działań marketingowych	137
<i>Magdalena Gąsior-Marek</i>	

Timeshare – uwagi krytyczne	153
<i>Grzegorz Michniewicz</i>	
Współpraca gospodarcza polski z krajami Afryki Subsaharyjskiej – szanse i zagrożenia	173
<i>Killion Munyama, Arleta Kowalewska</i>	
Ekonomia społeczna w kreowaniu polityki lokalnej i powiatów	193
<i>Karolina Muzyczka</i>	
Idea modernizacji województwa kujawsko-pomorskiego – zagadnienia teorii i praktyki	209
<i>Andrzej Potoczek, Małgorzata Wiśniewska</i>	
Boom inwestycyjny w Afryce Wschodniej – szanse i zagrożenia	235
<i>Krzysztof Wróbel</i>	
Kryzys w makroekonomii i organizacji	247
<i>Leyla Babayeva</i>	

Przedmowa

Oddajemy w Państwa ręce kolejny zeszyt naukowy nr 5 serii *Ekonomia*. Został on poświęcony dwóm grupom tematycznym. Pierwsza obejmuje analizę myśli ekonomicznej Jana Pawła II, a w ramach drugiej podjęte zostały problemy ekonomiczne o charakterze współczesnym.

Jan Paweł II opisuje kapitalistyczne i specjalistyczne stosunki ekonomiczne, poddaje je krytyce i w rezultacie zarysowuje się jego własna myśl ekonomiczna. Na podstawie analizy porównawczej można stwierdzić jak ma się ona do określonych nurtów nauki ekonomicznej. Kwestie te zostały przez autorów zaprezentowane bardzo wieloaspektowo poczynając od ogólnych założeń myśli ekonomicznej Jana Pawła II, poprzez jego ocenę gospodarki rynkowej oraz współczesnych aspektów pracy człowieka, aż po relacje myśli Jana Pawła II z innymi doktrynami ekonomiczno-politycznymi.

Współczesne problemy podejmowane w ramach nauk ekonomicznych dominowały w drugiej części tomu. Autorzy podjęli tematykę dotyczącą kwestii związanych z wynagrodzeniami i determinantami powodującymi ich zróżnicowanie. Analizie poddano również wciąż powodujące wiele problemów praktycznych umowy dotyczące timeshering. Ponadto bardzo wieloaspektowo podjęty został temat zagadnień ekonomicznych o charakterze międzynarodowym. Autorzy przedstawili zarówno sytuację przedsiębiorstw, które działają na rynkach międzynarodowych, jak i podjęli temat współpracy gospodarczej z Afryką zwracając jednocześnie uwagę na szanse i zagrożenia boomu inwestycyjnego. Nie pominięto również analizy samej sytuacji ekonomicznej Polski oraz ewentualnym dróg rozwoju polskiej gospodarki. Spektrum współczesnych problemów uzupełniają opracowania dotyczące lokalnych aspektów ekonomicznych. Rozważania objęły ideę modernizacji województwa kujawsko-pomorskiego oraz znaczenie ekonomii społecznej w tworzeniu polityki lokalnej.

Mamy nadzieję, że lektura zaprezentowanych artykułów wzbogaci wiedzę czytelników oraz zainspiruje do wartościowych przemyśleń.

*Wiesław Piątkowski
Agnieszka Wedeł-Domaradzka*



ZAGADNIENIA EKONOMICZNE
W NAUCZANIU SPOŁECZNYM JANA PAWŁA II

Stanisław Fel

*Ekonomia, która nie bierze pod uwagę wymiaru etycznego
i nie stara się służyć dobru człowieka – każdego człowieka i całego człowieka
– w istocie rzeczy nie zasługuje nawet na miano „ekonomii”
Jan Paweł II*

Specyfika ujęcia wolności ekonomicznej w myśli społecznej Jana Pawła II

Specificity of economic freedom perspective in the social thought of John Paul II

Zarys treści: Kwestia wolności gospodarczej jest rozpatrywana na gruncie wielu nauk i brana pod uwagę w kształtowaniu modeli gospodarczych. Realizacja wolności gospodarczej ma miejsce w społecznej gospodarce rynkowej, której program określany jest jako „program odpowiedzialnej wolności”. W myśli społecznej Jana Pawła II mowa jest o nowym modelu, w którym będzie zagwarantowana wolność pracy, przedsiębiorczość, uczestnictwo oraz zabezpieczenie podmiotowości społeczeństwa. Kwestię „humanizacji pracy” można dostrzec w nowoczesnych płaskich systemach organizacji pracy. Problem wolności ekonomicznej sprowadza się do wykorzystania rozwiązań uwzględniających godność osoby ludzkiej.

Słowa kluczowe: wolność gospodarcza, nauczanie Jana Pawła II, gospodarka – definicje, wolność formalna i materialna, humanizacja pracy.

Abstract: The issue of economic freedom is examined on the bases of many sciences and taken into account in the development of economic models. The implementation of economic freedom takes place in a social market economy, the program of which is defined as “the program of responsible freedom.” The social thought of John Paul II refers to the new model, which will guarantee the freedom of labor, entrepreneurship, participation and security of society subjectivity. The issue of “humanization of work” can be seen in modern flat systems of work organization. The problem of economic freedom comes down to the use of solutions which take into consideration the dignity of the human being.

Keywords: economic freedom, the teaching of John Paul II, the economy – definitions, formal and material freedom, humanization of work.

Wstęp

Wolność w obszarze gospodarki jest aktualnie jednym z żywo dyskutowanych problemów społecznych. Jest ona przedmiotem analiz różnych dyscyplin naukowych, m.in. ekonomii, politologii, socjologii i katolickiej nauki społecznej. W poszczególnych dyscyplinach nie ma jednorodnego sposobu jej rozumienia. Celem tego artykułu jest przedstawienie ujęcia wolności ekonomicznej w nauczaniu Jana Pawła II. Najpierw wskazana zostanie podstawowa norma tego nauczania, a następnie – przedstawione sposoby zrozumienia gospodarki oraz podstawowe sposoby rozumienia wolności jako tło dla sformułowania koncepcji wolności gospodarczej wyłaniającej się z myśli społecznej Jana Pawła II. Na zakończenie będą pokazane przykłady konkretnych rozwiązań organizacyjnych korespondujących z tą koncepcją.

Podstawowa norma w nauczaniu społecznym Jana Pawła II

Ponieważ problem wolności gospodarczej w tym artykule przedstawiany będzie nie tylko w charakterystycznym dla socjologii czy ekonomii ujęciu deskryptywnym i eksplikatywnym, ale także we właściwym dla nauczania społecznego Kościoła czy katolickiej nauki społecznej – tzn. normatywnym, należy na wstępie wskazać podstawową normę, do której odwołuje się Jan Paweł II w swoim wypowiedziach dotyczących zagadnień społecznych. Tą normą w nauczaniu społecznym Jana Pawła II jest godność osoby ludzkiej jako istoty rozumnej i wolnej. Wolność jako konstytutywna cecha osoby domaga się jej urzeczywistnienia we wszystkich wymiarach jego funkcjonowania – nie tylko społecznym i politycznym, ale także gospodarczym. Godność jest traktowana jako norma obiektywna, absolutna i uniwersalna. Obiektywna i absolutna – gdyż godność osoby ludzkiej jest wrodzona, dana wszystkim w jednakowym stopniu. Nie można jej zatem pomniejszyć, powiększyć, odebrać komuś ani jej się zrzec. Posiada ją każdy człowiek, co wskazuje na uniwersalność tej normy. Jan Paweł II, akceptując dorobek myśli innych autorów, którzy wykazali naturalny charakter godności człowieka, twórczo go rozwija oraz podkreśla, iż z perspektywy chrześcijańskiej jest ona bogatsza o wymiar nadprzyrodzony. Godność domaga się ochrony, także w gospodarczym wymiarze funkcjonowania człowieka. Należy chronić każdego człowieka, gdyż jest on *imago Dei*, na obliczu każdej osoby ludzkiej jaśnieje blask Boży¹.

1 Jan Paweł II, *Veritatis splendor*, nr 13 i 90, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M i Wydawnictwo św. Stanisława BM Archidiecezji Krakowskiej, Kraków 1996.

Definicje gospodarki

Punktem wyjścia do sformułowania stanowiska na temat wolności w gospodarce jest określenie, czym faktycznie jest sama gospodarka. Istnieje wiele różnych sposobów jej rozumienia. Ogólnie można wyróżnić definicje formalne i materialne gospodarki. Definicje formalne, ujmujące ją jedynie w perspektywie ekonomicznej, nie oddają jej istoty. Mimo istnienia w niej wielu elementów mierzalnych i policzalnych, istota gospodarki nie daje się ująć tylko w liczbach.

Charakterystyczne – zwłaszcza dla głównego nurtu ekonomii – jest określenie gospodarki jako działania zgodnego z ekonomiczną zasadą racjonalności. Obydwa elementy zasady racjonalności (przeznaczenie do osiągnięcia celu nie więcej środków niż jest to konieczne lub odwrotnie – uzyskanie z zastosowanych środków jak najwięcej korzyści) sprowadzić można do jej sformułowania: osiągnięcie maksymalnych korzyści za pomocą minimalnych środków. Definicja ta nie opisuje istoty gospodarki przynajmniej z dwóch względów. Po pierwsze, ta zasada działania nie jest specyficzna tylko dla gospodarki, gdyż jest i powinna być stosowana w prawie wszystkich obszarach ludzkiego działania. Po drugie, nie uwzględnia ona celu materialnego gospodarki i jej ukierunkowania na niego, który sprawia, że ten rodzaj działania człowieka jest właśnie gospodarką, a nie czym innym. W konsekwencji definicja ta, jakkolwiek w pewnym sensie poprawna, gdyż określa charakterystyczny dla gospodarki element – działanie zgodne z zasadą racjonalności, nie opisuje jednak ani jej specyfiki, ani istoty.

Jeszcze krytyczniej należy ocenić formalną definicję gospodarki sformułowaną przez wiedeńskiego uczonego Othmara Spanna, który określa ją jako celowe przeznaczanie środków (*Mittelverwendung für Zweck*)². Także i ta definicja opisuje jeden z elementów gospodarki, choć występuje on także w innych obszarach aktywności człowieka (a więc nie stanowi *differentia specifica*). Nadto jej słabością jest skoncentrowanie się na trzeciorzędnym działaniu, gdyż „przeznaczenie środków do osiągnięcia celu” musi być poprzedzone wyborem zarówno celu, jak i środków służących do jego osiągnięcia. Najpoważniejszym jednak brakiem tej definicji jest brak określenia przez nią samego celu gospodarki. To właśnie cel ludzkiej aktywności w sferze gospodarczej określa w moim przekonaniu jej istotę. Stąd też bliższe są mi określenia uwzględniające ten element. Wydaje się być bezsporne, że – jak trafnie stwierdza niemiecki uczyony Oswald von Nell-Breuning – „[...] w gospodarce ten cel materialny stanowi za-

2 O. Spann, *Die Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre auf Lehrgeschichtlicher Grundlage*, Graz 1969, s. 231.

opatrzenie ludzi jako istot psychosomatycznych w środki materialne potrzebne do utrzymania, ubogacenia, uszlachetnienia i upiększenia ich bytu”³.

Odrzucenie definicji formalnych gospodarki nie oznacza wszakże akceptacji każdej definicji, która uwzględnia jej aspekt materialny. Definicja gospodarki niemieckiego ekonomisty Wernera Sombarta, określającego ją jako „funkcję kulturową troski o utrzymanie życia” nie ogranicza wprawdzie jej rozumienia do działań ekonomicznych⁴. Jednakże jest ona za wąska, gdyż gospodarowanie nie wyczerpuje się w trosce o utrzymanie życia, a niekiedy może produkować środki jemu szkodzące lub wręcz służące do jego niszczenia.

Bardziej wyczerpująco określa gospodarkę definicja Friedricha von Gottl-Ottlilienfelda, rozumiejąc ją jako „kształtowanie współżycia ludzkiego z uwzględnieniem ciągłej zgodności między potrzebą i jej zaspokojeniem”⁵. Jej zaletą jest wskazanie na konieczność stałego charakteru zaspokajania potrzeb oraz dostrzeżenie społecznego charakteru gospodarki.

Wydaje się jednak, że najlepiej istotę gospodarki oddaje jej określenie jako „systemu środków do samorealizacji człowieka”, sformułowane przez austriackiego uczonego Alfreda Verdrossa⁶.

Podjęcie to wpisuje się w rozumienie gospodarki na gruncie katolickiej nauki społecznej, której nauczanie przez Jana Pawła II i innych papieży jest jednym z podstawowych źródeł. Według niektórych autorów zajmujących się katolicką nauką społeczną, cel gospodarki stanowi zaopatrzenie społeczeństwa w dobra i usługi. Jednak również to nie jest celem samym w sobie, gdyż gospodarka ma służyć ostatecznie człowiekowi do pełnego rozwoju jego osobowości. Rozwój ten dokonuje się najlepiej poprzez własne działanie człowieka, także w obszarze gospodarczym. Niewystarczające jest zatem zabezpieczenie środków materialnych do życia słabszym jednostkom na drodze redystrybucji dokonywanej przez państwo, na drodze swoistej jałmużny państwowej.

Tak rozumiana gospodarka nie może być ukonstytuowana wyłącznie przez wolną konkurencję, ani też być skonstruowana i sterowana jedynie przez prawo. Chodzi raczej o umożliwienie samodzielnej aktywności jak najszerzej grupie obywateli. Jan Paweł II postrzega gospodarkę przede wszystkim w perspektywie antropologicznej. Stwierdza wręcz, że „ekonomia, która nie bierze

3 O. von Nell-Breuning, *Wirtschaft und Gesellschaft heute*, Bd. I, Freiburg 1956, s. 44.

4 W. Sombart, *Die drei Nationalökonomien. Geschichte und System der Lehre von der Wirtschaft*, Duncker & Humblot, Berlin 2003, s. 63.

5 F. von Gottl-Ottlilienfeld, *Wesen und Grundbegriffe der Wirtschaft*, Leipzig 1933, s. 12.

6 A. Verdross, *Völkerrecht und Wirtschaft*, [w:] E. Lagler, I. Messner (Hrsg.), *Wirtschaftliche Entwicklung und soziale Ordnung*, Verlag Herold, Wien 1952, s. 116.

pod uwagę wymiaru etycznego i nie stara się służyć dobru człowieka – każdego człowieka i całego człowieka – w istocie rzeczy nie zasługuje nawet na miano «ekonomii», pojmowanej jako rozumne i dobroczynne zarządzanie zasobami materialnymi⁷.

Wolność formalna i materialna

Dla koncepcji wolnościowego społeczeństwa rozstrzygające znaczenie ma rozróżnienie wolności formalnej i materialnej⁸. Ogólnie przez wolność formalną rozumie się zagwarantowanie w systemie prawnym społeczeństwa praw wolnościowych. Wolność materialna oznacza natomiast rzeczywistą możliwość korzystania z tych praw⁹. Zalicza się do niej zarówno możliwość zdobycia wykształcenia, wolnego wyboru – innymi słowy – realizacji postawionych celów, wiążących się z rozwojem osobowości, jak i wolność od głodu, strachu, nędzy czy bezrobocia. Rozumienie wolności materialnej dobrze ilustruje stwierdzenie noblisty w dziedzinie ekonomii Amartyi Sena: „Wolność zależy od tego, czy ktoś umie czytać i pisać. [...] Analfabeta bez pracy i dochodu traci wolność [...]: analfabetyzm jest niczym innym, jak brakiem wolności¹⁰”.

Według wielu autorów, realizacja tak rozumianej wolności ma miejsce w społecznej gospodarce rynkowej. Program społecznej gospodarki rynkowej określany jest jako „program odpowiedzialnej wolności”. Jakkolwiek koncepcja tego modelu gospodarki jest „dziełem zbiorowym”, to niewątpliwie najbardziej znaczący udział w jej wypracowaniu ma ordoliberalizm, będący dziełem niemieckiej szkoły fryburskiej. Do najwybitniejszych przedstawicieli tego nurtu należą m.in.: Ludwig Erhard, Walter Eucken i Alfred Müller Armack.

Ludwig Erhard podkreśla, że „wolność nie może stać się bóstwem, bez odpowiedzialności, powiązań, bez korzeni. Powiązanie wolności i odpowiedzialności potrzebuje ładu¹¹”. „Głęboki sens społecznej gospodarki rynkowej – pisze Erhard – zawiera się w powiązaniu zasady wolności na rynku z zasadą

7 Jan Paweł II, *Orędzie na Światowy Dzień Pokoju* (01.01.2000), „Społeczeństwo. Studia, prace badawcze, dokumenty z zakresu nauki społecznej Kościoła”, 1 (2000), s. 197, nr 17.

8 H. Lampert, *Freiheit als Ziel der Gesellschafts- und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik Deutschland*, [w:] idem (red.), *Freiheit als zentraler Grundwert demokratischer Gesellschaften*, St. Ottilien 1992, s. 23.

9 R. Legutko, *Wolność*, [w:] *Słownik społeczny*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2004, s. 1574 nn.

10 A. Sen, *Development as a Freedom*, Alfred Knopf, New York 1999, s. 4.

11 L. Erhard, *Freiheit und Verantwortung. Ansprache vor dem Evangelischen Arbeitskreis der CDU*, 2. Juni 1961, cyt. za: H.F. Wünsche, *Was ist eigentlich „Soziale Marktwirtschaft“?*, „Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik” 2001, s. 18. Powiązanie wolności z ładem społecznym jest tak charakterystyczne dla Erharda, że kwestię tę wybrano na tytuł poświęconej mu książki pamiątkowej: B. Külp (Hrsg.), *Freiheit und wettgewerbliche Ordnung. Gedenkband zur Erinnerung an Walter Eucken*, Freiburg i. Br. 2000.

socjalnego wyrównania i moralnej odpowiedzialności każdej jednostki wobec całości”¹². Także przedstawiciel katolickiej nauki społecznej, boński uczoney Lothar Roos stwierdza za Josephem Höffnerem, że doświadczenie historyczne pokazuje znaczne uwarunkowanie wolności i respektowania godności człowieka przez ład systemowy gospodarki. Stąd też historia społeczeństwa przemysłowego jest okresem poszukiwania porządku systemowego spełniającego te wymogi¹³.

Choć ordoliberalowie nie piszą wprost o materialnym wymiarze wolności, przytoczone poglądy ewidentnie wskazują, że go dostrzegają i uwzględniają w swojej koncepcji porządku gospodarczego¹⁴. Jednak samo dostrzeganie przez głównych przedstawicieli ordoliberalizmu formalnego i materialnego wymiaru wolności i niezbędności ładu dla ich zagwarantowania nie oznacza jeszcze tożsamości poglądów wśród nich samych, co do sposobu jej zagwarantowania. Walter Eucken, podobnie jak inni ordoliberalowie, widzi wprawdzie zagrożenie wolności indywidualnej nie tylko ze strony władzy państwowej, ale także poprzez samowolę i władzę prywatnych podmiotów. Jego uwaga koncentruje się jednak na ochronie wolności zagrożonej przez dążenie do panowania na drodze monopolistycznej przewagi, które ujawnia się w zakładach pracy, na rynku czy w potężnych koncernach. Píše on, że na mającym charakter monopsonu rynku pracy „idea wolnego ładu [...] nie przyniosłaby faktycznie wolności [...]”, gdyż tam, gdzie istnieją monopole, „osobista wolność jest bardzo ograniczona mimo wszystkich zgodnych z konstytucją podstawowych praw”¹⁵. W konsekwencji sądzi on, że wolność formalna przekształci się w wolność materialną poprzez zagwarantowanie doskonałej konkurencji.

Z kolei Alfred Müller-Armack uznaje ten sposób za niewystarczający do zagwarantowania wolności materialnej i postuluje konieczność uzupełnienia polityki gwarantującej wolną konkurencję polityką socjalną¹⁶. Polityka socjalna wiąże się jednak z redystrybucją, a więc zaspokajaniem potrzeb ekonomicznych osób trwale niezdolnych do samodzielnego ich zaspokajania, ale i zdolnych do tego, bez ich aktywnego udziału.

Podejście takie nie jest zgodne z ideą zawartą w nauczaniu społecznym Kościoła, która do zagwarantowania wolności, oprócz stworzenia ładu obej-

12 L. Erhard, *Freiheit und Verantwortung...*, s. 2.

13 L. Roos, *Odnowa i rozwój społecznej gospodarki rynkowej*, „Społeczeństwo. Studia, prace badawcze, dokumenty z zakresu nauki społecznej Kościoła”, 3 (1998), s. 538 nn.

14 H. Lampert, *Freiheit als Ziel der Gesellschafts- und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik Deutschland*, [w:] idem (red.), *Freiheit als zentraler Grundwert demokratischer Gesellschaften*, St. Ottilien 1992, s. 27.

15 W. Eucken, *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Bern – Tübingen 1952, s. 49.

16 A. Müller-Armack, *Vorschläge zur Verwirklichung der Sozialen Marktwirtschaft*, [w:] idem, *Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft*, Haupt, Bern – Stuttgart 1974, s. 90.

mującego wymiar społeczny, polityczny i gospodarczy, domaga się wzmocnienia podmiotowości jednostek w tych obszarach. Może się to dokonać poprzez szerokie upowszechnienie własności i współzarządzania w przedsiębiorstwie. U podstaw tej koncepcji leży przekonanie, że pierwszorzędny cel każdej działalności gospodarczej – optymalne zaopatrzenie wszystkich ludzi w dobra – jest możliwe poprzez wolność podmiotów gospodarczych, przez ich ekonomiczną kreatywność. Tym, co odróżnia tę koncepcję od ujęcia indywidualistyczno-liberalnego, która zakłada możliwość zrealizowania sprawiedliwości społecznej przez sam wolny rynek, jest przekonanie, że wolność wymaga stosownego ładu. Obywatel dysponujący wolnością formalną i materialną, mający realną podmiotowość w miejscu pracy, będzie w stanie nie tylko samodzielnie rozwiązać większość problemów, także w sytuacjach kryzysowych, ale też przyjść z pomocą innym.

O ile przedstawiciele katolickiej nauki społecznej i ordoliberalowie uznają za niezbędne uwzględnianie także jej wymiaru materialnego, to neoliberałowie ograniczają rozumienie wolności do jej formalnego wymiaru¹⁷. Aplikacja wolności w obszarze społeczno-gospodarczym w ujęciu ekonomistów neoliberalnych nawiązujących do liberalnej koncepcji „państwa nocnego stróża” ogranicza się do zabezpieczenia przez państwo warunków ramowych, które umożliwiałyby korzystanie z formalnych praw wolnościowych. Klasyk tego nurtu Friedrich August von Hayek, ogranicza rozumienie wolności do jej formalnego wymiaru, jako wolności „od” i określa ją jako „brak przymusu” i „niezależność od samowoli innych”. Ładowi społecznemu przypisuje zadanie zapewnienia takiego stanu w życiu społecznym, w którym przymus ze strony innych ludzi jest wykluczony tak dalece, jak to w życiu społecznym jest możliwe. Natomiast możliwości korzystania z przestrzeni wolności materialnej przez poszczególne podmioty społeczne i gospodarcze, jej zakres i jakość, leżą poza zasięgiem politycznej interwencji państwa.

Wybitny przedstawiciel katolickiej nauki społecznej – Oswald von Nell-Breuning, uzasadnia, że ujęcie takie jest niewystarczające i wykazuje istotową współzależność wolności formalnej i materialnej. Zaznacza, że pojęcie wolności nie wyczerpuje się tylko w braku przymusu i konieczności¹⁸. Pełna koncepcja wolności stawia dopiero na drugim miejscu wymiar negatywny, wyrażający się w tzw. wolności „od”. Priorytetowa dla tej koncepcji jest wolność w wymiarze

17 Stanowisko to wyjaśnia obszernie klasyk tego nurtu F.A. von Hayek, *Die Verfassung der Freiheit*, Übersetzt von Ruth Temper, Dietrich Schaffmeister und Ilse Bieling, Mohr-Siebeck, Tübingen 1991, s. 387 nn.

18 Szerzej o koncepcji tego autora zob.: S. Fel, *Oswalda von Nell-Breuninga koncepcja ładu społeczno-gospodarczego*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2007, s. 55-78.

pozytywnym, wolność „do”. Możliwość podejmowania wyborów, wolnych decyzji, działania stanowi istotę pełnego rozumienia wolności, nie okrojonego tylko do braku przymusu. Człowiekowi jako istocie, której wolność przynależy do jego natury, jest formą jego egzystencji, z natury winna przysługiwać także możliwość do korzystania z niej. Na tej drodze dokonuje się rozwój osobowości. W ten sposób myślenia wpisują się Heinz Lampert i Albrecht Bossert, którzy definiują wolność materialną jako zdolność urzeczywistnienia postawionych sobie celów, w ramach wolności formalnej i granic wyznaczonych przez prawo, moralność i technikę¹⁹. Ujęcie takie implikuje opowiedzenie się za równością szans w społeczeństwie i powiązaniem wolności ze sprawiedliwością. Nierówność uwarunkowanych materialnie szans startu nie tylko łamie podstawową normę sprawiedliwości, lecz także ogranicza indywidualną przestrzeń wolności, zwłaszcza osób nieposiadających własności. Zwolennicy formalnej – negatywnej koncepcji wolności, powołując się na взгляд ekonomiczny, sugerują, że odpowiadające jej państwo-minimum pochłania mniej środków. Witold Morawski, socjolog gospodarki z Uniwersytetu Warszawskiego, kwestionuje ten pogląd twierdząc, że „kosztuje [...] nie tylko wolność pozytywna, która prowadzi do budowy państwa dobrobytu, ale coraz więcej kosztuje też zapewnienie ludziom wolności negatywnej (bliskiej neoliberalom)”²⁰.

Kościół hierarchiczny nie podaje konkretnych modeli gospodarczych. Jan Paweł II ogólnie mówi o nowym modelu, w którym będzie zagwarantowana wolność pracy, przedsiębiorczość i uczestnictwo.²¹ Domaga się jednak upodmiotowienia osoby w życiu gospodarczym, umożliwiającego „poczucie pracy na swoim”²². Postuluje także potrzebę uwzględniania szeregu zasad w każdym ustroju respektującym godność osoby ludzkiej. W encyklice *Laborem exercens* domaga się uwzględniania zasady pierwszeństwa pracy przed kapitałem. W dokumencie tym, ujmując przedsiębiorstwo jako wspólnotę pracujących osób, podkreśla, „[...] że chodzi tu o różne rodzaje pracy, nie tylko o tak

19 H. Lampert, A. Bossert, *Sozialstaat Deutschland. Entwicklung – Gestalt – Probleme*, München 1992, s. 27 n.

20 W. Morawski, *Sprawiedliwość społeczna a transformacja systemowa*, [w:] B. Cichomski, W. Morawski i in. (red.), *Sprawiedliwość społeczna*, Scholar, Warszawa 2001, s. 23. Zaznaczyć trzeba, że Morawski ma tu na myśli koszty materialne związane z utrzymaniem administracji, aparatu bezpieczeństwa czy więziennictwa, nie uwzględniając kosztów ludzkich związanych z degradacją społeczną i moralną zmarginalizowanych jednostek.

21 Jan Paweł II, *Centesimus annus* (dalej: CA), nr 35, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M. i Wydawnictwo św. Stanisława BM Archidiecezji Krakowskiej, Kraków 1996.

22 Jan Paweł II, *Laborem exercens* (dalej: LE), nr 12, 15, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M. i Wydawnictwo św. Stanisława BM Archidiecezji Krakowskiej, Kraków 1996.

zwaną pracą fizyczną, ale także o wieloraką pracę umysłową, od koncepcyjnej do kierowniczej”²³. Na podstawie wykonywanej pracy Jan Paweł II widzi potrzebę przyznania członkom wspólnoty przedsiębiorstwa udziału w zarządzie, zyskach przedsiębiorstwa i współwłasności środków produkcji²⁴. Jeszcze bardziej radykalnie formułuje żądanie umożliwienia partycypacji w przedsiębiorstwie w encyklice *Centesimus annus*, mówiąc o prawie ludzi pracy „[...] do zabiegania o pełne poszanowanie ich godności oraz szerszy zakres udziału w życiu przedsiębiorstwa, tak by nawet pracując razem z innymi i pod kierunkiem innych, mogli w pewnym sensie «pracować na swoim»”²⁵. Realizacja tych postulatów powinna prowadzić do zabezpieczenia podmiotowości społeczeństwa, wyrażającej się w przekonaniu każdego pracującego, że jest on współgospodarzem, tzn. współodpowiedzialnym i współtwórcą swojego warsztatu pracy²⁶.

Aplikacja koncepcji wolności – humanizacja życia gospodarczego

Mianem humanizacji pracy określane są działania zmierzające do realizacji postulatów zachowania pierwszeństwa człowieka przed narzędziami i innymi elementami składowymi procesu produkcyjnego²⁷. W literaturze przedmiotu wskazuje się jednak na niewystarczalność ograniczenia problemu humanizacji pracy do szczebla przedsiębiorstwa czy zakładu pracy oraz wysuwa się słuszne propozycje szukania rozwiązań tego problemu w dwu zakresach: społecznej i technicznej organizacji pracy²⁸. Niektórzy autorzy wprowadzają dla każdego z tych zakresów odrębną terminologię. Günter Brakelmann stosuje termin „humanizacja” na określenie struktur technicznych pracy, zaś na określenie humanizacji struktur społecznych używa terminu „demokratyzacja”²⁹. Pomijając tutaj

23 LE nr 14. Por. także CA nr 43.

24 LE nr 14.

25 CA nr 43.

26 E. Brüggemann, *Die menschliche Person als Subjekt der Arbeit*, Paderborn 1994, s. 260 n.

27 Por. F. Hengsbach, *Die Arbeit hat Vorrang*, Matthias-Grünewald-Verlag, Mainz 1982, s. 180 nn. Szerzej o humanizacji w kontekście nauczania społecznego Kościoła zob.: S. Fel, *Praca, kapitał, demokracja*, Oficyna Wydawnicza Fundacji Uniwersyteckiej, Lublin – Stalowa Wola 2003, s. 123-189.

28 J. Majka, *Rozważania o etyce pracy*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej TUM, Wrocław 1997, s. 40 nn.

29 G. Brakelmann, *Arbeit*, [w:] *Christlicher Glaube in moderner Gesellschaft*, Freiburg 1980, s. 114 n. Por. także propozycję terminologii Arthura Fridolina Utza, według którego francuskie określenie „participation” odnosi się do wymiaru gospodarki narodowej, natomiast określenie niemieckie „Mitbestimmung” (współzarządzanie) do demokratyzacji struktur przedsiębiorstwa (idem, *Ethische und soziale Existenz*, Walberberg 1983, s. 482).

modelowe propozycje humanizacji świata pracy poprzez rozwiązania zakładające reformę ustroju gospodarczego, można wskazać przykładowo na możliwości humanizacji, niezależnie od panującego ustroju społeczno-gospodarczego.

Realizację postulatu upodmiotowienia pracowników dostrzec można w niektórych nowoczesnych płaskich systemach organizacji pracy i zarządzania. Zmiany struktury pracy, według postulatów katolickiej nauki społecznej, powinny się dokonywać w kierunku rozwiązań uwzględniających godność osoby ludzkiej, jej naturę oraz zdolności poszczególnego pracownika. Wyraża się to w rozszerzeniu pola działania pracownika w wymiarze poziomym i pionowym. Wymiar poziomy oznacza możliwość pracy we wszystkich etapach procesu produkcji lub przynajmniej ich znajomość. Wymiar pionowy natomiast oznacza możliwość udziału w podejmowaniu decyzji i kontroli procesu produkcyjnego, tzw. spłaszczenie hierarchii zarządzania zakładu pracy lub przedsiębiorstwa³⁰.

Spośród wielu charakterystycznych cech struktury pracy, najważniejszymi wydają się być: zróżnicowanie pracy (*job rotation*), rozszerzenie zakresu pracy (*job enlargement*), wzbogacenie pracy (*job enrichment*) i tworzenie częściowo niezależnych grup³¹. Zróżnicowanie pracy w ramach określonego zakresu pozwala uniknąć monotonnego wykonywania jednej czynności, poznać inne fazy produkcji i poszerzyć zakres umiejętności. Rozszerzenie zakresu pracy jest przeciwieństwem spowodowanej przez taylorizm redukcji pracy poszczególnego pracownika pracy do wyćwiczonego ruchu. Polega ono na wykonywaniu szeregu czynności pozwalających pracownikowi dostrzec ich sens i znaczenie dla powstania efektu końcowego. Wzbogacenie pracy polega na rozszerzeniu zakresu zadań i kompetencji pracownika zarówno w zakresie poziomym, jak i pionowym, co bardziej angażuje jego osobowy potencjał³². Pole działania pracownika obejmuje nie tylko wykonanie zadania, ale także kontrolę i odpowiedzialność za wytworzone wspólnie z innymi dzieło³³.

Niezależne grupy pracy są ideą, której mało znanym prekursorem jest Hyacinthe Dubreuil³⁴. Już w połowie ubiegłego stulecia konstruował on plany organizacji przedsiębiorstwa, która umożliwiałaby każdej jednostce rozwój jej wolności³⁵. Ten nowy sposób organizacji przedsiębiorstwa zaczęto

30 Por. H. Kaste, *Arbeitgeber und Humanisierung der Arbeit*, Opladen 1981, s. 94; E. Gaugler, *Humanisierung der Arbeit*, „Kirche und Gesellschaft”, nr 176, Köln 1991, s. 6 nn.

31 H. Kaste, *Arbeitgeber und Humanisierung der Arbeit*, Opladen 1981, s. 94.

32 E. Gaugler, *Humanisierung der Arbeitswelt und Produktivität*, Ludwigshafen 1977, s. 8.

33 Por. E. Brüggemann, op. cit., s. 379.

34 Ch. Millon-Delsol, *Zasada pomocniczości*, Biblioteka Myśli Politycznej, Kraków 1995, s. 48.

35 Ch. Millon-Delsol, *Zasada pomocniczości*, Biblioteka Myśli Politycznej, Kraków 1995, s. 48.

wprowadzać w życie w niektórych europejskich przedsiębiorstwach dopiero od kilkunastu lat³⁶.

Autonomiczna praca grupowa stanowi jedną z najnowocześniejszych form strukturyzacji pracy. Zasadą funkcjonowania niezależnej grupy ludzi pracy jest całkowite przekazanie jej określonego zadania, które ma być przez nią wykonane. Sposób zrealizowania tego zadania, organizacja pracy, kontrola pozostawione są członkom grupy, która podejmuje także decyzje dotyczące finansowych aspektów przedsięwzięcia³⁷. Każdy z członków grupy powinien czuć się jak przedsiębiorca, dążąc do ciągłej optymalizacji pracy pod każdym względem³⁸. Wraz z przejściem części odpowiedzialności i innych zadań, leżących w klasycznym systemie w zakresie kompetencji kierownictwa przedsiębiorstwa, może nastąpić „spłaszczenie” hierarchicznej piramidy zarządzania na rzecz bardziej demokratycznej struktury przedsiębiorstwa. Rozwiązania te nazywane są *Lean Production* – szczupłą produkcją³⁹.

Często nie można ustalić, na ile nowo wprowadzana organizacja pracy w przedsiębiorstwie czerpie z rozwiązań mających za swoją podstawę chrześcijańskie rozumienie osoby, a na ile z innych źródeł. Może to być organizacja pracy nowoczesnego przedsiębiorstwa japońskiego, bazująca na etyce konfucjańskiej i pracach Amerykanów – Deminga i Jurana⁴⁰. Dwa łączące się ze sobą cele przedsiębiorstwa stanowią: jakość ludzi i jakość produktów. Jakość ludzi rozumiana jest jako rozwój przez wykonywaną pracę. Jest on ściśle związany z zainteresowaniem się pracownika wykonywanym zadaniem, utożsamianiem się z nim, co wiąże się z przyznaniem pracownikowi odpowiedzialności za wykonywaną pracę⁴¹. Małe zhierarchizowane grupy – Gemba, w których dokonuje się podziału pracy i omawia problemy, stanowią elementy składowe przedsiębiorstwa. Naczelną zasadą jest ciągła, dokonywana przez niekończące się korekty, poprawa warunków pracy i produkcji – Kaizen⁴². System ten sprzyja rozwojowi zdolności i umiejętności pracowników, m.in. w dziedzinie komu-

36 T. Mendel, *Partycypacja w zarządzaniu współczesnymi organizacjami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2002, s. 81.

37 Por. E. Gaugler, M. Kolb, B. Ling, *Humanisierung der Arbeitswelt und Produktivität*, Ludwigshafen 1977, s. 155, 159 n.

38 Na określenie ciągłego procesu ulepszania używa się japońskiego wyrażenia „Kaizen”.

39 Por. T. Mendel, op. cit., s. 79 nn.

40 Por. Ch. Millon-Delsol, op. cit., s. 49 n.

41 Por. K. Konecki, *Kultura organizacyjna japońskich przedsiębiorstw przemysłowych. Studium socjologiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1994, s. 64-65.

42 M. Imai, *Kaizen*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa 2007.

nikowania się i pracy zespołowej. Oddziałuje pozytywnie na dyscyplinę pracy i etykę zawodową⁴³.

Przedsiębiorstwa, które wprowadziły system autonomicznych grup, oprócz korzyści w sensie ludzkim, gdyż odpowiadają one wymogom pracownika jako osoby, osiągnęły znaczny wzrost efektywności produkcji⁴⁴. Wzrost ten można przypisać tylko kapitałowi ludzkiemu, współpracownikom, którzy przez umożliwienie im zaangażowania swoich osobistych zdolności udoskonalają proces produkcji.

Powyższe przykłady wskazują, że zmiany struktur organizacji pracy, uwzględniające osobowość pracownika, poszerzające jego wolność przynoszą w dziedzinie gospodarczej także wymierne korzyści materialne. Aby jednak za-
dośćuczynić postulatowi katolickiej nauki społecznej, z odpowiedzialnością za proces produkcji i wkładem w zwiększenie jego efektywności musi się wiązać udział w wynikających stąd zyskach. W przeciwnym razie byłaby to nowa forma wyzysku i instrumentalizacji pracownika, eksploatująca nie tylko jego siły fizyczne, ale także potencjał intelektualny i osobowościowy⁴⁵.

43 Ibidem, s. 135-137.

44 Por. B. Mięka, A. Potocki, *Metody zarządzania innowacyjno-partycypacyjnego*, Oficyna Wydawnicza ANTYKWA s.c., Kraków 1997, s. 21.

45 Por. R. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 333 n.

Bibliografia

- Brakelmann G., *Arbeit*, [w:] *Christlicher Glaube in moderner Gesellschaft*, Freiburg 1980.
- Brakelmann G., *Ethische und soziale Existenz*, Walberberg 1983.
- Brüggemann E., *Die menschliche Person als Subjekt der Arbeit*, Paderborn 1994.
- Erhard L., *Freiheit und Verantwortung*. Ansprache vor dem Evangelischen Arbeitskreis der CDU, 2. Juni 1961.
- Eucken W., *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Bern – Tübingen 1952.
- Fel S., *Oswalda von Nell-Breuninga koncepcja ładu społecznogospodarczego*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2007.
- Fel S., *Praca, kapitał, demokracja*, Oficyna Wydawnicza Fundacji Uniwersyteckiej, Lublin – Stalowa Wola 2003.
- Gaugler E., *Humanisierung der Arbeit*, „Kirche und Gesellschaft”, nr 176, Köln 1991, s. 6 nn.
- Gaugler E., Kolb M., Ling B., *Humanisierung der Arbeitswelt und Produktivität*, Ludwigshafen 1977.
- Gottl-Ottlilienfeld F. von, *Wesen und Grundbegriffe der Wirtschaft*, Leipzig 1933.
- Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Hayek F.A. von, *Die Verfassung der Freiheit*, Übersetzt von Ruth Temper, Dietrich Schaffmeister und Ilse Bieling, Mohr-Siebeck, Tübingen 1991.
- Hengsbach F., *Die Arbeit hat Vorrang*, Matthias-Grünewald-Verlag, Mainz 1982.
- Imai M., *Kaizen*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa 2007.
- Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus*, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M i Wydawnictwo św. Stanisława BM Archidiecezji Krakowskiej, Kraków 1996.
- Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M i Wydawnictwo św. Stanisława BM Archidiecezji Krakowskiej, Kraków 1996.

Jan Paweł II, Encyklika *Veritatis splendor*, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M i Wydawnictwo św. Stanisława BM Archidiecezji Krakowskiej, Kraków 1996.

Jan Paweł II, *Orędzie na Światowy Dzień Pokoju* (01.01.2000), „Społeczeństwo. Studia, prace badawcze, dokumenty z zakresu nauki społecznej Kościoła”, 1 (2000), s. 197, nr 17.

Kaste H., *Arbeitgeber und Humanisierung der Arbeit*, Opladen 1981.

Konecki K., *Kultura organizacyjna japońskich przedsiębiorstw przemysłowych. Studium socjologiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1994.

Külp B. (Hrsg.), *Freiheit und wettgewerbliche Ordnung. Gedenkbund zur Erinnerung an Walter Eucken*, Freiburg i. Br. 2000.

Lampert H., *Freiheit als Ziel der Gesellschafts- und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik Deutschland*, [w:] idem (red.), *Freiheit als zentraler Grundwert demokratischer Gesellschaften*, St. Ottilien 1992.

Lampert H., Bossert A., *Sozialstaat Deutschland. Entwicklung – Gestalt – Probleme*, F. Vahlen, München 1992.

Legutko R., *Wolność*, [w:] *Słownik społeczny*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2004.

Majka J., *Rozważania o etyce pracy*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej TUM, Wrocław 1997.

Mendel T., *Partycypacja w zarządzaniu współczesnymi organizacjami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2002.

Mikuła B., Potocki A., *Metody zarządzania innowacyjno-partycypacyjnego*, Oficyna Wydawnicza ANTYKWA s.c., Kraków 1997.

Millon-Delsol Ch., *Zasada pomocniczości*, Biblioteka Myśli Politycznej, Kraków 1995.

Morawski W., *Sprawiedliwość społeczna a transformacja systemowa*, [w:] B. Cichomski, W. Morawski i in., *Sprawiedliwość społeczna*, Scholar, Warszawa 2001.

Müller-Armack A., *Vorschläge zur Verwirklichung der Sozialen Marktwirtschaft*, [w:] idem, *Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft*, Haupt, Bern – Stuttgart 1974.

Nell-Breuning O. von, *Wirtschaft und Gesellschaft heute*, Bd. I, Freiburg 1956.

Roos L., *Odnowa i rozwój społecznej gospodarki rynkowej*, „Społeczeństwo. Studia, prace badawcze, dokumenty z zakresu nauki społecznej Kościoła”, 3 (1998), s. 538 nn.

Sen A., *Development as a Freedom*, Alfred Knopf, New York 1999.

Sombart W., *Die drei Nationalökonomien. Geschichte und System der Lehre von der Wirtschaft*, Duncker & Humblot, Berlin 2003.

Spann O., *Die Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre auf Lehrgeschichtlicher Grundlage*, Graz 1969.

Verdross A., *Völkerrecht und Wirtschaft*, [w:] E. Lagler, 1. Messner (Hrsg.), *Wirtschaftliche Entwicklung und soziale Ordnung*, Verlag Herold, Wien 1952.

Wünsche H.F., *Was ist eigentlich „Soziale Marktwirtschaft“?*, „Orientierungen zur Wirtschafts und Gesellschaftspolitik” 2001.

Janina Godłów-Legiędź

Gospodarka rynkowa i liberalizm w świetle encyklik Jana Pawła II

Market economy and liberalism in the light of the encyclicals of John Paul II

Zarys treści: Choć Kościół sformułował swoje stanowisko wobec dwóch alternatywnych modeli gospodarki: kapitalizmu i socjalizmu, to należy uznać je za niejednoznaczne. Stanowisko Kościoła akceptuje zarówno socjalizm, jak i liberalizm jako ideologie, które mogłyby stanowić podstawę ustroju społecznego zapewniającego postęp gospodarczy służący godności osoby ludzkiej. Stanowisko Jana Pawła II w kwestii wyboru modelu gospodarczego jest jednak bardziej zbliżone do liberalizmu z poparciem gospodarki rynkowej oraz rolą państwa w tworzeniu struktury instytucjonalno-prawnej rynku. Jak pisał Jan Paweł II, społeczna nauka Kościoła stanowi kategorię niezależną i nie jest „trzecią drogą” między liberalnym kapitalizmem i marksizmem. W wielu aspektach interpretowanie koncepcji społecznej Kościoła w kategoriach „trzeciej drogi” – liberalizmu konserwatywnego – wydaje się jednak słuszne.

Słowa kluczowe: społeczna nauka Kościoła, stanowisko Jana Pawła II a ustrój społeczno-gospodarczy, liberalizm konserwatywny, encyklika *Centesimus annus*.

Abstract: Even though the Church has formulated its position on the two alternative models of the economy: capitalism and socialism, this position should be considered ambiguous. The position of the Church accepts both socialism and liberalism as an ideology that could form the basis of the social system ensuring economic progress that serves the dignity of a human being. The position of Pope John Paul II in the choice of economic model seems to be closer to liberalism, with the support of the market economy and the role of the state in creating the institutional and legal structure of the market. As John Paul II wrote, the Church's social doctrine is an independent category and does not constitute the “third way” between liberal capitalism and Marxism. Nonetheless, in many respects, the interpretation of the Church's social concept in terms of the “third way” – conservative liberalism, yet seems to be right.

Keywords: the social teaching of the Church, the position of John Paul II and the socio-economic system, conservative liberalism, the encyclical *Centesimus annus*.

Zasady społecznej nauki Kościoła są wynikiem poszukiwania odpowiedzi na problemy społeczne towarzyszące przyspieszeniu rozwoju ekonomicznego, które wystąpiło w XIX i XX w. Proponując własne rozwiązania palących kwestii społecznych, Kościół formułował swoje stanowisko wobec dwóch alternatywnych modeli gospodarki i społeczeństwa: kapitalizmu i socjalizmu. Stanowisko Kościoła wyrażane w encyklikach społecznych charakteryzuje paralelna krytyka ideologii socjalistycznej i indywidualistycznej. W encyklice *Rerum novarum* Leon XIII piętnował niesprawiedliwości społeczne ówczesnego kapitalizmu, przekonując jednocześnie, że rozwiązanie socjalistyczne jest fałszywe, bo wspólna własność przeciwstawia się prawom natury, jest szkodliwa dla robotników, zagraża rodzinie, a w konsekwencji jest antytezą prawdziwej wolności i pokoju społecznego. Śledząc argumenty przedstawiane w kolejnych encyklikach, można dostrzec przesuwanie ciężaru krytyki w kierunku ideologii socjalistycznej, bądź indywidualistycznej. Wydaje się, iż akcent położony przez Leona XIII na krytykę socjalizmu, jako błędnego rozwiązania kwestii społecznej, przesunięty został w encyklikach Piusa XI i Jana XXIII na krytykę ustroju kapitalistycznego i ideologii indywidualistycznej.

Na Soborze Watykańskim II potwierdzono, iż Kościół nie akceptuje ani socjalizmu, ani liberalizmu jako ideologii, które mogłyby stanowić podstawę ustroju społecznego zapewniającego postęp gospodarczy, służący godności osoby ludzkiej i dobru społecznemu. Postęp gospodarczy w służbie człowieka wymaga takiej organizacji społecznej, w której spontaniczne inicjatywy jednostek i wolnych zrzeszeń byłyby organicznie powiązane z wysiłkami władz państwowych¹.

Stanowisko Kościoła wobec kwestii społecznych uległo radykalizacji w czasie pontyfikatu Pawła VI, który w „nieskrępowanym liberalizmie” dostrzegł nie tylko źródło konfliktów klasowych, ale także imperializmu międzynarodowego. Postulat sprawiedliwości społecznej i interwencyjonistycznych reform Paweł VI odniósł do gospodarki światowej.

Ogłoszenie w 1991 r. encykliki *Centesimus annus* można odczytywać jako podkreślenie znaczenia encykliki *Rerum novarum* Leona XIII jako ważnego etapu rozwoju stanowiska Kościoła wobec podstawowych problemów społecznych, a zarazem treści tej encykliki świadczą o wprowadzeniu do doktryny Kościoła przez Papieża z Polski ważnego nowego elementu. To, co nowe u Jana Pawła II, to przede wszystkim poparcie udzielone w encyklice *Centesimus annus* gospodarce rynkowej. Tradycja znajduje wyraz w paralelnej krytyce socjalizmu

1 *Sobór Watykański II. Konstytucje. Dekrety. Deklaracje*, Pallotinum, Poznań 1986, s. 593.

i liberalizmu, w postulacie sprawiedliwości społecznej, w odwołaniu się do solidarności i pomocniczości jako konstytuujących zasad porządku społecznego.

Nauczanie społeczne Jana Pawła II przed encykliką *Centesimus annus*

U progu swego pontyfikatu, w orędziu do biskupów w Pueblo, Jan Paweł II, nawiązując do św. Tomasza i Pawła VI, powiedział, że „na wszelkiej własności prywatnej ciąży hipoteka społeczna”, a misją Kościoła jest wpajanie zasad ewangelicznych i chrześcijańskich, których owocem ma być sprawiedliwy podział w skali narodowej i światowej. Wyraził przekonanie, że nie zasady ekonomiczne, ale odwołanie się do etyki i sprawiedliwości, danie pierwszeństwa czynnikom duchowym może być źródłem uzdrowienia stosunków międzynarodowych. W swej pierwszej encyklice *Redemptor hominis* Jan Paweł II napiętnował struktury i mechanizmy związane ze sferą finansów, produkcji i wymiany, jako niezdolne do usunięcia niesprawiedliwości społecznej, i uznał, iż postęp społeczny powinien być planowany i realizowany w perspektywie powszechnego i solidarnego rozwoju poszczególnych ludzi i narodów.

Do robotników w São Paulo Papież stwierdził, że opowiedzenie się po stronie ubogich jest chrześcijańskim wyborem społeczeństwa troszczącego się o dobro wspólne. Podjął problem pracy, jej godności i wynagrodzenia. Dostarczając trudności wynikające z obiektywnych, wzajemnych uwarunkowań zatrudnienia, inwestycji i płac, Jan Paweł II stwierdził, że problemów ekonomicznych i społecznych nie można rozwiązać ani za pomocą „demagogii, ani jakimiś ideologicznymi czarami, ani chłodnym i teoretycznym scjentyzmem”. Dodał, że oczekiwanie, iż rozwiązanie problemów społecznych nastąpi automatycznie, jest nierealistyczne. „Ekonomia ma wartość wtedy jedynie, gdy jest ludzka, stworzona przez człowieka i dla człowieka”².

Problem pracy w kontekście godności osoby ludzkiej, ze szczególnym uwzględnieniem relacji pracy do kapitału, Jan Paweł II rozwinął systematycznie w encyklice *Laborem exercens*. W 90-lecie encykliki *Rerum novarum*, podejmującej po raz pierwszy kwestię robotniczą, Papież ogłosił zasadę pierwszeństwa pracy przed kapitałem, krytykując stanowisko nazwane ekonomizmem, przejawiające się w traktowaniu pracy wyłącznie w kategoriach ekonomicznej celowości.

Jeszcze encyklika *Sollicitudo rei socialis* nie zapowiadała nowości, które wkrótce przynieść miała encyklika *Centesimus annus*. W *Sollicitudo rei socialis* Jan Paweł II piętnuje niesprawiedliwości w stosunkach międzynarodowych

2 Jan Paweł II, *Do robotników w São Paulo*, 4 lipca 1980, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, cz. 2, Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Rzym – Lublin 1987, s. 134.

w perspektywie narastających sprzeczności między Północą a Południem oraz między Zachodem i Wschodem. Wydaje się, że Papież zachowuje jednakowy dystans wobec Wschodu i Zachodu; powtarza, że społeczna nauka Kościoła jest krytyczna zarówno wobec liberalnego kapitalizmu, jak i marksistowskiego kolektywizmu. Pytanie, w jakim stopniu oba systemy zdolne są do przemian i odnowy, wydaje się pozostawać bez odpowiedzi. Dla śledzącego ekonomiczne aspekty papieskiej wizji znamienne jest jednak, że wśród wielu praw człowieka, które są niesłusznie ograniczane, Jan Paweł II wymienia prawo do inicjatywy gospodarczej. Czerpiąc zapewne z doświadczeń Polski, wymienia następujące skutki negowania prawa do inicjatywy gospodarczej: podporządkowanie wobec biurokratycznego aparatu, poczucie frustracji i beznadziejności, brak zaangażowania w życie narodowe, „skłonność do emigracji, choćby tak zwanej emigracji wewnętrznej”³.

Rynek i odpowiedzialność państwa w encyklice *Centesimus annus*

Encyklikę *Centesimus annus* można interpretować jako przejście od ogólnych rozważań na temat dwóch przeciwstawnych systemów ideologicznych do bliższego określenia ustroju społeczno-gospodarczego zgodnego z zasadami społecznej nauki Kościoła. W encyklice tej, ogłoszonej w 1991 r. – w 100-lecie *Rerum novarum*, rynek wskazany został wprost jako właściwy mechanizm regulacji gospodarki. Mogło to być odczytane jako zbliżeniu stanowiska Jana Pawła II do liberalizmu. W *Centesimus annus* rozpatrywany jest nowy aspekt ustroju gospodarczego – mechanizm regulacyjny, i za właściwy mechanizm regulacji uznany został rynek.

Jest to potwierdzenie tego, że kolejne encykliki papieskie dotyczą konkretnej współczesnej rzeczywistości społecznej, politycznej, ekonomicznej. *Centesimus annus* jest odpowiedzią na sytuację, która powstała wskutek upadku scentralizowanych gospodarek w Europie Wschodniej i wielkiej dyskusji o rynku jako mechanizmie regulacji gospodarki przeciwstawnym do centralnego planowania. Nowa sytuacja sprawiła, że obok terminów tradycyjnie występujących w społecznej nauce Kościoła w związku z problematyką ustrojową, takich jak „socjalizm”, „kapitalizm”, „kolektywizm”, „indywidualizm”, „liberalizm”, pojawiają się terminy „rynek” i „gospodarka rynkowa” i rozpatrywane są nie tylko społeczno-moralne, ale także czysto ekonomiczne aspekty tej formy gospodarki. O ile dotąd papieże, akcentując społeczny aspekt własności, bronili

3 Jan Paweł II, Encyklika *Sollicitudo rei socialis*, nr 15, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, „Znak” Kraków 1996, s. 450.

z całą mocą własności prywatnej jako zgodnej z prawem naturalnym zasady ustrojowej, to teraz akceptację uzyskał także rynek jako forma alokacji zasobów. W tym sensie można byłoby mówić o bardziej jednoznacznym opowiedzeniu się Jana Pawła II za kapitalizmem i potwierdzić opinię Michaela Novaka, że papież zawsze krytykowali kapitalizm, ale naprawdę potępiali socjalizm⁴.

Z drugiej strony jednak, papieska akceptacja rynku jest obwarowana wieloma bardzo istotnymi zastrzeżeniami i jest tylko jednym z elementów współtworzących doktrynę społeczną Kościoła, obok tak fundamentalnych zasad, jak: prymat wartości moralnych i duchowych nad ekonomicznymi i materialnymi, pierwszeństwo pracy przed kapitałem, zasada solidarności i sprawiedliwości społecznej. Papieskie ograniczenia zakresu stosowania zasad rynku są tak duże, że nie tylko ortodoksyjny zwolennik wolnego rynku postawić może zarzut, iż mogą one ograniczyć korzystanie z dobrodziejstw systemu rynkowego. Ponadto nietrudno zauważyć, że wrażliwość Jana Pawła II na problemy społeczeństw i ludzi biednych oraz słabszych nie jest mniejsza aniżeli jego poprzedników, krytyka negatywnych z tego punktu widzenia skutków rynku i kapitalizmu równie ostra, a zrozumienie pewnych idei tradycyjnie związanych z myślą socjalistyczną wydaje się nawet większe. Stąd wynikają poważne trudności i rozbieżności w interpretacji stanowiska Papieża z Polski. Przyjrzyjmy się bliżej poglądom na temat gospodarki rynkowej przedstawionym w *Centesimus annus*.

Komentując wydarzenia 1989 r. w Europie Wschodniej, wśród przyczyn upadku systemu socjalistycznego Papież na pierwszym miejscu wymienił pogwałcenie praw pracy, a na drugim „niesprawność systemu gospodarczego, której nie należy rozpatrywać jedynie jako problemu technicznego, ale raczej należy widzieć w tym następstwo pogwałcenia praw człowieka do inicjatywy, do własności i do wolności w dziedzinie ekonomicznej”⁵. Jednocześnie Jan Paweł II zauważył, że porządek społeczny będzie tym trwalszy, im bardziej uwzględni, że człowiek kieruje się osobistą korzyścią i że system społeczny, który uwzględnia prawdziwą naturę człowieka, sprzyja owocnej koordynacji interesów osobistych z interesem ogółu, a zastąpienie motywu indywidualnego zysku systemem biurokratycznej kontroli pozbawia człowieka inicjatywy i zdolności twórczej.

W sytuacji kryzysu marksizmu Jan Paweł II zaproponował doktrynę społeczną Kościoła, w której podkreślił wiodącą w stosunku do kapitału rolę pracy – pracy, której istotnym elementem jest zdolność do inicjatywy i przedsiębiorczości oraz rolę własności rozumianej także jako własność wiedzy, techniki i umiejętności. Po wskazaniu pozytywnych aspektów zysku jako motywu dzia-

4 Por. M. Novak, *Liberalizm – sprzymierzeniec czy wróg Kościoła* „W drodze”, Poznań 1993, s. 9.

5 Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus* (dalej – CA), nr 24, [w:] *Encykliki Ojca Świętego...*, op. cit., s. 651.

łania gospodarczego i wyeksponowaniu roli pracy ludzkiej w procesie gospodarczym, Papież stwierdza: „Wydaje się, że zarówno wewnątrz poszczególnych Narodów, jak i w relacjach międzynarodowych wolny rynek jest najbardziej skutecznym narzędziem wykorzystania zasobów i zaspokajania potrzeb. Dotyczy to jednak tylko tych potrzeb, za których zaspokojenie można zapłacić, to jest, które dysponują siłą nabywczą, i tych zasobów, które «nadają się do sprzedania», czyli mogą uzyskać odpowiednią cenę”⁶. W dalszych fragmentach encykliki czytamy, iż mechanizmy rynkowe „służą lepszemu wykorzystaniu zasobów; ułatwiają wymianę produktów, a zwłaszcza w centrum zainteresowania umieszczają wolę i upodobania osoby ludzkiej, umożliwiając jej w chwili zawierania kontraktu spotkanie z wolą i upodobaniami innej osoby”⁷. Papież dostrzega więc, że gospodarka rynkowa nie tylko skutecznie rozwiązuje problem alokacji zasobów, ale także służy zachowaniu godności osoby ludzkiej i rozwojowi stosunków międzyludzkich.

Rynek nie spełnia jednak kryteriów społecznego nauczania Kościoła w zakresie podziału bogactwa. Ani ekonomiczna ekwiwalentność wymiany, ani troska o skuteczność informacyjnej i motywacyjnej funkcji rynku nie są bowiem najważniejsze z punktu widzenia nauki Kościoła, która jednoznacznie formułuje zasadę priorytetu wartości moralnych przed ekonomicznymi. „Ważniejsze niż logika wymiany równowartości i niż różne formy sprawiedliwości, które się z tym wiążą, jest to, co należy się człowiekowi, ponieważ jest człowiekiem, ze względu na jego wzniosłą godność. To, co należy się człowiekowi, musi gwarantować możliwość przeżycia i wniesienia czynnego wkładu w dobro ludzkości”⁸.

Jan Paweł II nie akceptuje podziału kształtującego się w wyniku żywiołowej gry rynkowej, czyli obca jest mu koncepcja sprawiedliwości komutatywnej związana z dogmatycznym liberalizmem. Papieżowi bliższe jest niewątpliwie stanowisko zwolenników sprawiedliwości dystrybutywnej, którzy sądzą, iż stosunki podziału powinny być kształtowane na podstawie świadomie przyjętych i racjonalnie uzasadnionych reguł i norm moralnych, i w przeciwieństwie do zwolenników sprawiedliwości komutatywnej zakładają możliwość consensusu społecznego co do fundamentalnych wartości i zasad oraz dążą do większej równości materialnej.

Etyczno-normatywna perspektywa nauki społecznej Kościoła wyznacza wizję sprawiedliwego podziału bogactwa w skali narodowej i światowej,

6 Ibidem, nr 34.

7 Ibidem, nr 40.

8 Ibidem, nr 34.

która wymaga kontrolowania procesów gospodarczych kosztem ograniczenia zakresu stosowania żywiołowych mechanizmów rynkowych. Zakres koniecznego interwencjonizmu państwowego nie został jednak określony w *Centesimus annus* jednoznacznie. W kontekście problemu ograniczeń rynku Jan Paweł II napisał: „Do obowiązków państwa należy troska o obronę i zabezpieczenie takich dóbr zbiorowych, jak środowisko naturalne i środowisko ludzkie, których ochrony nie da się zapewnić przy pomocy zwykłych mechanizmów rynkowych”⁹. Oznacza to, że dbałość o środowisko przyrodnicze i troska o moralną jakość stosunków międzyludzkich i godność człowieka wymagają w opinii Jana Pawła II ograniczenia zakresu działania rynku. Postulat ten może być interpretowany bardzo szeroko i jego realizacja wymagać może daleko idącego ignorowania kryteriów ekonomicznych i rynkowych.

Jak słusznie zauważył Wiesław Piątkowski: „[...] w świetle *Centesimus annus* środowisko ludzkie stanowi barierę rynku nie tylko w tym sensie, że potrzeby w zakresie tego dobra zbiorowego są nieprzekładalne na rachunek rynkowy, ale także w tym, że owym potrzebom przysługuje prymat względem sprawności rynku”. Piątkowski ilustruje tę zasadę przykładem: „Jeśli dobro rodziny wymaga regulowania cen podstawowych artykułów konsumpcyjnych, to taki wymóg powinien być spełniony. Oznaczałoby to ograniczenie samoregulacji rynkowej, ale byłoby korzystne z punktu widzenia ochrony środowiska ludzkiego”¹⁰.

W tym momencie ujawnia się zasadniczy problem związany z wykorzystaniem mechanizmu rynkowego jako mechanizmu alokacji i podziału. Pojawia się pytanie, jak duży zakres ingerencji w mechanizm cenowy nie zagraża w zasadniczy sposób skuteczności tego mechanizmu. Ortodoksyjny liberał, odpowiadając na to pytanie akcentowałby, że ceny pełnią przede wszystkim funkcję informacyjną, a dopiero na drugim miejscu dystrybucyjną; że inspirowane pragnieniem sprawiedliwości dążenie do realizacji podziału różnego od podziału dokonywanego przez rynek prowadzi do zniekształcenia cen i płac jako nośników informacji i w konsekwencji uniemożliwia dobroczynne skutki rynku i konkurencji w dziedzinie efektywności.

Można przecież odpowiedzieć liberałom, że przedkładamy moralność i sprawiedliwość nad efektywność, na co liberałowie odpowiadają, że nie można realizować sprawiedliwości i moralności wbrew efektywności ekonomicznej. Różnica między filozofią społeczną Jana Pawła II a stanowiskiem liberałów jest konsekwencją odmiennych systemów aksjologicznych, a także odmiennych

9 Ibidem, nr 40.

10 W. Piątkowski, *Praca i własność w świetle encyklik Jana Pawła II*, „Wież i Państwo”, nr 1, 1994, s. 33.

wyobrażeń na temat relacji między moralnością a ekonomią. Społeczna nauka Kościoła przyznaje jednoznaczne pierwszeństwo wartościom moralnym przed ekonomicznymi, natomiast u podstaw tradycyjnego liberalizmu leży przekonanie, że wartości moralnych nie można realizować wbrew wartościom ekonomicznym¹¹.

Przedkładając wartości moralne nad wartości ekonomiczne, Jan Paweł II dostrzega jednak złożoność problemu wyboru optymalnego ustroju gospodarczego wynikającą z konieczności pogodzenia wymogów efektywności z postulatami sprawiedliwości z jednej strony, a logiki mechanizmu rynkowego z interwencjonizmem państwowym z drugiej. Świadomość złożoności tego problemu sprawia, iż Jan Paweł II z „ostrożnością” formułuje zadania państwa w sferze gospodarczej. „Działalność gospodarcza, zwłaszcza w zakresie gospodarki rynkowej, nie może przebiegać w próżni instytucjonalnej, prawnej i politycznej. Przeciwnie, zakłada ona poczucie bezpieczeństwa w zakresie gwarancji indywidualnej wolności i własności, a ponadto stabilność pieniądza oraz istnienie prawnych służb politycznych”¹².

Jan Paweł II dodaje, że państwo powinno czuwać nad realizowaniem praw ludzkich w dziedzinie gospodarczej, lecz wyjaśnia, że główna odpowiedzialność spoczywa nie na państwie, ale na poszczególnych ludziach, grupach i zrzeszeniach. „Państwo nie byłoby w stanie bezpośrednio zapewnić prawa do pracy wszystkim obywatelom bez narzucenia sztywnej dyscypliny całemu życiu gospodarczemu i stłumienia wolnej inicjatywy jednostek, co jednak nie oznacza, że nie ma ono żadnej kompetencji w tej dziedzinie, jak utrzymywali zwolennicy zupełnej eliminacji reguł z dziedziny gospodarczej”¹³. Papież podkreśla, że obowiązkiem państwa jest tworzenie warunków zapewniających pracę, gdy działalność prywatna jest niewystarczająca, oraz że państwo może pełnić funkcje zastępcze, gdy niepaństwowe sektory są za słabe, ale zaznacza, że te interwencje powinny być w miarę możliwości ograniczone w czasie, by „nadmiernie

11 Znamienne są wypowiedzi polskich ekonomistów liberalnych sprzed II wojny światowej: „Ideały sprawiedliwego rozdziału dochodu społecznego same przez się nie nakarmią głodnych, nie zastąpią rozsądnej gospodarki” (A. Krzyżanowski, *Głód w państwie komunistów*, [w:] idem, *Dolar i złoty oraz inne pisma pomniejsze i przemówienia 1931–1935*, Wydawnictwa Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 1936, s. 108). W podobnym duchu pisał Adam Heydel: „Postulat usunięcia nędzy jest uwarunkowany żywotnością ustroju gospodarczego. Dopiero w żywotnym organizmie gospodarczym można realizować etykę (A. Heydel, *Kapitalizm i socjalizm wobec etyki*, „Przegląd Współczesny” 1927, t. XX). Natomiast F. Hayek z pasją dowodził, że wszelkie systemy rezygnujące z rynku są nie tylko niewydajne, ale także prowadzą do zniewolenia jednostki. Według Hayeka, tylko system rynkowy może zagwarantować jednoczesną realizację obu najważniejszych dla liberałów wartości: wolności i wydajności.

12 CA, nr 48

13 Ibidem.

nie rozszerzać interwencji państwa ze szkodą dla wolności tak gospodarczej, jak i obywatelskiej”¹⁴. Bezpośrednio po tych uwagach następuje krytyka przerostów interwencjonizmu w polityce państwa dobrobytu, co potwierdza tezę, że Jan Paweł II nie tylko potępia wszechmoc państwa właściwą realnemu socjalizmowi, ale uważa, że także w warunkach gospodarki rynkowej nadmierny rozwój interwencjonizmu państwowego może być szkodliwy.

Zważywszy, że konieczność tworzenia struktury instytucjonalno-prawnej rynku była zawsze uznawana przez klasyczny liberalizm, stanowisko Papieża w tej kwestii jest zgodne ze stanowiskiem liberalizmu. Wbrew temu, co się często sądzi, w Bogactwie narodów Adama Smitha nie znajdujemy ani koncepcji spontanicznej harmonii interesów, ani pochwały leseferyzmu. Smith nigdy nie twierdził, że wolność gospodarcza rozwiązuje wszystkie problemy i wiele uwagi poświęcił określeniu struktury instytucjonalnej, która zapewniłaby skuteczne działanie motywu interesu osobistego i właściwe funkcjonowanie mechanizmu rynkowego¹⁵.

Kapitalizm czy „trzecia droga”

W *Sollicitudo rei socialis* Papież jednoznacznie stwierdził, że społeczna nauka Kościoła stanowi „kategorię niezależną” i „nie jest jakąś «trzecią drogą» między liberalnym kapitalizmem i marksistowskim kolektywizmem”¹⁶. Jeżeli jednak przez koncepcję „trzeciej drogi” nie rozumie się dążenia do budowy jakiegoś trzeciego zamkniętego systemu, lecz stanowisko, że istnieje wielość rozwiązań ustrojowych i konkretne rozwiązania wymagają uwzględnienia konkretnej sytuacji historycznej, że ani system centralnego planowania oparty na własności społecznej, ani „czysty” system rynkowy nie spełnia uniwersalnych warunków realizacji dobrobytu i wszechstronnego rozwoju człowieka; ale jednocześnie zarówno w ideologii socjalistycznej, jak i w liberalnej dostrzec można słuszne postulaty – to interpretowanie koncepcji społecznych Kościoła w kategoriach „trzeciej drogi” może być uzasadnione.

Centesimus annus wydaje się taką interpretację wzmacniać. Krytykując system absolutnej dominacji kapitału i własności nad podmiotowością i wolnością pracy, Jan Paweł II stwierdza: „W walce z tym systemem, modelem alternatywnym nie jest system socjalistyczny, który w rzeczywistości okazuje

14 Ibidem.

15 Por. K. Gide, K. Rist, *Historia doktryn ekonomicznych. Od fizjokratów do czasów najnowszych*, Gebethner i Wolff, Warszawa 1920, s. 112-128; oraz M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994, s. 81-86.

16 *Sollicitudo rei socialis*, nr 41.

się kapitalizmem państwowym, lecz społeczeństwo, w którym istnieją: wolność pracy, przedsiębiorczość i uczestnictwo¹⁷. Ale dalej pisze, „że nie do przyjęcia jest twierdzenie, jakoby po klęsce socjalizmu realnego kapitalizm pozostał jedynym modelem organizacji gospodarczej”.

Natomiast odpowiedź udzielona w *Centesimus annus* na ponownie postawione pytanie: czy klęska komunizmu oznacza zwycięstwo kapitalizmu i czy kraje podejmujące dzieło przebudowy gospodarczej powinny zmierzać do kapitalizmu, uzasadniać może tezę, którą z entuzjazmem postawił M. Novak, a ostrożniej sformułował R.J. Neuhaus, że ostatecznie Papież wskazał kapitalizm jako opcję ustrojową preferowaną przez Kościół katolicki. „Jeśli mianem «kapitalizmu» – pisze Jan Paweł II – określa się system ekonomiczny, który uznaje zasadniczą i pozytywną rolę przedsiębiorstwa, rynku, własności prywatnej i wynikającej z niej odpowiedzialności za środki produkcji, oraz wolnej ludzkiej inicjatywy w dziedzinie gospodarczej, na postawione wyżej pytanie należy z pewnością odpowiedzieć twierdząco, choć może trafniejsze byłoby tu wyrażenie «ekonomia przedsiębiorczości», «ekonomia rynku», czy po prostu «wolna ekonomia».

Ale jeśli przez «kapitalizm» rozumie się system, w którym wolność gospodarcza nie jest ujęta w ramy systemu prawnego, wprzęgającego ją w służbę integralnej wolności ludzkiej i traktującego jako szczególny wymiar tejże wolności, która ma przede wszystkim charakter etyczny i religijny, to wówczas odpowiedź jest zdecydowanie przecząca¹⁸.

Mamy więc dwa rodzaje kapitalizmu, z których pierwszy uznany został za właściwy cel społeczeństw podejmujących dzieło przebudowy społecznej. Neuhaus uważa, że w świetle tej wypowiedzi „istnieje wybór między dwoma kapitalizmami. Socjalizm jako opcja alternatywna został wykluczony¹⁹”.

W istocie spór, czy Jan Paweł II opowiada się za jakimś rodzajem kapitalizmu, czy jest zwolennikiem „trzeciej drogi”, jest sporem semantycznym. Myślenie w kategoriach modelu narzuca pytanie o stosunek do dwu modelowych systemów: socjalizmu opartego na własności społecznej i centralnym planowaniu oraz kapitalizmu opartego na własności prywatnej i wolnym rynku. Rzeczywistość społeczna jest znacznie bogatsza i nie poddaje się takiej jednoznacznej klasyfikacji, nie ma także potrzeby, co więcej, nie jest możliwe wybieranie między czystym kapitalizmem a czystym socjalizmem. Społeczna nauka Kościoła, formułując postulaty dotyczące ustroju społecznego, zawsze dystan-

17 CA, nr 35.

18 Ibidem, nr 42.

19 R.J. Neuhaus, *Biznes i Ewangelia. Wyzwanie dla chrześcijanina-kapitalisty*, W drodze, Poznań 1993, s. 76.

sowała się wobec ideologii skrajnych „modelowych systemów”. W tym sensie pozostawała w obszarze wyboru „trzech rozwiązań”. Akceptując w *Centesimus annus* rynek i znaczenie wolnej inicjatywy gospodarczej, Jan Paweł II zbliżył się do kapitalizmu i jego indywidualistycznej ideologii oraz wykluczył socjalizm w takim stopniu, w jakim nie da się on pogodzić z własnością prywatną i wolną przedsiębiorczością, a przede wszystkim z chrześcijańską wizją człowieka. Również kapitalistyczna forma gospodarowania nie znajduje akceptacji Kościoła, jeżeli nie jest realizowana w systemie kulturowo-etycznym respektującym godność człowieka i cele transcendentne. W takim stopniu, w jakim kapitalizm i socjalizm prowadzą do materializmu, ekonomizmu czy konsumizmu, zasługują w opinii Papieża na podobną ocenę. Dlatego każda jednostronna interpretacja społecznej nauki Kościoła może spotkać się z uzasadnioną krytyką.

Zbliżenie społecznej nauki Kościoła do liberalizmu konserwatywnego?

Encyklika *Centesimus annus* była przedmiotem licznych interpretacji, wśród których żywa była idea, iż świadczy ona o zbliżeniu społecznego nauczania Kościoła do liberalizmu. Wbrew ambiwalentnej postawie katolików do filozofii liberalnej, taką interpretację rozwijał Michael Novak. Ten amerykański filozof i teolog akcentuje, że u źródeł chrześcijaństwa leży szacunek dla ludzkiej wolności i że szanując wolność i integralność ludzkiego sumienia, Kościół katolicki musi zaakceptować społeczeństwo otwarte. Novak twierdzi, że Jan Paweł II jako wnikliwy interpretator antropologii wolności (czego wyrazem była praca *Osoba i czyn*) oraz człowiek, który przeżył doświadczenie komunizmu, w *Centesimus annus* wyszedł naprzeciw wyzwaniom społeczeństwa otwartego²⁰. Niektórzy wskazują nawet, że Jan Paweł II dał wyraz afirmacji interesu osobistego jako dobra moralnego, i stwierdzają bliskie pokrewieństwo między klasycznym liberalizmem ekonomicznym a społecznym nauczaniem Kościoła²¹. Z kolei Maciej Zięba uznał, że Jan Paweł II w setną rocznicę *Rerum novarum* przedstawił współczesnemu światu katolicką wersję liberalizmu²².

Kontrowersyjność interpretacji relacji między doktryną Kościoła a doktryną liberalną związana jest z wielością form liberalizmu i z nieporozumie-

20 Zob. M. Novak, *Liberalizm – sprzymierzeniec czy wróg Kościoła*, Poznań 1993.

21 L.R. Cima, T.L. Schubeck, *Self-Interest, Love, and Economic Justice: A Dialogue Between Classical Economic Liberalism and Catholic Social Teaching*, „Journal of Business Ethics”, nr 30, 2001, s. 213.

22 M. Zięba, *Kościół wobec liberalnej demokracji*, [w:] M. Novak, A. Rauscher SJ, M. Zięba OP (red.), *Chrześcijaństwo, demokracja, kapitalizm*, W drodze, Poznań 1993; P.L. Berger (red.), *Etyka kapitalizmu*, Signum, Kraków 1994. Zob. także: M. Zięba, *Po szkodzie? Przed szkodą. O Polsce, kapitalizmie i kontemplacji*, Znak, Kraków 1996, s. 227

niami narosłymi wokół interpretacji nawet największych pisarzy uznających szczególnie wartość wolności. Michael Novak wskazuje na liberalizm konserwatywny jako formę filozofii liberalnej najbliższą papieskiemu nauczaniu. Takie stanowisko znajduje uzasadnienie, gdy dostrzeżemy, że konserwatywni liberałowie potrafili łączyć indywidualizm z uznaniem tradycji w życiu społecznym; pokazywali, iż indywidualizm nie oznacza, że jednostka jest egoistyczna i pozbawiona więzi społecznych; wiele uwagi poświęcali dowodzeniu, że system rynkowy jest niemożliwy bez ukształtowanych instytucji politycznych, prawnych i moralnych, a wolność niemożliwa bez głęboko zakorzenionych zasad moralnych.

Friedrich Hayek, znany liberał i krytyk socjalizmu, pisząc o dwóch nurtach w myśli liberalnej, podkreślał, że to nieprawda, iż prawdziwy indywidualizm uznaje państwo i jednostkę za jedyne realne byty społeczne. Wyjaśniał, że „prawdziwy indywidualizm afirmuje wartość rodziny oraz wszelkich wspólnych wysiłków małych wspólnot czy grup, że wierzy w autonomię lokalną i dobrowolne stowarzyszenia oraz że jego argumentacja w istocie rzeczy opiera się w znacznym stopniu na założeniu, iż wiele z tego, co zwykle realizuje się dzięki odwołaniu się do opartych na przymusie działań państwa, da się lepiej osiągnąć poprzez dobrowolną współpracę”²³. Akcentował także, że dla funkcjonowania społeczeństwa indywidualistycznego równie ważna jak małe społeczności jest tradycja i gotowość poddania się ukształtowanym konwencjom społecznym. I tylko w takim społeczeństwie, w którym istnieją konwencje i tradycja oraz jednostki zdolne do dobrowolnego przestrzegania reguł współżycia społecznego, możliwy jest rozwój wolności obywatelskiej i przymus organizacji państwowej może być ograniczony do minimum²⁴.

U Hayeka znajdujemy też zdanie, które doskonale współgra z poglądem o pokrewieństwie liberalizmu i idei zawartych w *Centesimo annus*: „Do przyjętej tradycji chrześcijańskiej, że człowiek musi być wolny, aby postępować świadomie i aby jego działaniu mógł przysługiwać status zasług, ekonomiści dodają, że człowiek musi mieć swobodę wykorzystania wiedzy i doświadczenia w kierowaniu swoimi sprawami, jeżeli ma przyczynić się do

23 F. Hayek, *Indywidualizm i porządek społeczny*, Znak, Kraków 1998, s. 31.

24 Za jednego z twórców prawdziwego indywidualizmu Hayek uznawał Edmunda Burke’a. Pragnąc podkreślić, jak ważna jest z punktu widzenia indywidualizmu siła zasad moralnych, Hayek cytuje następującą myśl E. Burke’a: „Ludzie kwalifikują się do wolności obywatelskiej w dokładnej proporcji do tego, w jakiej mierze ich miłość sprawiedliwości góruje nad chciwością; w proporcji do tego, w jakim stopniu są dysponowani raczej do słuchania rad ludzi mądrych i dobrych niż pochlebstw niegodziwców” (E. Burke, *A Letter to a Member of the National Assembly*, 1791, [w:] *Works*, wydanie World’s Classics, t. IV, s. 319, cyt. za: F. Hayek, op. cit., s. 32).

realizacji celów społecznych w takim stopniu, do jakiego jest zdolny²⁵. Ale z drugiej strony nie można nie zauważyć u Hayeka krytycyzmu wobec faktu, iż Kościół, podobnie jak socjalizm, zaaprobował ideę sprawiedliwości społecznej, a nawet uczynił ją podstawą swej oficjalnej doktryny²⁶. Ta ostatnia opinia Hayeka wyraża podstawową różnicę między doktryną liberalną a społeczną nauką Kościoła. Jakkolwiek różnica ta ulega istotnemu zmniejszeniu, gdy uwzględnimy znaczenie, które w nauczaniu Kościoła przywiązywane jest do zasady pomocniczości.

Jako potwierdzenie opinii o bliskości społecznej nauki Kościoła i klasycznego liberalizmu można także przytoczyć zarzut etnocentryzmu stawiany Janowi Pawłowi II. „Głowa Kościoła katolickiego chce nas przekonać, że traktowanie osoby ludzkiej jako jądra całej organizacji społecznej jest wyrazem przekonania o charakterze uniwersalnym, że ostatecznie wszystkie wartości są zakorzenione w istotach ludzkich. A przecież różne społeczeństwa, kultury i religie rozwinęły różne instytucje i systemy wartości moralnych. Na przykład, w przeciwieństwie do judaizmu i chrześcijaństwa, żadna inna religia nie twierdzi, że Bóg stworzył człowieka na obraz i podobieństwo swoje. Przetrwanie grupy postrzegane jest, np. w Japonii, jako ważniejszy cel; interes jednostki musi być poświęcony dla dobra większego systemu społecznego. Koncepcja przeznaczenia, karma w religii hinduskiej sugeruje, że działanie jednostki jest czymś pasywnym i przesądzonym. [...] Papież patrzy na współczesny świat z perspektywy chrześcijaństwa. Tę perspektywę przenikają tradycje kultury zachodniej, co może być przez obserwatorów zewnętrznych postrzegane jako wysoce etnocentryczne. [...] Biorąc kulturę zachodnią za punkt odniesienia, analiza i wizja papieża niesie ryzyko usunięcia innych kultur na peryferie, nawet alternatywnych kultur chrześcijańskich, które nie mieszczą się w schemacie chrześcijaństwa zachodniego²⁷.”

Patrząc z tak szerokiej perspektywy, można uznać za oczywiste, że wizja zaprezentowana w *Centesimus annus* świadczy o pokrewieństwie społecznego

25 F. Hayek, *Individualism: True and False*, [w:] *Individualism and Economic Order*, Gateway, Chicago 1972, s. 14.

26 W interpretacji Friedricha von Hayeka idea sprawiedliwości społecznej jest nie do pogodzenia z ideą gospodarki rynkowej. Hayek odrzuca nie tylko ideę sprawiedliwości społecznej w związku z krytyką socjalizmu, ale także wszelkie koncepcje sprawiedliwości dystrybucyjnej. Swe krytyczne uwagi kieruje także bezpośrednio do Kościoła, pisząc, że żądanie sprawiedliwości społecznej, które leżało u podstaw socjalizmu, przyjęte zostało nie tylko przez wszystkie ruchy polityczne, ale także przez znaczną część duchowieństwa wszystkich wyznań chrześcijańskich. Encykliki *Quadragesimo anno* i *Divini redemptoris* przytacza jako dowód, że szczególnie Kościół rzymskokatolicki uczynił sprawiedliwość społeczną częścią swej oficjalnej doktryny (F. Hayek, *Social or Distributive Justice*, [w:] *The Essence of Hayek*, Stanford 1984, s. 66).

27 S.P. Sethi, P. Steidlmeier, *Religion's Moral Compass and a Just Economic Order: Reflections on Pope John Paul II's Encyclical Centesimus annus*, „Journal of Business Ethics”, nr 12, 1993, s. 909.

nauczania Kościoła i liberalnej wizji społeczeństwa i gospodarki. Najważniejszym elementem papieskiego stanowiska z ekonomicznego punktu widzenia było podkreślenie ekonomicznego wymiaru ludzkiej wolności oraz zaakceptowanie rynku jako mechanizmu regulacyjnego i jako struktury więzi międzyludzkich nawiązywanych w procesie gospodarowania. Ponieważ mechanizmy rynkowe pozwalają oczywiście czynić zarówno dobro, jak i zło oraz niosą ze sobą niebezpieczeństwo materializmu i konsumizmu, jeżeli człowiek zorientowany jest raczej na cele materialne i doraźne korzyści – rynek nie mógł uzyskać pełnej akceptacji Papieża. W świetle *Centesimus annus* jednak nie jest słuszną opinią: „Rynek sam w sobie pozbawiony jest wszelkiej moralności; odbija jedynie moralność i niemoralność tych, którzy się na nim znajdują”²⁸. Papież podkreśla, że funkcjonowanie i efekty rynkowej formy gospodarowania uzależnione są od sfery politycznej, a zwłaszcza kulturowo-etycznej, ale z drugiej strony ustrój gospodarczy oddziałuje na sferę polityczną i moralną. Jan Paweł II uznał, że rynek zdecydowanie lepiej niż centralne planowanie służyć może realizacji chrześcijańskiego systemu wartości. Nie oznacza to oczywiście, iż istnieje istotny związek między gospodarką rynkową i religią chrześcijańską, ale uzasadnione wydaje się twierdzenie, że rynek i centralne planowanie nie mogą być w świetle nauczania Kościoła uznane za formy w pełni neutralne moralnie.

28 R.J. Neuhaus, *Biznes i Ewangelia. Wyzwanie dla chrześcijanina-kapitalisty*, op. cit., s. 78.

Bibliografia

- Berger P.L. (red.), *Etyka kapitalizmu*, Signum, Kraków 1994.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994.
- Cima L.R., Schubeck T.L., Self-Interest, Love, and Economic Justice: A Dialogue Between Classical Economic Liberalism and Catholic Social Teaching, „Journal of Business Ethics”, nr 30, 2001, s. 213.
- Gide K., Rist K., *Historia doktryn ekonomicznych. Od fizjokratów do czasów najnowszych*, Gebethner i Wolff, Warszawa 1920.
- Hayek F., *Individualism: True and False*, [w:] *Individualism and Economic Order*, Gateway, Chicago 1972, s. 14.
- Hayek F., *Indywidualizm i porządek społeczny*, Znak, Kraków 1998.
- Hayek F., *Social or Distributive Justice*, [w:] *The Essence of Hayek*, Stanford 1984, s. 66.
- Heydel A., *Kapitalizm i socjalizm wobec etyki*, „Przegląd Współczesny” 1927, t. XX.
- Jan Paweł II, *Do robotników w São Paulo*, 4 lipca 1980 r., [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, cz. 2, Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Rzym – Lublin 1987, s. 134.
- Jan Paweł II, Encyklika *Sollicitudo rei socialis*, nr 15, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, „Znak” Kraków 1996.
- Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus*, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, „Znak” Kraków 1996.
- Krzyżanowski A., *Głód w państwie komunistów*, [w:] idem, *Dolar i złoty i inne pisma pomniejsze i przemówienia 1931–1935*, Wydawnictwa Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 1936.
- Neuhaus R.J., *Biznes i Ewangelia. Wyzwanie dla chrześcijanina-kapitalisty*, W drodze, Poznań 1993, s. 76.
- Novak M., *Liberalizm – sprzymierzeniec czy wróg Kościoła „W drodze”*, Poznań 1993.
- Piątkowski W., *Praca i własność w świetle encyklik Jana Pawła II*, „Wiś i Państwo”, nr 1, 1994, s. 33.

Sethi S.P., Steidlmeier P., Religion's Moral Compass and a Just Economic Order: Reflections on Pope John Paul II's Encyclical *Centesimus annus*, „Journal of Business Ethics, nr 12, 1993, s. 909.

Sobór Watykański II. Konstytucje. Dekrety. Deklaracje, Pallotinum, Poznań 1986.

Zięba M., *Kościół wobec liberalnej demokracji*, [w:] M. Novak, A. Rauscher SJ, M. Zięba OP (red.), *Chrześcijaństwo, demokracja, kapitalizm*, W drodze, Poznań 1993.

Zięba M., *Po szkodzie? Przed szkodą. O Polsce, kapitalizmie i kontemplacji*, Znak, Kraków 1996.

Agnieszka Jeran

Jan Paweł II o pracy człowieka a sytuacja współczesnego pracownika w świetle literatury polskiej

John Paul II on human labor with reference to the situation of a modern employee in the light of Polish literature

Zarys treści: Praca ludzka pełni w życiu człowieka ogromną rolę. Ujęcie znaczenia pracy w nauczaniu Jana Pawła II jest wielowymiarowe, obejmujące aspekt ekonomiczny, personalistyczny, dialogiczny i religijny. Liczne rozbieżności pomiędzy myślą ekonomiczną Jana Pawła II a rzeczywistością mają miejsce przede wszystkim w wymiarze ekonomicznym. Jako odzwierciedlenie podać można istnienie bezrobocia oraz kwestie związane z elastycznym rynkiem pracy, jak np. „przerzucanie” części kosztów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej na pracobiorców. Praca powinna przyczyniać się do rozwoju osobistego człowieka, zaspokajania poprzez pracę potrzeb wyższych – samorealizacji, uznania czy szacunku.

Słowa kluczowe: praca ludzka w różnych wymiarach (wymiar ekonomiczny, personalistyczny, dialogiczny i religijny), płaca (wynagrodzenie pracy), społeczny podział pracy, etos zawodowy, miejsce pracy.

Abstract: Human work plays a large part in human life. Recognition of the importance of work in the teaching of John Paul II is multidimensional. It covers the economic, personalistic, dialogical and religious aspects. Numerous discrepancies between the economic thought of John Paul II and reality occur mostly in economic terms. In order to prove the point it is critical to specify the existence of unemployment and the issues of a flexible labor market, such as transferring part of the costs associated with doing business to employees. The work should contribute to the personal development of human being and to satisfying higher needs – self-actualization, esteem or respect.

Keywords: human labour in different dimensions (economic, personalistic, dialogical and religious), pay (wage labour), the social division of labour, professional ethos, workplace.

Wstęp

Praca – jako jedna z podstawowych aktywności człowieka, jako faza jego życia i wreszcie jako wartość okazuje się być jednym z najistotniejszych fundamentów społeczeństwa przemysłowego. Jak zauważa Partycki, w XIX i XX w. „kult pracy [...] przyjął dwie formy. Pierwsza głosiła moralny obowiązek jej wykonywania, upatrując w pracy źródło możliwości awansu gospodarczego i społecznego jednostek. Natomiast druga nawiązywała do panujących stosunków społeczno-politycznych [...] Człowiek pracujący przeciwstawiał się klasie próżniaczej”¹. Jednak wraz z przemianami gospodarek i społeczeństw status pracy ulegał zmianom, począwszy od procesów uznawania pracy za czynność godną, przez jej gloryfikację po stopniowe ustępowanie wobec etosu konsumenckiego. Praca zajęła miejsce wartości autotelicznej, by po wieku przejść w rolę jednej z wartości instrumentalnych. W wymiarze systemowym przemiany te można opisywać w różnoraki sposób. Bauman², wskazując na znaczenie pracy jako procesu realizacji wolności, pokazuje wczesny kapitalizm jako grę o samorealizację, w której czyjaś wygrana oznaczała w nieunikniony sposób przegraną kogoś innego. Była to zatem gra o sumie zerowej. Konsumpcjonizm pozwolił na przeniesienie procesów samorealizacji czy inaczej – realizacji wolności jednostkowej w przestrzeń nieograniczoną – przestrzeń wizerunku budowanego poprzez decyzje nabywcze. To przeniesienie sprawiło, że „gra w samorealizację” przestała mieć przegranych, stała się bowiem grą, w której (potencjalnie) każdy wygrywa, ponieważ czyjaś wygrana nie musi oznaczać porażki kogoś innego. W efekcie jednak dokonana się ogromna zmiana znaczenia samej pracy. Miał sposobem na samorealizację, a przy okazji źródłem utrzymania, czyli zamiast czynnością o znacznej autotelicznej wartości, stała się narzędziem umożliwiającym zdobycie środków na konsumpcję, a więc została przeniesiona na poziom wartości instrumentalnych.

Nieco odmiennie pracę ujmuje katolicka nauka społeczna, która głosem Jana Pawła II podkreśla z jednej strony dwoistą naturę pracy człowieka, z drugiej zaś jej personalistyczny wymiar. Przywołane koncepcje pracy jako wartości autotelicznej, jak i – szczególnie – pracy w jej instrumentalnym ujęciu, uznać można w świetle chociażby rozważań Jana Pawła II w homiliach i przemówieniach, a przede wszystkim w encyklice *Laborem exercens* – za redukcjonistyczne. Jak konstatuje T. Borutka: „w społecznym nauczaniu papieża

1 S. Partycki, *Zarys teorii socjologii gospodarki*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 2004, s. 61.

2 Z. Bauman, *Wolność*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995, s. 69-81.

Jana Pawła II można zauważyć wielowymiarowość ludzkiej pracy³ – wymiary te można określić jako ekonomiczny, personalistyczny, dialogiczny i religijny. Przytoczone uporządkowanie potraktowane zostanie jako zasada porządkująca niniejsze rozważania, z ważnym zastrzeżeniem pominięcia ostatniego z nich – do rozpatrywania ściśle teologicznych aspektów pracy ludzkiej autorka, jako socjolog, nie czuje się upoważniona.

Wymiary pracy człowieka

Przytoczone wymiary odwołują się do odmiennych perspektyw, pozwalają zatem uwypuklić bardzo różne, a jednocześnie wzajemnie się przeplatające, aspekty pracy ludzkiej i człowieka jako pracownika. Niezależnie od wielowymiarowości, należy też zauważyć wielość sposobów definiowania, historyczną zmienność oraz społeczne i technologiczne zdeterminowanie całokształtu pracy człowieka.

Pojęcie pracy, wszechobecne w języku potocznym, jest przez to jednocześnie łatwe i trudne do zdefiniowania. Zwykle w definicjach pojawia się z jednej strony odwołanie do celowości, planowości i świadomości podmiotu wykonującego pracę, co oznacza, że wykonujący ją człowiek jest świadomy swoich czynności i podejmuje je celowo. Z drugiej zaś podkreśla się efekt owych czynności – zaspokojenie różnorodnych potrzeb człowieka, wytworzenie określonych dóbr, przekształcenie otaczającej rzeczywistości. Nacisk bywa przy tym różnie rozłożony – czasem bardziej na aspekt pierwszy, czasem zaś drugi, niekiedy podkreślana jest ich łączność. Partycki, przytaczając różnorodność sposobów ujmowania i definiowania pojęcia pracy, zauważa, że „wielu badaczy nie formułuje definicji pojęcia, odwołuje się natomiast do doświadczenia człowieka – jego sposobu przeżywania każdej pracy”⁴. Sam jednak szereg definicji jeszcze przytacza, porządkując je przy tym w trzech grupach zasadniczych wątków definiowania⁵:

- praca jako wysiłek, zużywanie energii;
- praca jako tworzenie rzeczy użytecznych, zaspokajanie potrzeb;
- praca jako zmienianie, modyfikowanie świata (natury przede wszystkim).

3 T. Borutka, *Wielowymiarowość ludzkiej pracy*, [w:] J. Mazur (red.), *Praca kluczem polityki społecznej. Materiały sympozjum w 25-lecie wydania encykliki Laborem excercens Jana Pawła II*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin brw, s. 62.

4 S. Partycki, op. cit., s. 63.

5 Ibidem, s. 64-65.

Pierwsze ujęcie jest najbliższe rozumieniu pracy w naukach przyrodniczych, gdzie praca jest wydatkowaniem energii, jednak takie ujęcie wydaje się najslabiej oddawać istotę pracy. Jest bowiem czymś niezwykle charakterystycznym, że nie sposób pracy jako takiej (choć już jest to całkiem możliwe w opisie stanowiska pracy czy zawodu) określić od strony jej treści. Dwa pozostałe to ujęcia odwołujące się przede wszystkim do celowości pracy ludzkiej – albo wskazywanej przez przyczynę (zaspokojenie potrzeb), albo przez skutek (zmienianie świata). Jeśli zatem pozostać przy kwestiach celowości czynności obejmowanych mianem pracy, to przytoczyć można integrującą definicję Wajdy: „praca ludzka w ujęciu czynnościowym jest świadomą, celową działalnością człowieka, dzięki której przekształca on otaczającą rzeczywistość materialną i niematerialną w sposób umożliwiający zaspokojenie swoich wielostronnych potrzeb”⁶. Jednak w odniesieniu do treści pracy ten sam autor zauważa, że „każde społeczeństwo na swój użytek tworzy własną definicję człowieka pracującego. Praca jest tym, za co uważa ją dane społeczeństwo”⁷, co z jednej strony wydaje się oczywiste, z drugiej zaś – uderzająco zapoznane i jednocześnie wskazujące szereg dylematów człowieka pracującego w jego jednostkowym namyśle i w społecznym dyskursie.

Trudno jest bowiem w wielu przypadkach, przynajmniej przy niektórych zawodach określić, co jest pracą – kiedy bowiem pracą jest czytanie książki przez pracownika nauki, czy spacer po lesie dla ogrodnika? Szczególnie dyskurs wokół pracy w gospodarstwie domowym (prowadzenie domu) wyraźnie pokazuje, że potoczne i normatywne definiowanie pracy nie jest wcale tak oczywiste, jak chcieliby tego autorzy odwołujący się do codziennego doświadczenia swoich czytelników. Jednak wydaje się, że owe dylematy w odniesieniu do tego, co jest pracą, a co pracą nie jest, biorą się przede wszystkim ze spoglądania na pracę głównie przez pryzmat wymiaru ekonomicznego. Jest wówczas pracą to, co jako praca jest kupowane i sprzedawane na rynku, a mówiąc inaczej – to, na co jest popyt. Jeśli zatem robotnik otrzymuje wynagrodzenie za użyczenie w fabryce swojej siły fizycznej, to jest to praca. Jeśli jego przełożony za czuwanie i nadzór, a więc za ukierunkowanie swojej uwagi, czasu i zasobów intelektualnych na koordynowanie przebiegu czynności robotników i używanych przez nich maszyn otrzymuje wynagrodzenie, to jest to praca. Jeśli wreszcie inżynier za pracę swojego umysłu przy desce kreślarskiej, a pisarz za pracę przy biurku otrzymują wynagrodzenie, tj. znajduje się na rynku ktoś gotowy zapłacić im

6 A. Wajda, *Praca jako wartość w przekroju historycznym*, [w:] D. Walczak-Duraj (red.), *Czy zmierzch pracy?*, t. I, Humanizacja w stosunkach pracy, Wydawnictwo Naukowe Novum, Płock – Warszawa 2003, s. 32.

7 Ibidem.

za to, co wytworzyli, to ich twórczość jest pracą. Oczywiście oznacza to, że fizyczny wysiłek włożony w uporządkowanie domu, intelektualna uwaga, jakiej wymaga opanowanie przedmiotu szkolnego czy kreatywność włożona w napisany i schowany do szuflady wiersz, pracą już nie są – choć każda z tych czynności była celowa, zaspokoili jakieś potrzeby i zmieniała rzeczywistość otaczającą wykonawcę i jego samego.

Wyłącznie ekonomiczne spojrzenie na pracę człowieka zawęża jej sens. Zawężenie to określa się mianem ekonomizmu, którego błąd polega na traktowaniu pracy wyłącznie jako towaru, co „rodzi [...] mentalność merkantylną (handlową) – pracę ocenia się tylko pod kątem jej „chodliwości”: czy się dobrze sprzedaje; prawie nie widzi się podmiotowego aspektu pracy (człowieka pracy); prowadzi to jednocześnie do dehumanizacji pracy; liczy się tylko wydajność⁸. Traktowanie pracy wyłącznie jako towaru jest m.in. przejawem historycznych (determinowanych przynajmniej częściowo technologicznie) przemian w podejściu do pracy, które związane jest ze wzrostem roli gospodarki rynkowej, czemu „towarzyszyło kształtowanie się coraz liczniejszych grup pracowników najemnych, początkowo o niskich, potem coraz wyższych kwalifikacjach. Zaczął kształtować się instrumentalny stosunek do pracy⁹, a zatem pracę traktować zaczęto jako narzędzie służące osiągnięciu innych celów. Jest to w dużej mierze spowodowane komplikowaniem się wzorów społecznego podziału pracy i funkcjonowaniem pieniądza jako wartości pośredniczącej w wymianie. Przede wszystkim zaś, coraz większa specjalizacja sprawia, że niewielu pracowników wytwarza rzeczywiście jakiś końcowy produkt, raczej mają oni swój ułamkowy (choć i nieodzowny) wkład w wytworzenie produktu, który jako towar ostatecznie opuści zakład produkcyjny.

Wymiar ekonomiczny pracy ludzkiej to nie tylko jej funkcjonowanie jako jednego z towarów i określanie obszaru rynku, na którym dokonuje się wymiana pracy na wynagrodzenie mianem rynku pracy. Rynkowa wymiana wymaga bowiem przede wszystkim ustalenia punktu równowagi, czyli wysokości wynagrodzenia, płacy, a także implikuje możliwe sytuacje skutkujące nierównowagą (m.in. bezrobociem). Ważne jest również uwzględnienie przemian technologicznych i ideologicznych, a także modyfikacje warunków funkcjonowania całego rynku – u progu XXI w. są to z jednej strony skutki przemian demograficznych, z drugiej zaś wymagania elastyczności wspierane wymogami globalnej konkurencji i szybkich przemian technologii pracy.

8 J. Nagórny, *Praca kluczem do kwestii społecznej*. [w:] J. Mazur (red.), *Praca kluczem polityki społecznej. Materiały sympozjum w 25-lecie wydania encykliki Laborem exercens Jana Pawła II*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin brw, s. 11.

9 A. Wajda, op. cit., s. 34.

Nie ulega więc wątpliwości, że od rozkwitu gospodarki rynkowej znaczenie pracy zarobkowej dla człowieka nie wynika z pracy jako takiej, ale z wypływającego z niej znaczenia dla jednostki i społeczeństwa. Jak zauważa Beck, „oferowanie siły roboczej jest bazą dla zapewnienia egzystencji, także przy zindywidualizowanym sposobie życia. [...] Praca zarobkowa i zawód w epoce przemysłowej stały się **osią sposobu życia**”¹⁰. Dla Becka oznacza to obecność orientacji na pracę we wszystkich okresach życia człowieka – w dzieciństwie zorientowanym na przyszłą pracę i zdobywanie niezbędnych kwalifikacji, w dorosłości określanej całkowicie przez pracę zawodową (z przeciwległym biegunem życia rodzinnego) i starości zdefiniowanej przez zakończenie aktywności zawodowej, gdyż emerytura okazuje się głównym progiem starości. Całe życie jednostki jako zasadniczą oś ma zatem pracę, to ona bezpośrednio wyznacza działania, a także możliwości określone chociażby dochodem, którym można dysponować. W odniesieniu do roli pracy dla całego społeczeństwa i jego struktury, Bauman zauważa, że „praca służyła jako klamra spinająca indywidualne motywacje, społeczną integrację i systemową reprodukcję; jako główna instytucja odpowiedzialna za ich wzajemną zgodność i koordynację”¹¹. W tym zakresie praca nie tylko porządkowała codzienność jednostkowego życia, ale i umożliwiała koordynację systemu społecznego poprzez wyznaczanie pozycji (w ujęciu strukturalnym) albo zadań (w ujęciu funkcjonalnym), a ponadto porządkowała życie grup społecznych czy kohort poprzez autodefiniowanie oparte na zawodzie i stanowisku oraz podporządkowywanie im zarówno planów, jak i punktów odniesienia dla porównań. Pozwalała przez to na narrację odnoszoną do własnej biografii i uzyskiwanie społecznej akceptacji dla owej narracji, dzięki jej współdzieleniu. Ten wymiar pracy jest najwyraźniejszy w kontekście skutków bezrobocia. Jeśli bowiem utrata pracy „może [...] prowadzić, oprócz zubożenia, do trwałego obniżenia samooceny, zachwiania poczucia tożsamości, pasywności w radzeniu sobie z własną sytuacją kryzysową, uniemożliwiającej działania przedsiębiorcze, a w skrajnych przypadkach – prowadzącej do zachowań roszczeniowych”¹², to wynika to nie tylko z ekonomicznego, ale bardziej z personalistycznego rozumienia pracy. W tym wymiarze istotniejszy od efektów pracy i jej ceny jest jej podmiotowy charakter – pracę zawsze bowiem

10 U. Beck, *Spółczesność ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004, s. 207.

11 Z. Bauman, *Socjologia i ponowoczesność*, [w:] H. Kozakiewicz, E. Mokrzycki, M.J. Siemek (red.), *Racjonalność współczesności. Między filozofią a socjologią*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s. 25.

12 M. Goszczyńska, *Wyzwania i zagrożenia dla polskiego rynku pracy u progu XXU wieku*, [w:] M. Górnik-Durose, B. Kożuszniak (red.), *Perspektywy psychologii pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2007, s. 28.

wykonuje człowiek (działań wykonywanych przez maszyny, choć treściowo mogą nie różnić się od czynności człowieka, nie uważa się za pracę), jako świadoma i celowo działająca jednostka. W przeciwieństwie do instrumentalnego ujęcia pracy w wymiarze ekonomicznym, tutaj praca okazuje się mieć, przynajmniej potencjalnie, wartość autoteliczną – może bowiem człowieka rozwijać, wzbogacać, być miejscem wyrażania się jego unikalności – talentów, umiejętności, wiedzy. Jeśli współczesne nurty teorii i praktyki zarządzania widzą w człowieku ucieleśniony jeden z najistotniejszych zasobów lub kapitałów każdego przedsiębiorstwa i państwa, to dlatego, że w przeciwieństwie do maszyn czy surowców, człowiek to jedyny zasób, „który w procesie pracy się odtwarza i pomnaża swój potencjał rozwojowy („kapitał”) i od którego zależy wykorzystanie innych zasobów”¹³.

Jednak dla rozwoju, a przynajmniej odtwarzania się owego zasobu, niezbędne jest spełnienie w obrębie organizacji pracy (tak w wymiarze konkretnego przedsiębiorstwa, jak i samej instytucji pracy) pewnych warunków. W wymiarze fizjologicznym niezbędny jest odpoczynek, czas wolny przeznaczony na regenerację sił fizycznych i psychicznych pracownika. W wymiarze autobiograficznym czy tożsamościowym niezbędne jest umożliwienie utrzymania poczucia satysfakcji, zadowolenia z wykonywanej pracy czy wręcz dumy z obranego zawodu, a przynajmniej intersubiektywnie zrozumiałych uzasadnień dla decyzji zawodowych. Częścią tego systemu w wymiarze aksjonormatywnym jest chociażby kwestia etyki czy kodeksu zawodowego, a na jeszcze bardziej podstawowym poziomie – wyrazistości definicyjnej samych zawodów (tylko to umożliwia wykorzystanie wątku zawodu dla porządkowania autonarracji).

Przywołanie kategorii zawodu przenosi perspektywę z poziomu jednostkowego na poziom grup społecznych – bowiem praca zwykle odbywa się w zorganizowanej grupie, określanej mianem przedsiębiorstwa czy zakładu pracy, albo przynajmniej zespołu. Z rzadka tylko odbywa się całkowicie indywidualnie, jednak nawet w przypadku izolacji fizycznej nie można mówić o całkowitej izolacji społecznej, ponieważ „inni” obecni są w świadomości pracującego. Ten wymiar pracy określić można mianem dialogicznego – jest bowiem praca częścią życia społecznego, wyznaczana jest i wyznacza interakcje z innymi ludźmi, definiuje pracownika jako przynależnego do grup z różnych poziomów złożoności i o różnej abstrakcyjności (zespół pracowniczy jest całkowicie konkretny, ale już kategoria zawodowa ma znaczenie przede wszystkim jako grupa

13 S. Borkowska, *Główne wyzwania wobec problemów pracy na przełomie wieków*, [w:] H. Czerniewska, B. Stachurska-Marcińczak (red.), *Praca i polityka społeczna w perspektywie XXI wieku*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1998, s. 30.

wyobrażona). Rozpatrując najbardziej konkretny wyraz wymiaru dialogicznego, wskazać można miejsce pracy i jego dwie przeplatające się struktury – formalną i nieformalną, obie równie istotne, choć z różnych powodów.

Jeśli zatem dokonać syntezy tego, czym jest praca ujmowana w każdym z trzech przytoczonych wymiarów, to okaże się ona jednocześnie instrumentem zdobywania środków do życia, sposobem samorealizacji i źródłem kontaktów społecznych. Nie wyczerpuje to oczywiście istoty pracy i różnorodności sposobów jej definiowania, czy to w namyśle naukowym, czy potocznym. Jest bowiem praca czasem przekleństwem, a czasem uwolnieniem; brzemieniem, od którego jednostka chce uciec i ucieczką, której potrzebuje; osią porządkującą i zaburzeniem porządku, a jeśli odwoływać się do trzech zauważalnych w różnych kulturach sposobów podejścia do pracy – to karą (podejście punitywne), środkiem (podejście instrumentalne) i celem samym w sobie (podejście autoteliczne). Warto zatem podjąć, wedle klucza trzech przywołanych wymiarów, namysł nad zbieżnościami i rozbieżnościami tego, co określić można jako ideał (czy ideę) wyrażony myślą Jana Pawła II i rzeczywistość pracy ludzkiej, wyekstrahowaną ze współczesnych diagnoz pracy.

Wymiar ekonomiczny

Ekonomiczny wymiar pracy ludzkiej to nie tylko kwestie płacy czy też wynagrodzenia, jednak wydają się one zajmować w tym obszarze jedno z najbardziej znamienitych miejsc. W tym też zakresie rozbieżności między postulatami Jana Pawła II a rzeczywistością współczesnej pracy wydają się najbardziej uderzające. To, że w gospodarce rynkowej praca jest podstawowym źródłem utrzymania dla jednostki i jej rodziny, nie budzi wątpliwości. Jednak ekonomia i praktyka rynkowa każą wyznaczać wielkość płacy na podstawie jej efektów, a ściślej – bilansu pomiędzy funkcjonalną ważnością zawodu¹⁴ a dostępnością pracowników (ich kwalifikacjami i gotowością do pracy). Praktyka wolnego rynku radzi sobie całkiem nieźle ze znajdowaniem równowagi pomiędzy efektami pracy i dostępnością pracowników, choć zdarzają się miejsca i okresy nierównowagi (jak bezrobocie strukturalne), zaś indywidualne decyzje pracowników lub potencjalnych pracowników (np. uczniów) kierujących się wynikiem tego bilansowania, wyrównują istniejące niedobory po stronie podaży. W idealnych warunkach – rynek byłby zrównoważony, a więc rodzaje i ilość poszukiwanej i oferowanej pracy byłyby w równowadze. Bezwładność strony podażowej, przede wszystkim pracowników przyzwyczajonych do swojego zawodu, niegotowych do zmiany kwalifikacji przyczynia się do braku równowagi.

14 H. Domański, *Struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004, s. 106.

Dlatego też wątkami współtworzącymi wraz z zagadnieniem pracy główne obszary rozważań w odniesieniu do ekonomicznego wymiaru pracy będą: bezrobocie i elastyczność rynku pracy.

Płaca

Jeśli wedle praw rynku praca jest jednym z towarów, wymienianych po wynikającej z bilansowania podaży i popytu cenie, to dla katolickiej nauki społecznej płaca jest czymś, co w żadnym wypadku nie powinno być ceną. Praca jako czynność ludzka, w przeciwieństwie do surowców czy półproduktów, nie może być traktowana jako towar – wprost wyraża to Jan XXIII pisząc: „Pracy nie można w żadnym wypadku uważać za towar, gdyż jest ona bezpośrednim działaniem osoby ludzkiej». W związku z tym należy płacę wiązać z osobą pracownika, a dopiero na drugim miejscu z tym, co on wyprodukował¹⁵. Nie jest czy nie powinno być istotne, czy efekt pracy człowieka jest unikalny czy standardowy, idealny pod względem jakości czy przeciętny, znajduje zbyt czy nie – istotne jest to, że to człowiek miał swój wkład w ostateczny produkt i to ze względu na wykonawcę ustalana winna być płaca. W efekcie jako postulaty wobec płacy, które spełnia ów wymóg, może być zatem nazwana sprawiedliwą, pojawiają się w *Laborem exercens* następujące warunki¹⁶:

- umożliwienie powszechnego używania dóbr;
- umożliwienie założenia i utrzymania rodziny;
- zezwalanie na wypoczynek w cyklu tygodnia i roku;
- umożliwienie dostępu do służby zdrowia dla pracownika i jego rodziny;
- ochrona od ryzyka wypadków i utraty zdolności do pracy;
- tworzenie warunków do uzyskania emerytury i rent.

Płaca ma zatem umożliwić zaspokojenie potrzeb w bezpośredniej bliskości czasowej i w dłuższej perspektywie oraz w odniesieniu do samego pracującego, ale i jego rodziny. Zatem spośród dwóch osób wykonujących identyczną pracę wyższą płacę winien mieć ten, który ma większe potrzeby – więcej dzieci na utrzymaniu, słabsze zdrowie itp. Jak to podsumowuje Polańska, „Jan Paweł II [...] nie mówi o zapłacie jako o rezultacie równowagi pomiędzy podażą i popytem na rynkach, nie uzależnia jej od zysku ani kosztów krańcowych, nie rozważa kwestii płacy minimalnej i rozpiętości wynagrodzeń, nie wskazuje

15 T. Borutka, op. cit., s. 64.

16 Jan Paweł II, *Laborem exercens*, r. 19, cyt. za: A. Polańska, Kwestia sprawiedliwej zapłaty za pracę w katolickiej nauce społecznej, „Polityka Społeczna”, nr 2/2005, s. 12.

czynników oddziałujących na wielkość i siłę nabywczą indywidualnych płac¹⁷. Nie ma więc płaca wynikać z gry rynkowej, ze wzajemnego dostosowania obu stron – pracodawcy i pracobiorcy. Ten postulat jest w oczywisty sposób sprzeczny z funkcjonowaniem współczesnego rynku pracy, choć należy podkreślić, że regulacje normatywne (będące w Europie przede wszystkim efektem działań związkowych) w pewnym stopniu zawierają elementy zabezpieczające wysokość płacy właśnie w relacji do potrzeb, a nie efektów pracy – są to przede wszystkim kwestie płacy minimalnej, dodatków (czy zasiłków) mieszkaniowych i wychowawczych, system rentowy i emerytalny, stypendia przeznaczone dla uczących się dzieci itp. Jest jednak charakterystyczne, że większość tych zabezpieczających składników pochodzi z redystrybucji, czyli z budżetu państwa, nie jest więc wypłacana bezpośrednio przez pracodawcę w miejscu pracy.

Kwalifikacje

Jeśli już na pracę i jej miejsce w gospodarce patrzeć z perspektywy rynkowej, to jedną z istotniejszych kwestii, obok dochodu, okazać się kwalifikacje pracowników (stanowiące główny element jakościowy towaru, jakim jest praca) i ich związek z kosztami przedsiębiorstwa. Dla współczesnej gospodarki charakterystyczne okazuje się dynamiczne modyfikowanie wymogów kwalifikacyjnych, dokonujące się w perspektywie pięciu czy dziesięciu lat, drastyczne często przemiany istoty pracy w danym zawodzie, zanikanie pewnych zawodów i pojawianie się nowych itp. Nie jest o zjawisko niespotykane wcześniej, ale nigdy wcześniej nie zachodziło z taką szybkością, co wynika w dużej mierze z synergicznego wpływu rozwoju technologicznego i globalizacji gospodarki. Powoduje to pojawianie się oczekiwania nieustannego modyfikowania kompetencji pracowników, co znajduje odzwierciedlenie w naciśkach na kształcenie ustawiczne czy całożyciowe. Wpływ technologii i związek przemian technologicznych z charakterystyką demograficzną jest przy tym niepodważalny¹⁸, przez co na uboczu pozostaje kwestia kosztów owych przemian kwalifikacji. Z jednej strony są to niewymierne koszty psychologiczne ponoszone przez pracowników, związane z utratą wiary we własne kompetencje, obawami przed pozostaniem poza rynkiem pracy, koniecznością powrotu do „szkolnej ławy” itp. Jednak obok nich istnieją koszty znacznie bardziej wymierne – każde szkolenie kosztuje i bezpośrednio, i pośrednio, ponieważ zabiera czas, który mógłby być przeznaczony na regenerację sił lub pracę, zaś

17 A. Polańska, op. cit., s.12.

18 A. Jeran, *Kształcenie ustawiczne - demograficzna konieczność*, „e-mentor”, nr 2(29)/2009.

dokonujące się przerzucanie tego kosztu na pracownika (to on ma się zatroszczyć, pod groźbą utraty pracy, o aktualizację swoich kompetencji) bezpośrednio zmniejsza jego rozporządzalny dochód, a więc pośrednio – wysokość wynagrodzenia. Jest to efekt, o którym w procesie dyskusji o kształceniu całościowym (głównie w świetle przekształcania się gospodarek krajów rozwiniętych w gospodarki oparte na wiedzy) należy pamiętać, choć często pozostaje on zapoznany.

Elastyczność form pracy

Wymóg i oczekiwanie elastyczności, stopniowe coraz szersze wprowadzanie elastycznych form pracy – to kolejne zjawiska bezpośrednio związane z szybkością przemian gospodarki. Sama elastyczność ma wiele postaci, zwykle można wskazać kilka najważniejszych jej odmian. Elastyczność może zatem wiązać się z¹⁹:

- wprowadzeniem formalnych rozwiązań ułatwiających przedsiębiorstwu ewentualne rozwiązanie relacji z pracownikiem, co obejmuje: zmniejszenie ochrony pracy – skracanie czasu wypowiedzeń, zmniejszanie odpraw czyli łatwiejsze dla pracodawcy rozwiązywanie umowy o pracę oraz przechodzenie na inne niż umowa o pracę formalnoprawne rozwiązania – jak umowa o dzieło, prace zlecane, outsourcing skierowany do samozatrudnionego pracownika;
- zmianami form świadczenia pracy w wymiarze czasowym i przestrzennym, tj. praca na część etatu, w nietypowych godzinach czy też praca wykonywana poza siedzibą pracodawcy (często w miejscu zamieszkania);
- modyfikowaniem treści pracy i idącej za tym zmianą kwalifikacji pracownika, ale i zmianą skierowanych do niego wymagań organizacyjnych – oczekiwanie większej samodzielności i wielofunkcyjności (odchodzenie od wąsko zdefiniowanych stanowisk), częstych zmian zespołów zadaniowych i myślenia projektowego.

Mimo iż w dyskursie społecznym wykorzystywane są czasem argumenty z obszaru „ułatwień dla pracownika”, wszystkie te formy są w istocie przejawem dążenia przedsiębiorstw do ograniczania kosztów. Większość obciążeń nakładanych przez państwo w ramach składek na ubezpieczenie społeczne, podatków itp. dotyka sytuacji, w której pracownik jest zatrudniony w ramach umowy o pracę, więc zmiana formy jego zatrudnienia czyni jego pracę tańszą – jednak

19 M. Castells, *Spółeczeństwo sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007; S. Borkowska, *Główne wyzwania...*, op. cit., s. 44.

tylko z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Także umożliwienie krótszej odprawy czy szybszego zwolnienia zmniejsza z punktu widzenia przedsiębiorstwa koszty zmiany struktury zatrudnienia, ułatwia mu zatem reakcję na zmiany sytuacji rynkowej. Zmiany formy świadczenia pracy, a więc chociażby elastyczny czas pracy umożliwiają wykorzystanie pracy pracownika wówczas, gdy jest ona potrzebna i tym samym poniesienie kosztów tylko za wykonaną pracę, nie zaś za obecność pracownika w przedsiębiorstwie wówczas, gdy pracy dla niego akurat nie ma. Także zmiana miejsca wykonywania pracy wpływa na zmniejszenie kosztów przedsiębiorstwa – minimalizuje ryzyko spóźnienia do pracy, wypadku w drodze, a także uwalnia przedsiębiorstwo od konieczności zapewnienia pracownikowi dosłownie rozumianego miejsca pracy (biurka, narzędzi, komputera itp.).

Jednak koszty te wcale nie znikają – w ostatecznym rozrachunku ponoszone są przez pracownika – to on bowiem musi zorganizować sobie miejsce pracy, znaleźć sposób na zabezpieczenie się na wypadek utraty pracy (np. przez ubezpieczenie, oszczędzanie na czas bezrobocia itp.), zadbać o podnoszenie swoich kwalifikacji. Drozdowski podsumowuje to wprost – „daleko posunięta swoboda w kształtowaniu umów o pracę i mniejsza liczba formalnoprawnych zobowiązań, które muszą respektować pracodawcy, prowadzi do przerzucania części kosztów związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą na pracobiorców”²⁰. W odniesieniu do rozpatrywanej kwestii płacy oznacza to, że liczba potrzeb, na których zaspokojenie winno wystarczyć wynagrodzenie rośnie, a przynajmniej zmienia się ich zakres, obejmując w szerszym niż dotąd stopniu różne formy zabezpieczenia – w razie utraty pracy czy zdrowia, przy przejściu na emeryturę. Innymi słowy, dochód uzyskiwany z pracy musi wystarczyć na coraz więcej, a przecież przy zmianie form pracy na bardziej elastyczne nie dokonuje się jego automatyczne powiększenie – w tym przecież leży sedno, że przedsiębiorstwo nie chce ponosić pewnych kosztów, więc ich w formie podwyższonej wypłaty dla pracownika (w dowolnej formie – płacy, kontraktu, zapłaty za dzieło) nie rekompensuje (a przynajmniej nie całych). Ujmując to jeszcze inaczej – „różne formy pracy niestącej, wykonywanej dorywczo lub w zmniejszonym wymiarze czasowym, ograniczają możliwości regularnego rozwoju kariery pracownika [...], w sferze ekonomicznej prowadzi to do obniżenia zarobków (np. gdy wykonuje się nisko opłacane i nieregularnie otrzymywane zlecenia), obniżenia wysokości przyszłej emerytury (z powodu przerw w stażu pracy między kolejnymi okresami zatrud-

20 R. Drozdowski, *Rynek pracy w Polsce. Recepcja, oczekiwania, strategie dostosowawcze*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2002, s. 128.

nienia), braku stałego dostępu do niektórych świadczeń socjalnych oraz utrudnień w korzystaniu np. z kredytów bankowych²¹. Elastyczne formy zatrudnienia wydają się zatem przede wszystkim zmniejszać dochód rozporządzalny i raczej oddalają ten obszar rynku pracy od ideału płacy godziwej sformułowanego przez Jana Pawła II niż do niego zbliżają.

Bezrobocie

Bezrobocie w ujęciu odwołującym się do spojrzenia ekonomicznego postrzegane jest jako wyraz niedopasowania podaży i popytu pracy. W odniesieniu do pracownika rozpatruje się wówczas przede wszystkim kwestię wynagrodzenia, a ściślej jego utraty, procesów poszukiwania pracy i decydujących dla jej znalezienia – kompetencji pracownika. W wymiarze makroekonomicznym jest to też kwestia niewykorzystanych zasobów, obciążenia budżetu państwa zasiłkami itp. Jeśli zatem ograniczać się do wymiaru ekonomicznego, bezrobocie wiąże się bezpośrednio z płacami i prowadzi do rozważań nie tylko o płacy godziwej, ale i o kwestiach zaspokojenia potrzeb jednostek i ich rodzin w sytuacji braku pracy. Jednak bezrobocie wydaje się zagadnieniem, którego nie sposób w takim tylko wymiarze rozpatrywać. Szersze spojrzenie na kwestie braku pracy prowadzi do odwołania się do kwestii związanych z wymiarem personalistycznym. Jeśli bowiem badania wskazują na uprzedmiotowienie osoby bezrobotnej, czynienie z niej w definiowaniu i w podejściu chociażby instytucji pomocowych, ofiary²², to jest to bezpośrednio kwestia traktowania pracownika (tutaj – potencjalnego, przyszłego) jako osoby. Wiele badań skupia się na poziomie życia bezrobotnego i rodziny, na aktywności w poszukiwaniu pracy i utracie oraz uzyskiwaniu odmiennych kwalifikacji. A przecież już najstarsze badania problemów masowego bezrobocia (z czasów Wielkiego Kryzysu) nie tylko dotyczyły praw bytowych, ale i aspektu osobowościowych i społecznych kosztów ponoszonych przez osoby bezrobotne. Przywołać tu można badania *Bezrobotni Marienthalu* czy też niemal równoległy czasowo konkurs Instytutu Gospodarstwa Społecznego na pamiętniki bezrobotnych²³, których wyniki nie dotyczyły tylko bytu bezrobotnych – jedną z konkluzji była chociażby diagnoza, że „podstawowym psychologicznym efektem bezrobocia jest nie bunt,

21 M. Goszczyńska, op. cit., s. 43.

22 Z. Ratajczak, *Psychologiczne aspekty funkcjonowania człowieka w sytuacji braku pracy*, [w:] T. Chirkowska-Smolak, A. Chudzicka (red.), *Człowiek w społecznej przestrzeni bezrobocia*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2004, s. 13-15.

23 A. Sulek, Posłowie. *Badania w Marienthalu i badania nad bezrobociem w Polsce*, [w:] M. Jahoda, P.F. Lazarsfeld, H. Zeisel (red.), *Bezrobotni Marienthalu*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2007, s. 241-250.

lecz apatia, bierność, rezygnacja i nie jest to efekt tylko biedy, ale także braku zajęcia”²⁴. Podobne są zresztą ustalenia współczesnych badaczy – Warr²⁵ chociażby wskazuje, że sytuacja bezrobocia jest niekorzystna w każdym z wymiarów wykorzystywanego dziewięcioczynnikowego modelu – a należą do nich: możliwość sprawowania kontroli, możliwość wykorzystania i rozwijania umiejętności, obecność zewnętrznie wyznaczonych celów (obowiązki), różnorodność wymagań, przejrzystość środowiska (tj. przede wszystkim dostępność jasnych standardów wykonania zadań i zwrotnych ocen własnych działań), dostępność środków finansowych, bezpieczeństwo fizyczne, możliwość kontaktów interpersonalnych i ceniona pozycja społeczna. Większość z wymienionych obszarów dotyczy bezpośrednio wymiaru personalistycznego, choć istotnym pośrednikiem pozostaje wymiar ekonomiczny. Jeśli pamiętać, że bezrobocie chroniczne i bierność zawodowa charakteryzują łącznie prawie połowę Polaków w wieku produkcyjnym, to ich relacja do pracy daleka jest od ideału, w którym godziwa praca wystarcza na zaspokojenie potrzeb i zabezpiecza na przyszłość, zaś sama praca wykonywana jest przez podmiotowo traktowanego pracownika.

Wymiar personalistyczny

Wymiar personalistyczny pracy człowieka wynika bowiem bezpośrednio z podmiotowego traktowania osoby wykonujące pracę. Jedno z wielu podsumowań ujęcia tego wymiaru w myśli Jana Pawła II to podkreślenie, że „praca ma dopomagać człowiekowi do tego, aby stawał się lepszym, duchowo dojrzałszym, bardziej odpowiedzialnym, aby mógł spełnić swoje ludzkie powołanie na tej ziemi, zarówno sam jako niepowtarzalna osoba, jak też we wspólnocie z drugim, a nade wszystko w tej podstawowej ludzkiej wspólnocie, jaką jest rodzina”²⁶. Inaczej mówiąc, praca nie może sprowadzać człowieka – wykonawcy pracy do stania się „przedmiotem pracy, trybem w maszynie służącej do wypracowania zysku [...] czy to do pomnażania kapitału pracodawcy, czy do pomnażania PKB państwa”²⁷, a więc uwaga ta odnosi się i do rzeczywistości rynkowej, i socjalistycznej.

24 Ibidem, s. 261.

25 P. Warr, *Psychologiczne skutki długotrwałego bezrobocia*, [w:] T. Chirkowska-Smolak, A. Chudzicka (red.), *Człowiek w społecznej przestrzeni bezrobocia*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2004, s. 140-146.

26 Pielgrzymka Papięska III, Łódź, 13 czerwca 1987 r., cyt. za: J.W. Gałkowski, *Ziemski los człowieka. Jana Pawła II myśl o pracy*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2004, s. 260.

27 T. Biedrzycki, *Godność pracy w nauczaniu Jana Pawła II*, [w:] J. Rybicki, J. Borzych, K. Beer (oprac.), *Praca, godność i solidarność w nauczaniu Jana Pawła II. Spotkania z „Solidarnością”*, Pomorski Instytut Demokratyczny, Pelplin 2006, s. 19.

Podmiotowe ujęcie pracy człowieka wiąże się z przekonaniem, że powinna ona służyć rozwojowi człowieka, choć nie może to oznaczać braku gotowości do ponoszenia pewnych kosztów wynikających z konieczności zapewnienia rozwoju innych pracowników i przedsiębiorstwa jako takiego. Ujęcie to jest w istocie autoteliczne – praca bowiem sama w sobie ma przyczyniać się do rozwoju człowieka, jego samorealizacji, wyrażania się jego unikalnego potencjału – tak traktowana praca „staje się [...] skarbem, uznanym dobrem, człowiek wykonuje ją starannie, fachowo, uczciwie i wydajnie”²⁸. Dopiero to ma być przesłanką dla pojawienia się godziwej płacy, bowiem człowiek oddając coś od siebie innym (w procesie społecznego podziału pracy i wymiany), zasługuje na otrzymanie w zamian czegoś od innych – wynagrodzenia, dzięki któremu zaspokoi swoje potrzeby.

Odrywając się od kwestii płacy i pozostając przy samym podmiotowym ujęciu roli pracownika, stwierdzić można, że absolutne minimum to zatem sytuacja, w której praca przynajmniej nie degraduje człowieka, nie niszczy jego samego w wymiarze fizycznym i psychicznym, nie rozbija jego rodziny, nie uniemożliwia aktywności społecznej i obywatelskiej. Obszar optimum to przyczynianie się pracy do wzrostu człowieka w tych obszarach. Jednak problematyczne jest już to, czy współcześnie praca jest przynajmniej nie-degradująca. Istotne wątki namysłu w tym zakresie do kwestia alienacji pracownika i relacji pomiędzy jego życiem zawodowym i rodzinnym (w tym kwestia czasu wolnego), a także sprawy wymagań rozwoju kwalifikacji pracownika (już przytoczone w kosztowym aspekcie).

Alienacja

Przywoływanie pojęcia alienacji nieodmiennie wiąże się z odwołaniem do korzeni tego pojęcia, czyli do analiz Marksa. W tym klasycznym ujęciu alienacja to wyobcowanie jednostki w procesie pracy, związane przede wszystkim z fragmentaryzacją treści pracy i oderwaniem pracownika od efektów jego pracy – w sensie psychologicznego poczucia związku z owym efektem i poznawczego ogarniania sensu wykonywanych czynności. Tej postaci alienacji nie brakuje we współczesnej pracy i to często nie tylko w wymiarze pracy produkcyjnej, ale i chociażby biurowej, w której drobiazgowość procedur uniemożliwia ogarnięcie ostatecznego sensu wykonywanej pracy, podobnie jak nieuchwytność lub złożoność produktu końcowego – uniemożliwia osiągnięcie poczucia sprawstwa i dumy z efektu pracy. Inne współczesne formy alienacji Kociuba opisuje jako²⁹:

28 A. Polańska, op. cit., s. 12.

29 J. Kociuba, *Etos czy stres pracy?*, [w:] S. Partycki (red.), *Religia a gospodarka*, t. II, Wydawnictwo KUL, Lublin 2005, s. 368.

- utożsamienie się jednostki z rolą pracownika, a więc całkowite ogarnięcie tożsamości przez jedną rolę;
- bezrobocie jako sytuację, w której „bezczynność zawodowa [...] próbuj(e) dowieść jednostce, że jej praca jest niepotrzebna nikomu i to zarówno w postaci siły mięśni, jak i wysiłku umysłu”³⁰;
- sprowadzenie jednostki do roli konsumenta, czyli uznanie konsumpcji za główny rdzeń tożsamości i podstawową powinność jednostki.

Alienacja wiąże się z uniemożliwieniem zaspokajania poprzez pracę potrzeb wyższych – samorealizacji, uznania czy szacunku, a także uczynienia z niej formy aktywności twórczej. Jeśli praca przestaje być obszarem, w którym człowiek realizuje swój potencjał, to można mówić o wyalienowaniu, ponieważ w pracy jednostka przestaje realizować siebie, a staje się dodatkiem do maszyny czy szerzej – procedury, istotnym w wymiarze swojej sprawności wykonawczej, ale nie kreatywności. Uniemożliwia to autoteliczne traktowanie pracy, ponieważ praca przestaje być nagradzająca sama w sobie.

Ponadto, jak pokazują badania³¹, w zakresie obiektywnym sytuację alienacji charakteryzuje przede wszystkim utrata kontroli nad sytuacją, a więc niekontrolowalność otoczenia, zaś w zakresie subiektywnym – frustracja wynikająca z niemożności samorealizacji. Tak ujęta sytuacja alienująca przyczynia się do obniżania samooceny, generalizowania odnoszonych niepowodzeń, a ostatecznie generuje „nieprzyjemne poczucie braku indywidualności, obcość w kontaktach z innymi, brak perspektyw, bezsilność”³², a więc w istocie nie tylko uniemożliwia autoteliczne traktowanie pracy, ale i niszczy jednostkę jako osobę w jej własnym odbiorze, odbiera podmiotowość ujętą jako aktywna relacja do siebie i świata. Tak więc praca, jak i bezrobocie mogą alienować.

Równowaga praca – życie

Kwestia równowagi praca – życie związana jest z konstatacją, że jako podmiot pracownik nie może być ograniczany w swoim funkcjonowaniu do świata pracy – jest bowiem aktywny poza rzeczywistością pracy i to, co przynosi pomiędzy tymi światami, jest równie istotne jak wykonywanie przez niego

30 Ibidem.

31 J. Miluska, *Czym jest sytuacja alienująca? Próba analizy psychologicznej zjawiska*, [w:] A. Jankowski (red.), *Człowiek i społeczeństwo. Zagadnienia patologii społecznej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 1990, s. 28-33.

32 Ibidem, s. 33.

czynności pracy. Jeśli bowiem praca rozwija człowieka, to rozwój ten dotyczy całości jego życia i jeśli rozwija się on w sferze poza-pracą, to efekt widoczny być winien także w procesach pracy. Jednak – aby było to możliwe, pracownik musi poza czasem pracy mieć okazję nie tylko do wypoczynku i regeneracji sił, ale także do aktywności, która potencjalnie może go rozwijać. Stąd kwestie równowagi pomiędzy pracą a życiem (w domyśle życiem poza pracą) skupiają się wokół kwestii relatywnego nadmiaru czasu i wymagań pracy. Analizując ten obszar, Borkowska przytacza szereg form wkraczania pracy w życie pozazawodowe:

- „wydłużanie jawnych i niejawnych (bezpłatnych) godzin nadliczbowych;
- pozostawanie w pracy po godzinach i wykonywanie pracy zbędnej (overactivity) w obawie, że wyjście z pracy w godzinie przewidzianej w regulaminie będzie odebrane przez szefa jako brak zaangażowania w sprawy firmy, albo też w dążeniu do szybszej kariery;
- rezygnacja z wykorzystania części lub całości urlopów wypoczynkowych;
- obowiązkowy udział w wyjazdach integracyjnych, przynajmniej częściowo organizowanych w dni wolne od pracy, w nieformalnych spotkaniach pracowników działów po godzinach pracy itp.;
- wydłużanie czasu pracy wskutek wzrostu kultowości korporacyjnej, nadmiernego angażowania się w sprawy firmy i silnej orientacji na karierę i sukces zawodowy;
- udział w szkoleniach³³.

Jak widać, nierównowaga we wskazanych formach dotyczy przede wszystkim nadmiernego czasowego zaabsorbowania obowiązkami zawodowymi i ograniczenia czasu dyspozycyjnego, to jest możliwego do wykorzystania na odpoczynek, życie rodzinne, rozwój osobisty czy realizację zainteresowań. Można także wskazać formy mniej czasowe, a bardziej o charakterze psychologicznym, a więc sytuacje, w których zaangażowanie jednostki w pracę osiąga poziom, przy którym czy to w miejscu pracy, czy poza nim, nie potrafi ona myśleć o tematach innych niż praca zawodowa.

Zawód – duma i przynależność

Wymiar personalistyczny pracy to także odniesienie jednostki jako pracownika do większych struktur o charakterze przede wszystkim normatywnym, jakimi są grupy zawodowe, a wraz z ich istnieniem – etos zawodowy, a przynaj-

33 S. Borkowska, *O równowagę między pracą i życiem: Unia Europejska – Polska*, [w:] S. Borkowska (red.), *Programy praca - życie a efektywność firm*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2003, s. 16-17.

mniej kodeks. Wiele zawodów, szczególnie tych, które mają za sobą długi historyczny rozwój i przeszły przez etapy profesjonalizacji, ma takie kodeksy, często sformalizowane w spisany sposób, ale w wielu przypadkach funkcjonujące jako ustna tradycja. Istnienie kodeksu czy etosu, a przynajmniej wyraźne wyróżnienie określonego zawodu (grupy zawodów), sprawiają, że pracownikowi łatwiej jest identyfikować się z własną grupą zawodową, określać swoją pozycję i swoje zadania. Potwierdzają to zresztą wyniki badań³⁴ – zgodnie z nimi stopień identyfikacji z pracą zależy od wykonywania zawodu – autorzy przywoływanego raportu zauważają: „dużą rolę odgrywa w tym przypadku specyfika danej grupy zawodowej, poziom jej atomizacji, charakter wiedzy, jaka jest niezbędna do wykonywania określonej pracy, a także poczucie wspólnoty interesu w obrębie grupy”³⁵. Okazuje się, że im dłuższa historia zawodu i jego profesjonalizacji, tym wyższa identyfikacja z pracą – najwyższa jest więc dla lekarzy, górników, nauczycieli, kadr kierowniczych i rolników (w tym przypadku ważniejsza niż profesjonalizacja jest z pewnością tradycja), zaś najniższa – robotników niewykwalifikowanych i pracowników usług. Trzeba jednak dodać, że istotny okazuje się też związek pomiędzy identyfikacją z pracą a jej oceną, co nie wydaje się zresztą dziwne, wysokie ocenianie pracy niewątpliwie przyczynia się do większego poczucia związku z nią i odwrotnie, zadowolenie z przynależności do grupy zawodowej (okupione np. długoletnią nauką, którą można potraktować jak rytuał przejścia) może przyczyniać się do zadowolenia z samej pracy. Niezależnie od rzeczywistego kierunku zależności, przytoczone dane potwierdzają ogromne znaczenie, jakie dla podmiotowości człowieka, jego tożsamości i samoidentyfikacji ma wykonywana praca i związany z nią zawód. Ogromne obciążenie, jakim dla psychiki człowieka okazuje się bezrobocie, potwierdza pośrednio owo tożsamościowe znaczenie pracy.

Wymiar dialogiczny

To, co wedle terminologii Jana Pawła II stanowi dialogiczny wymiar pracy, socjolog określiłby mianem wymiaru społecznego – związanego z jednej strony z nieodzownym odnoszeniem samej pracy i wykonującej ją jednostki do innych, a więc do społeczeństwa, z drugiej zaś z faktem wykonywania pracy w określonym miejscu pracy, a więc w organizacji współtworzonej przez wiele jednostek, mającej swoją strukturę formalną i nieformalną, a przez to stwarzającej możliwość relacji i wymuszającej relacje z innymi. Inaczej mówiąc, wymiar

34 Życie zawodowe Polaków. Komunikat z badań „Warunki życiowe społeczeństwa polskiego: problemy i strategie”, CBOS, Warszawa 2008, s. 11.

35 Ibidem

dialogiczny pracy obejmuje fakt społecznego uwikłania pracownika w relacje z innymi na wielu poziomach – samej pracy, przynależności organizacyjnej i zawodowej, społecznego podziału pracy, a także sfery normatywnej, a więc pracy jako wartości.

Spółeczny podział pracy

Wymiar dialogiczny w sferze hierarchii wartości i tworzenia wspólnoty opisać można w kontekście wspólnoty przeżywania sytuacji pracy i wzajemnej współodpowiedzialności, a więc sytuacji, która „jednoczy, zbliża ludzi, rodzi poczucie solidarności wśród pracujących i obowiązek rzetelnego wykonania pracy, której owoce będą wynikiem bardziej sprawiedliwości i braterstwa aniżeli postępu technicznego. Poprzez współuczestnictwo i współodpowiedzialność ludzie pracy tworzą wspólnotę. To powoduje wolne łączenie się w określone struktury społeczne”³⁶. W języku ujęć socjologicznych można przywołać tu kwestie solidarności organicznej Durkheima³⁷, a więc solidarności wynikającej bezpośrednio ze społecznego charakteru pracy i jej podziału. Rzetelność czy też koncentracja na dobrej jakości wykonywanej pracy wynikają wprost z faktu, że to inni ludzie będą jej odbiorcami – obojętnie, czy wykonywana praca dotyczy obróbki surowca, prac wykończeniowych czy usługi. Praca jest wykonywana tak dobrze, jak to możliwe, a miarą jej jakości jest oczekiwanie pracownika wobec tego, co do niego z kolei dotrze jako wynik cudzej pracy. Społeczny wymiar pracy w najbardziej abstrakcyjnym ujęciu obejmuje zatem świadomość istnienia odbiorców wykonywanej pracy i poczucie bycia częścią długiego i złożonego łańcucha wymiany efektów pracy. W bardziej konkretnym ujęciu owi odbiorcy to przede wszystkim współpracownicy, do których efekt pracy danego pracownika trafia jako element kolejnego etapu wytwarzania produktu czy świadczenia usługi³⁸. Współdzielenie pracy i uzależnienie efektu pracy innych od efektu pracy konkretnego pracownika wcześniejszego w etapach procesu pracy sprawia, że dobra, czyli wykonywana rzetelnie praca staje się obowiązkiem i to nie tylko objętym sankcją samego miejsca pracy, przedsiębiorstwa, ale ogólną normą społeczną.

36 T. Borutka, op. cit., s. 69.

37 E. Durkheim, *O podziale pracy społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.

38 E. Szczepanik, *Praca jako wartość egzystencjalna człowieka-pracownika w procesie transformacji gospodarki polskiej początku XXI w.*, [w:] D. Walczak-Duraj (red.), *Czy zmierzchn pracy?*, t. II, *Etos pracy w praktyce przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Novum, Płock – Warszawa 2003, s. 46.

Miejsce pracy

Przywołane ukonkretnienie uwikłania w społeczny aspekt pracy najsilniej znajduje odzwierciedlenie w organizacji miejsca pracy z jego formalną i nieformalną strukturą³⁹. Pierwszą odnaleźć można w oficjalnych dokumentach każdego przedsiębiorstwa w postaci struktury organizacyjnej, spisów obowiązków i opisów stanowisk pracy, procedur przekazywania poleceń i informacji. Strukturę formalną stosunkowo łatwo rozpoznać, choć im bardziej złożona organizacja, tym bardziej jest to powierzchowne. Towarzyszy jej nieodmiennie struktura nieformalna, w pewnym stopniu bazująca na formalnej, ale z jednej strony formalne podziały przekraczająca, z drugiej je wzmacniająca. Może bowiem struktura nieformalna przebiegać „w poprzek” oficjalnych podziałów, a więc przekraczać granice pionowe czy poziome, może też przebiegać w obrębie wyłonionych formalnie fragmentów struktury. Niezależnie od relacji do struktury formalnej, strukturę nieformalną odróżnia od formalnej odmiennosc konstituujących ją relacji – nie są to bowiem formalnie umocowane kwestie podległości/nadrzędności, ale raczej sympatie i antypatie, podzielane zainteresowania, światopoglądy, nałogi itd. Struktura nieformalna, w ogromnym stopniu oparta na komunikacji interpersonalnej i więzach emocjonalnych, nie tylko sprawia, że obok relacji zawodowych w miejscu pracy pojawiają się elementy życia towarzyskiego, ale i czyni z miejsca pracy niezwykle istotny dla wielu pracowników krąg społeczny. Często to z miejsca pracy pochodzi wiele znajomości utrzymywanych poza pracą, to owe znajomości w dużym stopniu decydują o zadowoleniu z pracy, pojawianiu się lojalności lub jej zaniku itp. Jednak dialogiczność czy też społeczny charakter miejsca pracy współcześnie znajduje coraz mniej miejsca – nie sprzyja mu praca w miejscu zamieszkania, która z definicji likwiduje wspólnotę przebywania w jednej, wydzielonej przestrzeni miejsca pracy, nie sprzyja mu elastyczność czasu pracy i związana z nią asynchroniczność wykonywania pracy, nie sprzyja mu wreszcie zespołowość i nacisk na efektywność, ponieważ skład zespołów jest zwykle zbyt płynny pomiędzy kolejnymi projektami, zaś presja czasu zbyt wielka, by mogło pojawić się w relacjach coś więcej, niż to, co bezpośrednio niezbędne do pracy.

Wiele form współczesnej pracy niszczy poczucie społecznego uwikłania każdej wykonywanej pracy. W odniesieniu do jakości pracy istotniejsze staje się realizowanie wyznaczanych standardów – tak ilościowych, jak i jakościowych i ewentualny związek wysokości wynagrodzenia z jakością efektu pracy

39 A. Wesołowski, *Socjologia pracy i wypoczynku*, Akademia Wychowania Fizycznego w Poznaniu, Poznań 1978, s. 127-147.

(np. liczbą produktów wybrakowanych, sprawnością obsługi). W odniesieniu do miejsca pracy i poczucia związku ze współpracownikami, przedmiotowe i ściśle ekonomiczne traktowanie pracownika sprawia, że jest on wyalienowany, nacisk na elastyczność przyczynia się do przekonania, że każde miejsce pracy jest tylko chwilowe, zaś same niestandardowe formy zatrudnienia bezpośrednio skutkują niezaspokojeniem potrzeb przynależności i szacunku. Inaczej mówiąc, formy pracy niestajej, wykonywanej dorywczo lub w zmniejszonym wymiarze czasowym „utrudniają nawiązywanie trwałych relacji interpersonalnych z zespołem współpracowników i wytworzenie odpowiedniego klimatu pracy, co miało miejsce w przeszłości, gdy dominowały tradycyjne formy zatrudnienia. W przypadku częstego zmieniania pracy, co ma miejsce w odniesieniu do umów krótkookresowych lub pracy dorywczej, niewielkie są szanse na wytworzenie trwałej więzi z firmą, co w konsekwencji może prowadzić do braku lojalności wobec pracodawcy”⁴⁰, a dodać należy, że i do zaniku poczucia uogólnionej odpowiedzialności za efekty wykonywanej pracy.

Praca – ideał a rzeczywistość

Przywołane dla uporządkowania namysłu nad samą pracą i sytuacją współczesnego pracownika wymiary pracy i wskazane w ich obszarach szczegółowe tematy pokazują, jak znaczna jest rozbieżność „ideału”, a więc tego, co odczytać można z nauczania Jana Pawła II, w szczególności z encykliki *Laborem exercens*, a rzeczywistością współczesnych warunków pracy. W obrębie wymiaru ekonomicznego rozbieżności dotyczą przede wszystkim płacy, a w dalszej mierze przenoszenia na pracowników kosztów podnoszenia czy zmiany ich kwalifikacji oraz kosztów uelastycznienia pracy. Płaca bowiem nie tylko, że nie jest wyznaczana jako umożliwiająca zaspokojenie potrzeb, ale i jej rzeczywista wartość jest pomniejszana przez różnego rodzaju obciążenia – przerzucone na pracownika koszty pracy. Jedyną wyraźną przesłankę uwzględniania kwestii tego, na co płaca ma wystarczyć, stanowią uregulowania dotyczące płacy minimalnej, choć i one nie do końca oparte są na kwestiach koszyka potrzeb. Szczególną postać niezaspokojenia i samej potrzeby pracy, i ekonomicznych możliwości stwarzanych przez pracę, stanowi bezrobocie. Jednak jego znaczenie zdecydowanie przekracza sam wymiar ekonomiczny pracy i prowadzi do wymiaru personalistycznego.

W wymiarze tym najistotniejszym postulatem, elementem przywoływanego ideału, jest podmiotowość pracownika, a więc niesprowadzanie go do

40 M. Goszczyńska, op. cit., s. 43.

roli narzędzia, uzupełnienia procesów technologicznych czy komunikacyjnych prowadzących do wytworzenia końcowego produktu. I ponownie rzeczywistość okazuje się odbiegać od owego ideału – praca częstokroć miast rozwijać, być polem dla wykorzystania talentów, obszarem samorealizacji i satysfakcji, ma raczej charakter alienujący, absorbuje czas i inne zasoby, które pracownikowi powinny umożliwić regenerację sił i rozwój w innych sferach życia. Pogłębiona specjalizacja, elastyczność zawodowa i płynność zespołów zadaniowych przyczyniać się mogą do zaniku poczucia przynależności zawodowej, budowania tożsamości wokół etosu zawodowego, a przynajmniej wyraźnego obrazu tego, kim jest przedstawiciel danego zawodu. Tym bardziej, że zawód nie jest już zdefiniowany na całe życie, traci zatem zdolność ogniskowania przekonań pracownika na własny temat. Centralne miejsce zajmuje konsumpcja i sprowadza pracę do roli instrumentalnej, zaś rolę pracownika podporządkowuje rolom spoza pracy.

Odwolanie do etosu zawodowego i samego zawodu, jako jednego z obszarów ważnego dla tożsamości jednostki, prowadzi do wskazania trzeciego wymiaru pracy, jakim jest dialogiczność czy też społeczny charakter pracy. Praca ma bowiem przyczyniać się do łączności pomiędzy ludźmi, współdefiniuje społeczeństwo, zaś uznanie partnera pracy za aktywny, osobowy podmiot prowadzi do wykonywania pracy w możliwie najlepszy sposób – właśnie ze względu na kogoś, kto czeka na rezultat pracy. Istotny okazuje się w tym kontekście społeczny charakter podziału pracy, specjalizacja wymagająca współpracy i solidarności wszystkich członków społeczeństwa. Ważny jest także fakt, że praca wykonywana jest nie tylko dla wyobrażonych, abstrakcyjnych „innych”, ale i we współpracy i z przeznaczeniem dla konkretnych ludzi. Praca jest bowiem wykonywana w miejscu pracy dzielonym z innymi – to oni oceniają pracę, ułatwiają ją, czasem utrudniają – niemniej wymuszają interakcję. Zmiany form świadczenia pracy – praca elastyczna czasowo, wykonywana w miejscu zamieszkania, a także zmiany siły i długości związku pracownika z przedsiębiorstwem, sprawiają, że w wielu przypadkach zanika współpraca z kimkolwiek konkretnym, z człowiekiem z krwi i kości, z którym prócz współpracy zawodowej łączy pracownika antypatia lub sympatia, zainteresowania lub nałogi itp. Podobnie jak skrajna specjalizacja sprawia, że niewyobrażalny staje się podział pracy, ma bowiem zbyt wiele szczebli, tak i skrajne odseparowanie od dialogu z innymi sprawia, że człowiek jako pracownik staje się samotnikiem, indywidualistą, który nie dzieli pracy z innymi, tylko „robi swoje”.

Szereg procesów przyczynia się zatem do rozbieżności pomiędzy ideałem a rzeczywistością. To, że owe rozbieżności mają miejsce, nie jest z pewnością aż tak istotne, jak fakt, że tendencje, których są odzwierciedleniem, zasad-

niczo zmieniają charakter pracy i rolę pracownika. Jeśli bowiem praca nie ma być czymś „dla każdego”, tylko dla wybranych, jeśli w cyklu życia człowiek ma kilkakrotnie zmieniać zawód, przechodzić cyklicznie przez proces utraty pracy, powrotu do szkoły dla przekwalifikowania, podjęcia pracy i znów jej utraty, jeśli ma pracować samodzielnie – w swoim domu, z osobistą odpowiedzialnością za wydzielenie z dnia czasu na pracę i jej wykonanie, a przy całej tej elastyczności i samodzielności wcale nie zyskuje na podmiotowości, bo im trudniejszy jest rynek, tym bardziej praca jest towarem, to można mówić nie tylko o rozbieżności ideału i jego realizacji, ale o diametralnej zmianie charakteru pracy jako takiej. Pojawia się wówczas pytanie, czy istnieje jeszcze zjawisko, które można opisywać poprzez wskazywane wymiary – ekonomiczny, personalistyczny i dialogiczny. Może praca zmienia się tak bardzo, że istotnie jest już towarem, zaś myślenie o niej jako o sferze kreatywności i wartości autotelicznej to przeżytek? A może przeciwnie, tak bardzo pracę rutynową zastąpią urządzenia, że jedyna praca, jaka będzie zasługiwała na to miano, będzie wyrazem unikalności i kreatywności pracownika, który będzie miał wówczas charakter twórcy-artysty. To jednak także nie będzie już praca, jakiej rozumienie ukształtowało się od rewolucji przemysłowej i „szlifowało się” przez cały XX wiek.

Bibliografia

- Bauman Z., *Socjologia i ponowoczesność*, [w:] H. Kozakiewicz, E. Mokrzycki, M.J. Siemek (red.), *Racjonalność współczesności. Między filozofią a socjologią*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.
- Bauman Z., *Wolność*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.
- Beck U., *Społeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004.
- Biedrzycki T., *Godność pracy w nauczaniu Jana Pawła II*, [w:] J. Rybicki, J. Borzych, K. Beer (oprac.), *Praca, godność i solidarność w nauczaniu Jana Pawła II. Spotkania z „Solidarnością”*, Pomorski Instytut Demokratyczny, Pelplin 2006.
- Borkowska S., *Główne wyzwania wobec problemów pracy na przełomie wieków*, [w:] H. Czerniewska, B. Stachurska-Marcińczak (red.), *Praca i polityka społeczna w perspektywie XXI wieku*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1998.
- Borkowska S., *O równowagę między pracą i życiem: Unia Europejska – Polska*, [w:] S. Borkowska (red.), *Programy praca – życie a efektywność firm*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2003.
- Borutka T., *Wielowymiarowość ludzkiej pracy*, [w:] J. Mazur (red.), *Praca kluczem polityki społecznej. Materiały sympozjum w 25-lecie wydania encykliki Laborem exercens Jana Pawła II*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin brw.
- Castells M., *Społeczeństwo sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Domański H., *Struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004.
- Drozdowski R., *Rynek pracy w Polsce. Recepcja, oczekiwania, strategie dostosowawcze*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2002.
- Durkheim E., *O podziale pracy społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Gałkowski J.W., *Ziemski los człowieka. Jana Pawła II myśl o pracy*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2004.
- Goszczyńska M., *Wyzwania i zagrożenia dla polskiego rynku pracy u progu XXU wieku*, [w:] M. Górnik-Durose, B. Kożusznik (red.), *Perspektywy psychologii pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2007.

Jeran A., *Kształcenie ustawiczne – demograficzna konieczność*, „e-mentor”, nr 2 (29)/2009.

Kociuba J., *Etos czy stres pracy?*, [w:] S. Partycki (red.), *Religia a gospodarka*, t. II, Wydawnictwo KUL, Lublin 2005.

Miluska J., *Czym jest sytuacja alienująca? Próba analizy psychologicznej zjawiska*, [w:] A. Jankowski (red.), *Człowiek i społeczeństwo. Zagadnienia patologii społecznej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 1990.

Nagórny J., *Praca kluczem do kwestii społecznej*, [w:] J. Mazur (red.), *Praca kluczem polityki społecznej. Materiały symposium w 25-lecie wydania encykliki Laborem exercens Jana Pawła II*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin brw.

Partycki S., *Zarys teorii socjologii gospodarki*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 2004.

Piorunek M., *Bieg życia zawodowego człowieka. Kontekst transformacji kulturowych*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2009.

Polańska A., *Kwestia sprawiedliwej zapłaty za pracę w katolickiej nauce społecznej*, „Polityka Społeczna”, nr 2/2005.

Ratajczak Z., *Psychologiczne aspekty funkcjonowania człowieka w sytuacji braku pracy*, [w:] T. Chirkowska-Smolak, A. Chudzicka (red.), *Człowiek w społecznej przestrzeni bezrobocia*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2004.

Sułek A., *Posłowie. Badania w Marienthalu i badania nad bezrobociem w Polsce*, [w:] M. Jahoda, P.F. Lazarsfeld, H. Zeisel (red.), *Bezrobotni Marienthalu*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2007.

Szczepanik E., *Praca jako wartość egzystencjalna człowieka-pracownika w procesie transformacji gospodarki polskiej początku XXI w.*, [w:] D. Walczak-Duraj (red.), *Czy zmierzch pracy?*, t. II, *Etos pracy w praktyce przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Novum, Płock – Warszawa 2003.

Wajda A., *Praca jako wartość w przekroju historycznym*, [w:] D. Walczak-Duraj (red.), *Czy zmierzch pracy?*, t. I, *Humanizacja w stosunkach pracy*, Wydawnictwo Naukowe Novum, Płock – Warszawa 2003.

Warr P., *Psychologiczne skutki długotrwałego bezrobocia*, [w:] T. Chirkowska-Smolak, A. Chudzicka (red.), *Człowiek w społecznej przestrzeni bezrobocia*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2004.

Wesołowski A., *Socjologia pracy i wypoczynku*, Akademia Wychowania Fizycznego w Poznaniu, Poznań 1978.

Życie zawodowe Polaków. Komunikat z badań „Warunki życiowe społeczeństwa polskiego: problemy i strategie”, CBOS, Warszawa 2008.

Wiesław Piątkowski

Kwestie ekonomiczne w pismach Jana Pawła II a współczesna ekonomia

Economic issues in the writings of John Paul II versus the modern economy

Zarys treści: Myśl ekonomiczna Jana Pawła II w wielu aspektach pozostaje zgodna, w wielu jednak rozbieżna z głównymi nurtami współczesnej ekonomii. Zasada „pierwszeństwa pracy nad kapitałem” stoi w sprzeczności ze szkołą neoklasyczną. Kolejne różnice mają miejsce w rozważaniach nad rolą państwa w gospodarce. W kwestii istotnej roli państwa w tworzeniu „zadowalającego poziomu zatrudnienia” nauczanie Jana Pawła II jest zgodne z ekonomią keynesowską. Poglądy ekonomiczne Jana Pawła II w wielu kwestiach pokrywają się z ekonomią społeczną. W aspekcie udziału państwa w gospodarce nauczanie Jana Pawła II zgodne jest również z instytucjonalizmem. Naukę Kościoła Jan Paweł II traktuje jako „kategorię niezależną”, której celem jest wyjaśnianie ludzkiej egzystencji poprzez badanie jej zgodności z nauką Ewangelii o człowieku.

Słowa kluczowe: nauczanie Jana Pawła II, współczesna ekonomia (szkoła neoklasyczna, ekonomia keynesowska, ekonomia społeczna, instytucjonalizm), praca i kapitał, podział dochodu społecznego, efektywność gospodarki rynkowej, rola państwa w gospodarce.

Abstract: The economic thought of John Paul II in many respects remains congruous with the main issues of modern economics, but not with all of them. The principle of “the priority of labor over capital” is at odds with the neoclassical school. Other divergence takes place in the consideration of the role of the state in the economy. Regarding the significant role of the state in creating a “satisfactory level of employment”, the teaching of John Paul II is consistent with Keynesian economics. Economic views of John Paul II also coincide with the social economy in many respects. With reference to state participation in the economy, the teaching of John Paul II is also consistent with institutionalism. Teaching of the Church is treated by John Paul II as an “independent category”, which aims at explaining human existence by examining its conformity with the Gospel’s teaching on human being.

Keywords: the teaching of John Paul II, modern economics (neoclassical school, Keynesian economics, social economics, institutionalism), labor and capital, the distribution of social income, the effectiveness of a market economy, the role of the state in the economy.

Współczesną ekonomię ograniczam tu do szkoły neoklasycznej, ekonomii keynesowskiej, ekonomii społecznej i instytucjonalizmu. Analiza porównawcza obejmuje kwestie ekonomiczne o charakterze ogólnym, odpowiednio do zakresu rozważań Jana Pawła II o gospodarce.

Dokonajmy najpierw porównania poglądów ekonomicznych Jana Pawła II ze szkołą neoklasyczną. Szczególnie istotny będzie problem pracy i kapitału.

Rozważania Jana Pawła II o pracy oparte są na przesłankach teologicznych. „Człowiek jest obrazem Boga między innymi dzięki nakazowi otrzymanemu od swojego Stwórcy, by czynił sobie ziemię poddaną, by panował nad nią. [...] Człowiek dlatego ma czynić sobie ziemię poddaną, ma nad nią panować, ponieważ jako «obraz Boga» jest osobą, czyli bytem podmiotowym uzdolnionym do planowego i celowego działania, zdolnym do stanowienia o sobie i zmierzającym do spełnienia siebie. **Jako osoba jest tedy człowiek podmiotem pracy**”¹.

Prowadzi to Jana Pawła II do sformułowania „**zasady pierwszeństwa «pracy» przed «kapitałem»**”. „Zasada ta dotyczy bezpośrednio samego procesu produkcji, w stosunku do której praca jest zawsze **przyczyną sprawczą**, naczelną, podczas gdy «kapitał» jako zespół środków produkcji pozostaje tylko **instrumentem**: przyczyną narzędną”². Wyrażając tę samą myśl nieco inaczej, Jan Paweł II mówi, że „o wszystkim tym, co w procesie produkcji stanowi zespół «rzeczy», instrumentów, kapitału, możemy tylko twierdzić, że warunkuje pracę człowieka, nie możemy natomiast powiedzieć, że stanowi jakby anonimowy «podmiot» **uzależniający** człowieka i jego pracę”³.

Wynika z tego, że praca i kapitał nie są równorzędnymi czynnikami produkcji. Czynnikiem zasadniczym jest praca, a czynnikiem podporządkowanym pracy – kapitał. Produkcja jest efektem pracy, w toku której wykorzystuje się kapitał, czyli środki produkcji.

Uzasadniając twierdzenie o prymacie pracy względem kapitału, Jan Paweł II odwołuje się też do doświadczenia historycznego, do danych empirycznych. „Wszystkie środki produkcji, poczynając od najprymitywniejszych, a kończąc na najnowocześniejszych, wypracował stopniowo człowiek: doświadczenie i umysł człowieka”⁴. Kapitał jest wytworem nie tylko przeszłych pokoleń: „Jeśli bowiem prawdą jest, że kapitał jako zespół środków produkcji jest

1 Jan Paweł II, *Laborem exercens*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej TUM, Wrocław 1995, 4, 6.

2 Ibidem, 12.

3 Ibidem, 13.

4 Ibidem, 12

zarazem dziełem pracy pokoleń, to prawdą jest również, że tworzy się on stale dzięki pracy wykonywanej przy pomocy tego zespołu środków produkcji jakby przy wielkim warsztacie, przy którym pracuje dzień po dniu obecne pokolenie ludzi pracy”⁵. Konkluzja: „Tak więc **owocem pracy jest wszystko to, co ma służyć pracy**, co stanowi – przy dzisiejszym stanie techniki – jej rozbudowane «narzędzie»⁶.

Neoklasyczna teoria produkcji zakłada równorzędność pracy i kapitału jako czynników produkcji. Syntezą rozważań różnych autorów na ten temat jest teoria produktywności krańcowej, w świetle której praca i kapitał uzyskują dochody odpowiednie do ich produktywności krańcowej, stanowiącej miarę wkładu danego czynnika produkcji w tworzenie wartości produktu.

Możemy stwierdzić wobec tego istotną różnicę między Janem Pawłem II a neoklasykami w ujęciu roli pracy i kapitału w procesie produkcji. Ujęcie Jana Pawła II implikuje teorię wartości opartej na pracy, choć nie można stwierdzić, że taka teoria jest zawarta *explicite* w jego pismach. Pewnym przyczynikiem do tego zagadnienia może być to, co Jan Paweł II pisze o „konflikcie pracy i kapitału”, zaistniałym wraz z rozwojem przemysłu. „Wiadomo, że w całym tym okresie, który bynajmniej jeszcze się nie zakończył, problem pracy został postawiony na gruncie wielkiego **konfliktu**, jaki wraz z rozwojem przemysłu ujawnił się **pomędzy «światem kapitału» a «światem pracy»** – to znaczy pomiędzy wąską, ale bardzo wpływową grupą właścicieli i posiadaczy środków produkcji a szeroką rzeszą ludzi tych środków pozbawionych, natomiast uczestniczących w procesie produkcji wyłącznie przez pracę. Konflikt, o jakim mowa, wyrósł z takich sytuacji, w których robotnicy, «świat pracy», oddawali swoje siły do dyspozycji grupy przedsiębiorców, podczas gdy oni, kierując się zasadą najwyższego zysku, usiłowali ustanowić możliwie najniższe wynagrodzenie za pracę wykonywaną przez robotników”⁷. Z przytoczonej wypowiedzi wynika, że zysk wzrasta, jeśli płaca maleje. Te dochody są więc współzależne. Rodzi się wobec tego pytanie, co stanowi ich wspólną podstawę. W świetle tego, co Jan Paweł II pisze o prymacie pracy względem kapitału, należałoby odpowiedzieć, że ową wspólną podstawą jest praca.

W świetle teorii produktywności krańcowej podział dochodu społecznego jest sprawiedliwy; praca i kapitał partycypują w tym podziale odpowiednio do swojego wkładu w tworzenie produktu. Tymczasem Jan Paweł II wska-

5 Ibidem, 14.

6 Ibidem, 12.

7 Ibidem, 11.

zuje na niesprawiedliwy podział dochodu społecznego nie tylko w odniesieniu do kapitalizmu dziewiętnastowiecznego, ale również współczesnego⁸.

Należy wskazać jeszcze na inną różnicę między Janem Pawłem II a neoklasykami w potraktowaniu pracy jako czynnika produkcji. Według neoklasyków praca jest poświęceniem, uciążliwością, przykrością, ujemną użytecznością (*disutility*). Tymczasem według Jana Pawła II praca jest nie tylko koniecznym wysiłkiem, w skrajnych warunkach nawet opresją, ale również czynnikiem pogłębiania w człowieku jego istoty, jako bytu obdarzonego wolną wolą i rozumem. „Praca jest dobrem człowieka – dobrem jego człowieczeństwa – przez pracę bowiem człowiek **nie tylko przekształca przyrodę**, dostosowując ją do swoich potrzeb, ale także **ureczywistnia siebie** jako człowiek, a także poniekąd **bardziej «staje się człowiekiem»**”⁹. Ta myśl Jana Pawła II stanowi pomost między nim a tymi myślicielami, którzy wiązali ewolucję natury ludzkiej z pracą.

Jan Paweł II opowiedział się za gospodarką rynkową. „Wydaje się, że zarówno wewnątrz poszczególnych Narodów, jak i w relacjach międzynarodowych **wolny rynek** jest najbardziej skutecznym narzędziem wykorzystania zasobów i zaspokajania potrzeb”¹⁰. Nie oznacza to jednak, że Jan Paweł II pojmuje gospodarkę rynkową tak samo, jak neoklasycy. Ci ostatni traktują rynek jako wewnętrznie zharmonizowany system, optymalny ze społecznego punktu widzenia. Natomiast Jan Paweł II, przypisując istotne znaczenie rynkowi, dostrzega też jego dysfunkcyjność ze względu na dobro ogólne. Kontynuując swoją wypowiedź o znaczeniu rynku, stwierdza: „Dotyczy to [zaspokajanie potrzeb i wykorzystanie zasobów] jednak tylko tych potrzeb, za których zaspokojenie można zapłacić, to jest które dysponują siłą nabywczą, i tych zasobów, które «nadają się do sprzedania», czyli mogą uzyskać odpowiednią cenę. Istnieją jednak liczne ludzkie potrzeby, które nie mają dostępu do rynku”¹¹. W innym ustępie *Centesimus annus* wypowiada się Jan Paweł II powściągliwie o znaczeniu rynku: „Niewątpliwie mechanizmy rynkowe niosą pewne korzyści: m.in. służą lepszemu wykorzystaniu zasobów; ułatwiają wymianę produktów, a zwłaszcza w centrum zainteresowania umieszczają wolę i upodobania osoby ludzkiej, umożliwiając jej w chwili zawierania kontraktu spotkanie z wolą i upodobaniami innej osoby. Wiąże się z nimi jednak niebezpieczeństwo przyjęcia

8 „Pomimo wielkich przeobrażeń, które dokonały się w najbardziej rozwiniętych społeczeństwach, niedostatki kapitalizmu w dziedzinie humanitarnej, prowadzące do dominacji rzeczy nad ludźmi, bynajmniej nie zanikły; przeciwnie, ubodzy cierpią dziś nie tylko z powodu braku dóbr materialnych, ale także braku wiedzy i umiejętności, co nie pozwala im wyjść ze stanu upokarzającego podporządkowania” (Jan Paweł II, *Centesimus annus*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej TUM, Wrocław 1991, 33).

9 Jan Paweł II, *Laborem exercens*, op. cit., 9.

10 Jan Paweł II, *Centesimus annus*, op. cit., 34.

11 Ibidem.

wobec rynku postawy «bałwochwalczej», nie biorąc pod uwagę istnienia dóbr, które ze swej natury nie mogą być zwykłymi towarami¹². Tak więc, obecna w pismach Jana Pawła II idea liberalizmu gospodarczego, nie ma wymiaru absolutnego i jako taka nie jest tożsama z liberalizmem neoklasyków.

Podobny wniosek wynika z tego, co Jan Paweł II pisze o przedsiębiorstwie i zysku. „Kościół uznaje pozytywną **rolę zysku** jako wskaźnika dobrego funkcjonowania przedsiębiorstwa: gdy przedsiębiorstwo wytwarza zysk, oznacza to, że czynniki produkcyjne zostały właściwie zastosowane, a odpowiadające im potrzeby ludzkie – zaspokojone. Jednakże zysk nie jest jedynym wskaźnikiem dobrego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Może się zdarzyć, że mimo poprawnego rachunku ekonomicznego, ludzie, którzy stanowią najcenniejszy majątek przedsiębiorstwa, są poniżani i obraża się ich godność. Jest to nie tylko moralnie niedopuszczalne, lecz na dłuższą metę musi też negatywnie odbić się na gospodarczej skuteczności przedsiębiorstwa. Celem zaś przedsiębiorstwa nie jest po prostu wytwarzanie zysku, ale samo jego istnienie jako **wspólnoty ludzi**, którzy na różny sposób zdążają do zaspokojenia swych podstawowych potrzeb i stanowią szczególną grupę służącą całemu społeczeństwu¹³.

Kwestia ograniczeń funkcjonalności rynku wiąże się u Jana Pawła II z pojęciem „dóbr zbiorowych”. Te dobra dzielą się na „środowisko naturalne” i „środowisko ludzkie”. Środowisko naturalne jest darem Boga, którego człowiek nie używa w sposób właściwy. „Człowiek, opanowany pragnieniem posiadania i używania, bardziej aniżeli bycia i wzrastania, zużywa w nadmiarze i na sposób nieuporządkowany zasoby ziemi, narażając przez to także własne życie¹⁴. Należy to rozumieć w tym sensie, iż wolny rynek ogranicza zaspokojenie potrzeb w zakresie wartości ekologicznych. Co się tyczy środowiska ludzkiego: „Człowiek otrzymuje od Boga swą istotną godność, a wraz z nią zdolność wznoszenia się ponad wszelki porządek społeczny w dążeniu do prawdy i dobra. Jest on jednak również uwarunkowany strukturą społeczną, w której żyje, otrzymanym wychowaniem i środowiskiem. Elementy te mogą ułatwiać albo utrudniać życie według prawdy. Decyzje więc, dzięki którym powstaje jakieś ludzkie środowisko, mogą tworzyć specyficzne struktury grzechu, przeszkadzając w pełnej ludzkiej realizacji tym, którzy są przez te struktury w rozmaity sposób uciskani. Burzenie takich struktur i zastępowanie ich bardziej autentycznymi formami współżycia jest zadaniem wymagającym odwagi i cierpliwości¹⁵. Na środowisko ludzkie składają

12 Ibidem.

13 Ibidem, 35.

14 Ibidem, 37.

15 Ibidem, 38.

się więc rozmaite relacje między ludźmi, które powinny być ocenione w kategoriach chrześcijańskich i na tej podstawie doskonalone. Częścią środowiska ludzkiego są relacje ekonomiczne. Jako takie powinny one być podporządkowane globalnym wymogom tego środowiska. Innymi słowy: rynek powinien być podporządkowany ogólnym normom życia społecznego¹⁶.

Szkoła neoklasyczna, zakładając doskonałą giętkość cen, przyjmuje, że poziom produktu krajowego brutto (PKB) w stanie równowagi ustala się przy pełnym wykorzystaniu zdolności wytwórczych gospodarki, łącznie z zasobami siły roboczej. Na tej podstawie neguje potrzebę interwencji państwa, mającej na celu zwiększenie popytu i pobudzenie w ten sposób koniunktury. Inne jest w tej mierze stanowisko Jana Pawła II. Jego zdaniem, państwo powinno koordynować działania zmierzające do osiągnięcia „zadowalającego” („odpowiedniego”) poziomu zatrudnienia¹⁷.

Przejdźmy teraz do pewnych porównań poglądów ekonomicznych Jana Pawła II z ekonomią keynesowską. Takie porównania są możliwe w zakresie problematyki o charakterze normatywnym. Zwróćmy najpierw uwagę, co łączy Jana Pawła II z Keynesem w ogólnym oglądzie zagadnień gospodarczych.

W przedmowie do *Ogólnej teorii* Keynes uznaje „ekonomię” za jedną z „nauk moralnych”¹⁸. Koresponduje z tym stanowiskiem metodologicznym następująca wypowiedź Jana Pawła II: „wolność gospodarcza jest tylko jednym z elementów ludzkiej wolności. Kiedy staje się niezależna, to znaczy kiedy człowieka traktuje się bardziej jako producenta czy konsumenta dóbr aniżeli jako podmiot, który produkuje i konsumuje po to, aby żyć, wtedy wolność traci konieczne odniesienie do osoby ludzkiej i ostatecznie wyobcowuje ją i przytłacza”¹⁹.

Zdaniem Keynesa, gospodarka nie osiąga samoczynnie równowagi przy pełnym wykorzystaniu swoich zdolności wytwórczych. Dla osiągnięcia tego celu, a praktycznie do zbliżenia się do niego, konieczna jest interwencja państwa. W tym duchu wypowiada się też Jan Paweł II. „Istnieje wręcz niebezpieczeństwo rozpowszechnienia się radykalnej ideologii kapitalizmu, która odmawia nawet ich [problemów wyzysku i alienacji] rozpatrywania, uważając *a priori* za skazane na niepowodzenie wszelkie próby stawienia im czoła, pozostawiając ze ślełą wiarą ich rozwiązanie swobodnej grze sił rynkowych”²⁰.

16 Ibidem, 38.

17 Jan Paweł II, *Laborem exercens*, op. cit., 18.

18 J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1956, s. 6.

19 Jan Paweł II, *Centesimus annus*, op. cit., 39.

20 Ibidem, 42.

Łączy Jana Pawła II z Keynesem myśl, iż państwo powinno odegrać istotną rolę w działaniach zmierzających do osiągnięcia „zadowolającego” poziomu zatrudnienia (o czym już była mowa).

Związki między Janem Pawłem II a Keynesem wiążą się też istotnie z problematyką podziału dochodu społecznego. Keynes stwierdza: „Dwoma najważniejszymi wadami systemu społeczno-gospodarczego, w którym żyjemy, są: niezdolność do realizowania pełnego zatrudnienia oraz dowolny i niesprawiedliwy podział bogactwa i dochodów”²¹. Jan Paweł II, zgodnie z tradycją Kościoła, podkreśla znaczenie zasady powszechnego używania dóbr materialnych, a w części encykliki *Laborem exercens* zatytułowanej „Uprawnienia ludzi pracy” postuluje takie formy udziału w dochodzie społecznym, jak sprawiedliwa zapłata za wykonywaną pracę, zasiłki rodzinne, dodatki macierzyńskie dla kobiet, zasiłki dla bezrobotnych i ich rodzin.

W encyklice *Laborem exercens* wyraża się też pewien ogólniejszy pogląd na podział bogactwa i dochodów. Stwierdza się, że „nadal pozostaje rzeczą nie do przyjęcia stanowisko «sztywnego» kapitalizmu, który broni wyłącznego prawa własności prywatnej środków produkcji jako nienaruszalnego «dogmatu» w życiu ekonomicznym. Zasada poszanowania pracy domaga się tego, ażeby prawo to było poddawane twórczej rewizji tak w teorii, jak i w praktyce”²². W związku z tym „nabierają wymowy szczególnej słuszności liczne propozycje wysuwane przez przedstawicieli katolickiej nauki społecznej, a także przez sam Nauczycielski Urząd Kościoła. Są to **propozycje** mówiące o **współwłasności środków pracy**, o udziale pracowników w zarządzie lub w zyskach przedsiębiorstw, o tak zwanym akcjonariacie pracy itp.”²³.

Kolejny człon naszej analizy porównawczej: zagadnienia ekonomiczne w pismach Jana Pawła II a ekonomia społeczna. Ekonomia społeczna jest tu rozumiana w takim sensie, jak wyłożona została w pracy Marka Lutza *Economics for the Common Good*²⁴.

21 J.M. Keynes, op. cit., s. 483.

22 Jan Paweł II, *Laborem exercens*, op. cit., 14.

23 Ibidem.

24 M.A. Lutz, *Economics for the Common Good. Two Centuries of Social Economic Thought in the Humanistic Tradition*, London and New York 1999. Termin „ekonomia społeczna” jest wieloznaczny. Dla przykładu: Oskar Lange (*Ekonomia polityczna*, PWN, Warszawa 1978, s. 25) pisze: „Grecki wyraz «politikos» znaczy tyle co «społeczny» [...] Uważamy tedy wyrażenia «ekonomia polityczna» i «ekonomia społeczna» za równoznaczne, chociaż ostatnie oddaje lepiej w języku polskim właściwą treść nauki”. Jedno ze znaczeń terminu „social economics”, jakie podaje *The MIT Dictionary of Modern Economics* (1992), to: „Zastosowanie neoklasycznej teorii ekonomicznej do polityki społecznej”. W niniejszym opracowaniu przez ekonomię społeczną rozumie się nurt myśli ekonomicznej wywodzący się od Sismondiego, dla którego charakterystyczna jest krytyka ekonomii liberalnej. O takim nurcie ekonomii traktuje praca Marka Lutza.

„W ciągu ostatnich stu lat – czytamy – pojawiło się kilka różnych definicji ekonomii społecznej. Po usunięciu wszelkich dodatków i subtelnosci, następująca definicja oddaje jej kwintesencję: jest to ekonomia badająca zasady, na podstawie których produkcja dóbr i usług może być podjęta tak, aby zmaksymalizować dobrobyt człowieka w najszerszym jego rozumieniu. Skrócony opis ekonomii społecznej powinien zawierać dwa powiązane ze sobą elementy: po pierwsze, uznaje ona **dobro wspólne**, które nadaje kierunek nauce społecznej w ogóle, a ekonomii w szczególności. Po drugie, pozostawia miejsce dla **wymiaru społecznego** w analizie ekonomicznej. Te dwa elementy wyraźnie nieobecne w ortodoksyjnym indywidualistycznym credo, sugerują krytyczne przebadanie sposobu, w jaki główny nurt ekonomii traktuje zagadnienia metodologii, racjonalności i efektywności”²⁵.

Dobro wspólne jest kategorią całości, która nie jest prostą sumą jej części. „W znacznej mierze tak jak idea Gestalt, która mówi, że całość to więcej niż suma jej części”²⁶, filozofia dobra wspólnego wychodzi poza granice stanowiska przyjętego przez angielskiego filozofa Jeremy Benthama, według którego interes społeczności to nic więcej «niż suma interesów poszczególnych członków, którzy tworzą ją»²⁷.

Istota dobra wspólnego wiąże się z właściwym rozumieniem racjonalności ekonomicznej. W „standardowej ekonomii” racjonalność ekonomiczna oparta jest na zasadzie własnego interesu. „Lecz jest oczywiste, że nie wszystkie działania podjęte dla zysku i własnych korzyści, na przykład obrabowanie banku lub oszukanie klienta, dadzą się pogodzić z nakazami rozumu. Innymi słowy, to co jest racjonalne ekonomicznie, jest często społecznie i moralnie bezsensowne”²⁸.

Racjonalność ze stanowiska ekonomii społecznej zakłada wybór nie tylko środków, ale również celów. Nie jest tu wystarczające rozpoznanie gustów i preferencji; konieczne jest przyjęcie określonych norm społecznych, takich jak prawdziwość, uczciwość, sprawiedliwość. „Zgodnie z tym, czy to w życiu gospodarczym, czy też gdzie indziej, stajemy w obliczu wyraźnie ludzkiego wyboru pomiędzy różnymi celami działania. I to właśnie ludzkie doświadczenie

25 Ibidem, s. 2.

26 „Gestyizm [niem. *Gestalttheorie od Gestalt* „postać”], psychologia postaci, kierunek psychologiczny XX w., głoszący, że życie psychiczne nie jest kompleksem lub wiązką elementów psychicznych, lecz składa się z pewnych całości, zwanych postaciami, mających swoistą formę o cechach niedających się sprowadzić do własności ich części składanych” (*Wielka encyklopedia powszechna PWN*, PWN, Warszawa 1962–1970).

27 M.A. Lutz, op. cit., s. 4.

28 Ibidem, s. 10.

jest negowane przez indywidualistyczną koncepcję instrumentalnej (lub ekonomicznej) racjonalności, w której rozsądek dyktuje tylko środki zadowalające najlepiej własny interes. Ta szersza koncepcja racjonalności odnoszącej się zarówno do celów, jak i środków jest czasem nazywana **racjonalnością wyrazistą** (*expressive rationality*) lub **racjonalnością rozwiniętą** (*extended rationality*)²⁹.

W ekonomii społecznej przywiązuje się istotną wagę do relacji między preferencjami indywidualnymi a instytucjami społecznymi. „Standardowy ekonomista” traktuje indywidualne preferencje jako dane egzogeniczne (określone poza ekonomią). W istocie preferencje mają w dużej mierze charakter endogeniczny. „Na przykład, można by twierdzić z dużą dozą pewności, że jednym z najważniejszych czynników w kształtowaniu charakteru czy też rozwoju jaźni jest doświadczenie jednostki związane z pracą – czynnik, który raczej trudno traktować jako niezależny od dominującego ładu przemysłowego”³⁰. Oprócz środowiska pracy, na preferencje wywiera też wpływ (jeśli brać pod uwagę tylko stosunki społeczno-ekonomiczne) struktura własności i podziału dochodu narodowego. „Przeciętny ekonomista mierzy względną ważność preferencji poprzez gotowość danej osoby do zapłacenia. [...] Gotowość do płacenia zbyt często odzwierciedla zdolność do płacenia, która jest determinowana podziałem bogactwa i dochodu. Innymi słowy, «dane preferencje», na podstawie których ekonomista buduje egzotyczny dom efektywności, są w pewnym stopniu jedynie odzwierciedleniem «danej» społeczno-ekonomicznej nierówności³¹.

Z powyższym wiąże się stanowisko ekonomii społecznej w kwestii pomiaru dobrobytu. „Ekonomia społeczna mierzy dobrobyt w bardzo odmienny sposób niż zwykła ekonomia. Zamiast koncentrować się na zaspokajaniu preferencji, woli stosować kryterium zaspokojenia podstawowych **ludzkich potrzeb** materialnych, takich jak potrzeba uzyskania pożywienia, dachu nad głową i minimalnej stopy życiowej. Ponieważ niektóre potrzeby są bardziej pilne niż inne, można dokonać porównania różnych poziomów zaspokojenia potrzeb poszczególnych jednostek i grup społecznych. Nie zaspokojone potrzeby, w odróżnieniu od subiektywnych preferencji, należy rozumieć jako obiektywne, empiryczne i wymierzalne kryterium dobrobytu”³².

Ekonomista społeczny odnosi się krytycznie do „standardowego” pojmowania efektywności. „Wcześniejsze uwagi dotyczące ograniczeń standardo-

29 Ibidem, s. 11.

30 Ibidem, s. 13.

31 Ibidem.

32 Ibidem, s. 12.

wej koncepcji racjonalności i dobrobytu pozwalają wyjaśnić sceptycyzm ekonomisty społecznego odnośnie efektywności: zasadniczej koncepcji ortodoksyjnej. W standardowej teorii efektywność jest definiowana zgodnie z kryterium Pareta – stan społeczny, w którym nikt nie może być bardziej zamożny, nie przynosząc szkody komuś innemu. Takie kryterium efektywności oznacza, że jakakolwiek zmiana *status quo* będzie zapewne miała wygranych i przegranych, i dlatego też jest zachętą do pozostawienia spraw bez zmian³³.

Pomniejszając znaczenie indywidualnych preferencji, ekonomista społeczny dochodzi do pewnej krytyki konkurencji. „Mimo że konkurencja może być, i często jest, bardzo dynamicznie korzystną i społecznie konstruktywną siłą, takie przyzwolenie nie oznacza, iż im więcej konkurencji ma dane społeczeństwo, tym lepiej. W rzeczywistości, konkurencja może także być **destruktywna** społecznie, kiedy jej cele są osiągane kosztem pomniejszaniego znaczenia społecznych celów, konwencji i standardów³⁴. Przykładem destrukcyjnej konkurencji są wojny cenowe, przynoszące szkody firmom społecznie odpowiedzialnym, a korzyści – firmom bezwzględnym, ignorującym społeczne standardy i zmierzającym do monopolizowania rynku i własności określonych dóbr. „Wskazywanie na społeczne konsekwencje zachowań rynkowych było od dawna cechą wyróżniającą ekonomii społecznej. Na przykład rezultaty rynkowe nędzy pośród obfitości stały na czele agendy ekonomii społecznej od samego początku. Nie ma nic świętego w wolnym rynku. Nie jest to instytucja podyktowana przez jakies (wyższego rzędu) prawo natury, lecz jest to – tak jak własność prywatna – instytucja społeczna, stworzona społecznie i podlega ograniczeniu, jeżeli nie przynosi adekwatnych wyników³⁵.”

U podstaw ekonomii społecznej leży inne pojmowanie natury ludzkiej niż to, jakie jest właściwe ekonomii liberalnej. Ekonomia społeczna traktuje człowieka jako istotę wielowymiarową, tymczasem ekonomia liberalna – jako jednowymiarową. „Filozofia społeczna opiera się ostatecznie na koncepcji osoby. Ze standardowego ekonomicznego punktu widzenia, osoba jest atomistyczna i interesuje się tylko własnym postępek i wywyższeniem. Jeżeli «inny» istnieje, to ma tylko znaczenie instrumentalne i jest traktowany jako jedynie

33 Ibidem. Tu należy zauważyć, że efektywność alokacyjna w rozumieniu Pareta nie jest równoznaczna z optimum dobrobytu. „Fakt, że konkurencja idealna wprowadza gospodarkę jedynie na krawędź [możliwości użyteczności], nie prowadzi zaś do jakiegoś akceptowalnego społecznie optimum dobrobytu, przypomina nam, że jakkolwiek konkurencja jest idealnie efektywna, może ona być ślepa na problemy sprawiedliwości” (P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, t. I, s. 736).

34 Ibidem, s. 14.

35 Ibidem, s. 14-15.

przedmiot użytkowy i przedmiot doświadczenia. Można by nawet powiedzieć, że osoba nie istnieje w standardowej ekonomii; jednostka jest postrzegana jako nic więcej niż wiązka dobrze zachowujących się preferencji. Wierzy się, że każdy jest wyposażony w uszeregowane preferencje przy wyborze wiązek towarów. W odróżnieniu od tego podejścia, ze społecznego punktu widzenia istnieje naprawdę osoba zarówno w wymiarach egoistycznych, jak i altruistycznych. W tym drugim przypadku osoba identyfikuje się z interesami innej osoby lub społeczeństwa jako całości³⁶.

Ekonomista społeczny przyjmuje zasadę, że to raczej państwo powinno sprawować kontrolę nad rynkiem, a nie odwrotnie. Ma się w tym wyrażać „osadzenie” gospodarki w społeczeństwie. Innymi słowy, konieczna jest „widzialna ręka rządu”³⁷.

Możemy teraz stwierdzić, że poglądy ekonomiczne Jana Pawła II pozostają w istotnym związku z ekonomią społeczną. Takie zasadnicze wątki ekonomii społecznej, jak dobro wspólne, przekraczające sumę interesów indywidualnych, definiowanie tego dobra w związku z wartościami moralnymi, podporządkowanie rynku tak rozumianemu dobru ogólnemu, wymóg zaspokojenia podstawowych ludzkich potrzeb materialnych, traktowanie człowieka jako istoty wielowymiarowej – to idee Jana Pawła II.

Jest interesujące, że w takim znaczeniu użyty został w encyklice *Centesimus annus* termin „ekonomia społeczna”. „Tak jak w obrębie poszczególnych Państw można i należy tworzyć ekonomię społeczną, która będzie kierowała funkcjonowaniem rynku tak, by było to z korzyścią dla dobra wspólnego, podobnie niezbędne są odpowiednie interwencje także na płaszczyźnie międzynarodowej”³⁸.

Porównajmy na koniec poglądy ekonomiczne Jana Pawła II z ekonomią instytucjonalną, rozumianą tak, jak zdefiniowali ją: Kurt Dopfer, Gunnar Myrdal, K. Wiliam Kapp i Shigeto Tsuru³⁹.

Instytucjonalści chcą uprawiać ekonomię pod nazwą „ekonomii normatywnej”. Dyscyplinę tę nazywają też „ekonomią polityczną”, dla podkreślenia związków zagadnień ekonomicznych z filozofią społeczną i polityką.

Ekonomię normatywną definiują instytucjonalści jako naukę, której punktem wyjścia jest określenie celów makroekonomicznych, zintegrowanych

36 Ibidem, s. 9-10.

37 Ibidem, rozdział 9. W niniejszym opracowaniu wykorzystałem w pewnej mierze swoją recenzję cytowanej pracy Marka Lutza, opublikowaną w „Ekonomiście” (nr 1/2001).

38 Jan Paweł II, *Centesimus annus*, op. cit., 52.

39 K. Dopfer, *Wprowadzenie: Ku nowemu paradygmatowi*; G. Myrdal, *Znaczenie i wartość ekonomii instytucjonalnej*; K.W. Kapp, *Konsekwencje uznania gospodarki za system otwarty*; S. Tsuru, *Ku nowej ekonomii politycznej*, [w:] K. Dopfer (red.), *Ekonomia w przyszłości*, PWN, Warszawa 1982.

z innymi celami społecznymi. Tak rozumiane cele ekonomiczne i ich konkretyzacje stanowią normatywną warstwę ekonomii, której podporządkowana jest jej warstwa analityczno-opisowa. Opis i analiza rzeczywistości mają służyć realizacji celów.

Instytucjonaliści wskazują na takie cele makroekonomiczne, jak większa równość czy sprawiedliwość podziału, stabilność gospodarcza, pełne zatrudnienie, efektywność wykorzystania rzadkich zasobów, uczestnictwo w podejmowaniu decyzji itp. oraz utrzymanie dynamicznych stanów równowagi ekologicznej i gospodarczej.

Formułując te cele, instytucjonaliści wychodzą z założenia, że system ekonomiczny pozostaje w określonych interakcjach z systemem społecznym (w tym przypadku wąsko rozumianym, tzn. z wyłączeniem sfery ekonomicznej) i z systemem ekologicznym.

Takie stanowisko metodologiczne instytucjonalistów jest równoznaczne z ich podejściem holistycznym do zjawisk ekonomicznych. To samo wyraża ich teza, że system ekonomiczny powinien być traktowany jako system otwarty, a nie zamknięty (bądź że sama ekonomia powinna być dyscypliną otwartą, a nie zamkniętą).

Instytucjonaliści stwierdzają, że cele makroekonomiczne mogą pozostawać z sobą w sprzeczności i dlatego postulują ich harmonizację. Ta harmonizacja powinna być dziełem interdyscyplinarnego wysiłku badawczego.

Tu powstaje pytanie, jaki jest pogląd instytucjonalistów na kryteria wyboru celów makroekonomicznych. Kwestię tę uważają oni za zasadniczą i oświetlają ją w pewnej mierze. Ogólnie można stwierdzić, że myśl ich ciąży ku idei obiektywizowania wyboru celów makroekonomicznych, jak i celów niższego rzędu. Znaczy to tyle, że określenie celów chcą oprzeć na takich wartościach, które mają walor obiektywności w tym sensie, że dana wartość zyskuje szeroką akceptację społeczną; że jest istotna w danym okresie historycznym; jej przyjęcie warunkuje samo istnienie człowieka. W takim znaczeniu wartość nie jest kategorią subiektywną, lecz społeczną i historyczną.

Instytucjonaliści przywiązują dużą wagę do funkcji ekonomicznych państwa. Uważają, iż państwo powinno wywierać istotny wpływ na strukturę podziału dochodu, alokację czynników produkcji, technologię i zachowanie się jednostek. Realizację tych celów polityki gospodarczej państwa wiążą z planowaniem gospodarczym i społecznym. W stanowisku tym można się doszukiwać idei podporządkowania rynku planowi gospodarczemu⁴⁰.

Z holistyczną nutą ekonomii instytucjonalnej współbrzmi następująca wypowiedź Jana Pawła II: „Gospodarka [...] jest tylko pewnym aspektem

40 Szerzej omówiłem poglądy wymienionych instytucjonalistów w artykule *Treści normatywne współczesnej ekonomii niemarksistowskiej* (Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica 107, 1990). W pewnym stopniu wykorzystałem ten artykuł w niniejszym opracowaniu.

i wymiarem złożonej działalności ludzkiej. Jeżeli jednak się ją absolutyzuje i produkcja oraz konsumpcja towarów znajdują się ostatecznie w centrum życia społecznego, stając się dlań jedyną, nie podporządkowaną żadnej innej wartością, to przyczyny szukać należy nie tylko i nie tyle w samym systemie gospodarczym, co w fakcie, że cały system społeczno-kulturalny, zapoznając wymiar etyczny i religijny, został osłabiony i ogranicza się już tylko do wytwarzania dóbr i świadczenia usług⁴¹.

Podobnie jak instytucjonałiści, Jan Paweł II przywiązuje dużą wagę do działalności państwa, gdy rozważa zjawiska w wymiarze makrospołecznym. „Do obowiązków Państwa należy troska o obronę i zabezpieczenie takich dóbr zbiorowych, jak środowisko naturalne i środowisko ludzkie, których ochrony nie da się zapewnić przy pomocy zwykłych mechanizmów rynkowych. Jak w czasach dawnego kapitalizmu na Państwie spoczywał obowiązek obrony podstawowych praw pracy, tak teraz wobec nowego kapitalizmu na Państwie i całym społeczeństwie spoczywa obowiązek **obrony dóbr zbiorowych**, stanowiących między innymi ramy wyznaczające jedyną przestrzeń, w której człowiek może w uprawniony sposób realizować indywidualne cele⁴².”

Podsumowując nasze analizy porównawcze, można stwierdzić, że Jan Paweł II rozważa szereg istotnych kwestii ekonomicznych, obecnych również we współczesnej ekonomii. Do takich należą: rola pracy i kapitału w procesie produkcji, podział dochodu społecznego, efektywność gospodarki rynkowej, przedsiębiorstwo i zysk, rola państwa w gospodarce, gospodarka a inne sfery życia społecznego. W świetle tych zagadnień zachodzą istotne różnice między szkołą neoklasyczną a pozostałymi kierunkami ekonomii, o których była mowa. Pociąga to za sobą niejednoznaczne określenie stosunku Jana Pawła II do współczesnej ekonomii. Ekonomia neoklasyczna ma charakter konsekwentnie liberalny, tymczasem poglądy ekonomiczne Jana Pawła II dopuszczają liberalizm o tyle, o ile zamyka się on w etycznych ramach życia społecznego. Stąd myśl Jana Pawła II pozostaje w opozycji do szkoły neoklasycznej. Inaczej rzecz się ma, gdy chodzi o stosunek poglądów ekonomicznych Jana Pawła II do pozostałych interesujących nas tu kierunków ekonomii. Zachodzą w tym przypadku związki oparte na idei dobra wspólnego, zakładającego określone funkcje regulacyjne państwa.

Konieczne są tu jeszcze pewne uwagi związane z kwestią porównywalności myśli społecznej Jana Pawła II ze współczesną ekonomią. W encyklice *Sollicitudo rei socialis* Papież stwierdza: „Nauka społeczna Kościoła **nie jest**

41 Jan Paweł II, *Centesimus annus*, op. cit., 39. Podobny sens ma cytat z odsyłaczem 16.

42 Ibidem, 40.

jakąś «trzecią drogą» między **liberalnym kapitalizmem** i **marksistowskim kolektywizmem**, ani jakąś możliwą alternatywą innych, nie tak radykalnie przeciwstawnych wobec siebie rozwiązań: stanowi ona **kategorię niezależną**. [...] Jej podstawowym celem jest **wyjaśnianie** tej rzeczywistości [ludzkiej egzystencji] poprzez badanie jej zgodności czy niezgodności z nauką Ewangelii o człowieku i jego powołaniu doczesnym, a zarazem transcendentnym; zmierza zatem do **ukierunkowania** chrześcijańskiego postępowania⁴³.

W jakim znaczeniu mówi tu Jan Paweł II o nauce społecznej Kościoła jako „kategorii niezależnej”? W tym znaczeniu, że nauka ta opiera się na Ewangelii i wobec tego nie jest w pełni porównywalna z jakąkolwiek ideologią, której obiektem jest wyłącznie świat empiryczny. Ze stanowiska nauki społecznej Kościoła istotny jest np. nie tylko wzrost dobrobytu materialnego ludzi, ale również to, czy ten dobrobyt sponosi człowieka do osiągnięcia celów transcendentnych. W tym sensie nauka społeczna Kościoła nie jest ideą „trzeciej drogi” między liberalnym kapitalizmem i marksistowskim kolektywizmem. Nie oznacza to jednak, że ta nauka nie wskazuje drogi w ogóle. Z przytoczonej wypowiedzi Papieża wynika, że nauka społeczna Kościoła nie tylko ocenia rzeczywistość ludzkiej egzystencji, ale również ją „ukierunkowuje”. Zawiera się więc w niej wyraźny element normatywny.

Można wobec tego powiedzieć, że myśl społeczna Jana Pawła II jest porównywalna ze współczesną myślą ekonomiczną, o ile abstrahuje się od kwestii religijnych, innymi słowy – o ile porównań dokonuje się na gruncie rzeczywistości czysto empirycznej. Przy takim założeniu formułowane były wcześniejsze konkluzje w niniejszym opracowaniu.

43 Jan Paweł II, *Sollicitudo rei socialis*, op. cit., 41.

Bibliografia

- Dopfer K., *Wprowadzenie: Ku nowemu paradygmatowi*, [w:] K. Dopfer (red.), *Ekonomia w przyszłości*, PWN, Warszawa 1982.
- Jan Paweł II, *Centesimus annus*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej TUM, Wrocław 1991.
- Jan Paweł II, *Laborem exercens*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej TUM, Wrocław 1995.
- Kapp K.W., *Konsekwencje uznania gospodarki za system otwarty*, [w:] K. Dopfer (red.), *Ekonomia w przyszłości*, PWN, Warszawa 1982.
- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1956.
- Lange O., *Ekonomia polityczna*, PWN, Warszawa 1978.
- Lutz M.A., *Economics for the Common Good. Two Centuries of Social Economic Thought in the Humanistic Tradition*, London and New York 1999.
- Myrdal G., *Znaczenie i wartość ekonomii instytucjonalnej*, [w:] K. Dopfer (red.), *Ekonomia w przyszłości*, PWN, Warszawa 1982.
- Piątkowski W., *Treści normatywne współczesnej ekonomii niemarksistowskiej*, Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica 107, 1990.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Tsuru S., *Ku nowej ekonomii politycznej*, [w:] K. Dopfer (red.), *Ekonomia w przyszłości*, PWN, Warszawa 1982.
- Wielka encyklopedia powszechna PWN*, Warszawa 1962–1970.

Mieczysław Poborski

Antykapitalistyczna czy antykomunistyczna. Myśl społeczna Jana Pawła II

Anti-capitalist or anti-communist approach? Social thought of John Paul II?

Zarys treści: W nauczaniu społecznym Kościoła znajdują się liczne rozważania na temat właściwego ustroju państwa. W encyklice społecznej *Centesimus annus* Jan Paweł II rozstrzyga alternatywę państwo – rynek. Papież pisał, że Kościół uznaje pozytywny charakter rynku jako zasadę wolnej kapitalistycznej gospodarki, potępiając jednocześnie system socjalistyczny z prymatem centralnie zarządzanego państwa. Myśl ekonomiczna Jana Pawła II nie pozwala jednak całkowicie jednoznacznie rozstrzygnąć kwestii państwo – rynek. Jak pisał Jan Paweł II, nie opowiadając się za żadnym z modeli, rynek nie jest remedium na wszystkie problemy, jest zatem konieczny cały zespół działań, które muszą być rozwiązywane przez państwo.

Słowa kluczowe: kapitalizm i komunizm w nauczaniu społecznym Kościoła, koncepcja pracy-kapitału Jana Pawła II, encyklika społeczna *Centesimus annus*, państwo – rynek.

Abstract: There are numerous deliberations about the proper system of the state in the social teaching of the Church. The social encyclical *Centesimus annus* by John Paul II resolves a state – market issue. Pope wrote that the Church recognizes the positive nature of the market as the principle of free capitalist economy, while condemning the socialist system of centrally managed state primacy. The economic thought of John Paul II does not allow to resolve the state-market issue explicitly. As John Paul II wrote, not opting for any of the models, the market is not a remedy for all the problems; however, there is a necessity of the set of actions that need to be applied by the state.

Keywords: capitalism and communism in the social teaching of the Church, the concept of labor-capital of Pope John Paul II, social encyclical *Centesimus annus*, the state – the market.

Wstęp

Alternatywa zawarta w tytule niniejszego opracowania budzić może wątpliwości czy wręcz sprawiać wrażenie pewnego nadużycia – mieszania zupełnie różnych porządków. Sam Papież był na te kwestie bardzo wyczulony, co bynajmniej nie przeszkadzało mu w tym, by w pewnych kwestiach z tego zakresu wypowiadać się i to bardzo zasadniczo¹. Wątpliwości budzić może ponadto aspekt czysto temporalny problemu, bowiem można zadać sobie pytanie, czy alternatywa kapitalizm – komunizm nie była podyktowana sprzecznościami kapitalistycznej gospodarki przełomu XIX-XX w., na które Kościół próbował odpowiadać encykliką *Rerum novarum*, podczas gdy przełom XX-XXI w. stawia zupełnie nowe – globalizacyjne wyzwania, przy których stare rozwiązania wydać się już mogą zupełnie archaiczne i to tym bardziej, że myślenie w kategoriach ideologicznych – „czy może raczej systemowych – zdaje się przeżywać pewien renesans, do czego kryzys gospodarki światowej (kapitalistycznej) dostarcza wielu impulsów.

I w tym miejscu docieramy być może do jądra zasygnalizowanego w tytule problemu, bowiem arena encykliki Leona XIII nawiązywała do *rerum novarum* – rzeczy nowych, ale z drugiej strony wskazywała na ambiwalencje w stosunku do tego problemu, ponieważ określenie *excitata cupiditatis* świadczy o tym, iż Kościół nie ze wszystkimi proponowanymi rozwiązaniami się zgadzał sygnalizując, iż „mogą być gorsze od samej choroby”². Rzeczywistość przełomu XX-XXI w. jest niewątpliwie różna od tej sprzed 100 lat, ale przecież nieprzypadkowo Jan Paweł II swą sztandarową encyklikę społeczną tytułuje *Centesimus annus* – dając tym samym do zrozumienia, iż nie wszystkie problemy sprzed 100 lat zostały rozwiązane, zaś upadek komunistycznego bloku – w czym Papież miał znaczący udział – nie likwiduje automatycznie starych problemów, choć tworzy na to szanse³.

Wydarzenia ostatnich lat – już nawet te po śmierci Papieża – dowodzą, jak profetyczne były jego wskazówki, bowiem wieszczony przez niektórych „koniec historii – koniec ideologii” można już określić jako zwykły „endyzm”,

1 Na niebezpieczeństwo mieszania wiary z ideologią Jan Paweł II zwracał uwagę jeszcze przed swoim pontyfikatem. Zob. K. Wojtyła, *Intervista inedita 1978 sulla possibilita di una dottrina sociale della Chiesa*, „Il Nuovo Areopago” 1/37, Roma 1991. W swojej natomiast głównej encyklice społecznej twierdził, że: „Kościół zdolny jest dzisiaj podejmować wielkie wyzwania współczesnej epoki, podczas gdy ideologie tracą wiarygodność”. Zob. Encyklika *Centesimus annus*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996, s. 370.

2 Zob. Leon XIII, Encyklika *Rerum novarum*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, op. cit., s. 63.

3 Por. W. Murphy, *Rerum novarum*, [w:] *A Century of Catholic Social Thought*, Washington 1991, s. 17; R. Bajone, *Il discorso sociale della Chiesa*, Brescia 1991; G. Wetschio, *Chiesa e problemi sociali profilo storico*, Milano 1992.

bowiem historia – jak twierdził Papież – „nie rozwija się po liniach prostych”, z czego bynajmniej nie wynika, iż można w wybranym momencie ogłosić jej koniec⁴. Same formalne zmiany struktur poprzez integrację, globalizację oznaczają przesunięcia na mapie światowego rozwoju, nie likwidując jednakowoż samych problemów nierównowagi rozwoju w sensie czysto społecznym, a co więcej, uwypuklając zaniedbania, w obliczu których „amerykański kapitalizm” nie stanowi już tak wyraźnej alternatywy dla np. „chińskiego komunizmu”, jak to się wydawało jeszcze kilka lat temu⁵.

1. Pojęcie kapitalizmu i komunizmu w nauce społecznej Kościoła

Samo pojęcie kapitalizmu i komunizmu pojawia się w nauczaniu społecznym Kościoła rzadko, bowiem przyjmując, iż kapitalizm jest systemem opartym na własności prywatnej i wolnej przedsiębiorczości, gdy jednocześnie *a contrario* przyjmuje się, że komunizm oparty jest na wspólnej własności państwa jako centralnego zarządcy. Odzwierciedla to ogólne definicyjne kłopoty nauki, zgodnie z którą istnieją niezliczone definicje kapitalizmu⁶, natomiast pojęcie komunizmu bywa używane zamiennie z terminem socjalizm, stąd bardziej celowe wydaje się przyjęcie wnioskowania pośredniego, zgodnie z którym socjalizm (komunizm) łączy się ze wspólną własnością – omnipotencją państwa, które przez centralne planowanie zarządza całą gospodarką, totalnie dominując nad obywatelami, podczas gdy kapitalizm eksponuje prywatną własność, demokrację i liberalno-rynkowe mechanizmy funkcjonowania zarówno gospodarki, jak i państwa⁷.

Alternatywne traktowanie obu systemów było już charakterystyczne dla encykliki *Rerum novarum*, bowiem Leon XIII, atakując kapitalizm za stworzenie „kwestii robotniczej”, której rozwiązanie grozi „ogromnym wybuchem rewolucyjnym”, jednocześnie negował socjalizm, który przez hasła całkowitej równości ludzi i zniesienie prywatnej własności sprowadzi na nich „większe

4 Por. R. Aron, *Koniec wieku ideologii*, wyd. Kultura, Paryż 1956; F. Fukuyama, *The End of History and the Last Man*, *The National Interest* 16, Summer 1989; S. Huntington, *The Clash of Civilizations*, *Foreign Affairs*, Summer 1993.

5 Najdalej w tym zakresie idzie B. Barber, który twierdzi, że „Kapitalizm skończy się jak komunizm”. Zob. *How Globalism are Reshaping the World*, 1996.

6 Zob. B. Sutor, *Etyka polityczna*, Wydawnictwo Fundacji ATK, Warszawa 1994, s. 194. O ożywionej dyskusji w tym zakresie świadczą: R. Legutko, *Dylematy kapitalizmu*, Kraków 1985; P. Berger, *Rewolucja kapitalistyczna*, Oficyna Naukowa, Warszawa 1995; M. Albert, *Kapitalizm kontra kapitalizm*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1994.

7 Zob. J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York 1942, s. 269.

jeszcze od obecnych nieszczęścia”⁸. Praktyczny wymiar te ogólne hasła znajdowały w określaniu roli państwa, które co prawda uznawane jest za *societas perfecta* – wbrew liberalnym ograniczeniom jego funkcji – ale jednocześnie przestrzegał, by nie „pochłaniało praw obywatelskich” – co wyraźnie sugerowano w rozwiązaniach socjalistycznych – ograniczając swoją rolę do funkcji pomocniczych, w których „nie powinno dalej iść niż tego wymaga usunięcie nadużyć lub uchylenie niebezpieczeństwa”⁹.

Bardziej radykalny w swoich opiniach był Pius XI, bowiem jego encyklika *Quadragesimo anno*, która opublikowana była w czterdziestą rocznicę *Rerum novarum* stanowiła naturalne pokłosie Wielkiego Kryzysu 1929–1933, w ramach którego produkcja światowa spadła o ponad 30%, zaś w samych Stanach Zjednoczonych o prawie 50%, stąd – sumował Pius XI – „całe życie gospodarcze stało się straszliwie trudnym, bezlitosnym i brutalnym”, jako konsekwencja absolutyzacji wolnej konkurencji, minimalizującej funkcje państwa do roli „nocnego stróża”, jako efekt skrajnego liberalizmu lub – jak go Pius XI określa – „bożyszczą liberalizmu”¹⁰.

Radykalna krytyka kapitalizmu w jego liberalistycznej wersji¹¹ nie łągodzi krytyki socjalizmu jako remedium na jego braki, zaś zdaniem Piusa XI, stanowi „lekarstwo stokroć gorsze od samej choroby”. Dostrzegając podział socjalizmu na dwa zwalczające się nurty – komunistyczny i socjaldemokratyczny – traktuje je jako dwie strony tego samego medalu. Odwołując się do doświadczeń realnego socjalizmu w ZSSR i określając go jako „bezbożny i niegodziwy komunizm”, jednocześnie twierdzi, że „nie potrzeba być socjalistą”, by dostrzec plusy przy nacjonalizacji pewnych dóbr ze względu na bezpieczeństwo państwa. Socjalizm jest pragmatyczny, „składając na ołtarzu produkcji człowieka i pozabawiając go tym samym wolności”. W swym radykalizmie idzie tak daleko, iż konkluduje: „nie można być równocześnie dobrym katolikiem i prawdziwym socjalistą”.

Kapitalistyczny ustrój gospodarczy nie jest dla niego z natury zły – staje się zły natomiast wtedy, gdy nie uwzględnia „społecznego charakteru gospodarstwa, sprawiedliwości społecznej i dobra ogółu”. *Extrema se tangunt*, stąd socjalizm w skrajnej wersji wpada w taką samą w skutkach pułapkę, realizując

8 Leon XIII, Encyklika *Rerum novarum*, [w:] Dokumenty..., op. cit., s. 53.

9 Ibidem, s. 64.

10 Pius XI, Encyklika *Quadragesimo anno*, [w:] Dokumenty..., op. cit., s. 402.

11 Koncepcje liberalne stają się często „podstawą funkcjonowania monstrowego aparatu współczesnej biurokracji”, zob. J. Gray, *Die falsche Verheissung. Der globale Kapitalismus und seine Folgen*, Berlin 1999, s. 32.

komunistyczną wersję zniewolenia człowieka¹². Błąd komunistycznego totalizmu jest jeszcze większy od błędu indywidualizmu, stąd Pius XI proponuje, by „nie wydierać na rzecz społeczeństwa tego, co jednostka z własnej inicjatywy może zdziałać”, co więcej, przenosi to prawo na mniejsze i niższe społeczności, co słusznie obecnie określa się jako pierwszą zasadę społecznej subsydiarności¹³.

O tym, iż nauczanie społeczne Kościoła stanowi pewne *continuum*, przekonuje opublikowana w siedemdziesięciolecie wydania *Rerum novarum* encyklika Jana XXIII *Mater et Magistra*, w której w interesującym nas aspekcie od razu się stwierdza, że „w dziedzinie życia gospodarczego należy uznać pierwszeństwo prywatnej inicjatywy poszczególnych ludzi”¹⁴. Prywatna własność jest stawianiem na indywidualną inicjatywę, zaś żeby nie było wątpliwości, interwencje państwa w życie gospodarcze polegać mają jedynie na „popieraniu, pobudzaniu, koordynacji, pomocy i uzupełnianiu”. Kapitalistyczny model gospodarki uznany zostaje zatem przez Jana XXIII za model optymalny i to w skali uniwersalnej, bowiem w tejże encyklice podkreśla się, że „każdy ustrój gospodarczy powinien pozwalać i ułatwiać jednostce wykonywanie prawa prowadzenia działalności produkcyjnej”, zaś żeby nikt nie miał wątpliwości czy socjalistyczny sposób organizacji gospodarki i społeczeństwa może stanowić alternatywę konkluduje, iż „tam, gdzie brak prywatnej inicjatywy jednostek, władza przeradza się w tyranie, ponadto zamiera tam aktywność w dziedzinie życia gospodarczego”¹⁵, co śmiało można potraktować jako ocenę, iż socjalistyczne eksperymenty gospodarcze we wschodniej części Europy już na początku lat 60. zdradzały niewydolność tego systemu. W tym zakresie Jan XXIII idzie śladami Piusa XI, że „tezy tzw. komunistów pozostają w skrajnej sprzeczności z nauką chrześcijańską” i dodatkowo wykazując niemożliwość porozumienia z nurtami mniej radykalnymi, bowiem „nie mogą też katolicy popierać w jakikolwiek sposób twierdzeń socjalistów, mimo że głoszą oni bardziej umiarkowane poglądy”¹⁶.

12 Radykalizm Piusa XI miał o tyle uzasadnienie, iż odpowiednio wcześniej sygnalizował niebezpieczeństwo hitlerowskiego nazizmu. Zob. Encyklika *Mit brennender Sorge*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 147-169. Radziecki model ludowładztwa poddał druzgocącej krytyce w encyklice *Divini Redemptoris*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 169-201

13 Symptomatyczne jest, iż zgłoszona przez Piusa XI zasada subsydiarności uznawana jest za oś konstrukcyjną Unii Europejskiej. Zob. Ch. Millon-Delsol, *Zasada pomocniczości*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1995, s. 32; T. Christiansen, *The Social Construction of Europe*, London 2001, s. 123.

14 Jan XXIII, Encyklika *Mater et Magistra*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 783.

15 Ibidem, s. 784.

16 Ma chyba rację – z marksistowskiego punktu widzenia – K. Grzybowski, gdy pisze: „pomocy, jakiej udziela kapitalizmowi encyklika [*Mater et Magistra* – przyp. M.P.], lekceważyc nie można” („Nowe Drogi”, nr 10, 1961, s. 67).

Nawet w swej najbardziej uniwersalnej encyklice *Pacem in terris* Jan XXIII co prawda zastrzega się, „że nie da się rozstrzygnąć ogólnie, jaki jest najwłaściwszy ustrój państwa”¹⁷, ale jednocześnie twierdzi, że relacje władza-obywatele – podobnie jak w relacjach pomiędzy poszczególnymi państwami – powinny być układane „zgodnie z zasadą wolności”, czego na pewno nie da się powiedzieć o żadnej socjalistycznej realizacji. Pozytywna nauka Kościoła jest zgodna z zasadami „każdego prawdziwie demokratycznego państwowego ustroju” i to zastrzeżenie „prawdziwego” dotyczyło zapewne tzw. demokracji socjalistycznej¹⁸. Jan XXIII w ogóle nie używa terminu komunizm-socjalizm, co więcej – sugeruje, by „zawsze odróżniać błędy od osób”, a także od „błędnych teorii filozoficznych”, do których zapewne zaliczał i socjalizm, i komunizm, nie nazywając ich po imieniu.

Złagodzenie kursu w stosunku do rozwiązań socjalistycznych znalazło najpełniejszy wyraz w encyklice *Populorum progressio* Pawła VI, który obserwując nadużycia i pogłębiające się podziały położeń nie tylko poszczególnych warstw społecznych, lecz i całych państw, zasadniczo twierdził, że „własność prywatna nie daje nikomu takiego prawa, które byłoby najwyższe i nie podlegałoby żadnym ograniczeniom”. W innym miejscu twierdził, że zysk nie może być uznany za główny bodziec postępu, a wolna konkurencja za naczelną normę działalności gospodarczej. Ten typ „nieskrępowanego liberalizmu” torował drogę „pewnemu rodzajowi tyranii, z którego wywodzi się internacjonalizm pieniądza przeradzający się w imperializm międzynarodowy”¹⁹. Podobnie jak Jan XXIII, nie używa Paweł VI terminów: „socjalizm – komunizm”, co wcale nie uzasadnia tezy włoskiego ideologa, iż „głównym oskarżonym nie jest już komunizm lub socjalizm, lecz kapitalizm, kolonializm, koncepcja liberalna będąca ideologicznym usprawiedliwieniem rzeczywistości kapitalistycznej”²⁰.

17 Jan XXIII, Encyklika *Pacem in terris*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 121.

18 Słusznie J. Gray twierdzi, że: „Demokracja jest ustrojem, który powinien w sobie mieścić prawo do wyznawania różnych wartości”. Zob. idem, *Dwie twarze liberalizmu*, Aletheia, Warszawa 2001, s. 59. Por. S. Fish, *The Dynamics of Democratic Erosion*, New York 2001.

19 Paweł VI, Encyklika *Populorum progressio*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 7-39.

20 Zob. L. Grupi, *Der italienische Weg zum Sozialismus*, Wien 1969, s. 298. W innym dokumencie Paweł VI, klarownie wykluczając wszelkie dyskusje o jego „prosocjalistycznym odchyleniu”, stwierdzał: „Ani państwo, ani partie polityczne nie powinny narzucać określonej ideologii takimi sposobami, które prowadziłyby do dyktatury nad umysłami, najgorszej z wszystkich dyktatur”. Zob. List apostolski *Octogesima adveniens*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 64.

2. Jana Pawła II koncepcja pracy – kapitału

Pierwsza społeczna encyklika Papieża – wyprzedzona w sensie chronologicznym jedynie przez *Redemptor hominis* – nawiązywała do pracy ludzkiej: *Laborem exercens*, koncentrując się jednak głównie na jej podmiocie, jakim jest człowiek. Człowiek poprzez pracę kontynuuje dzieło Stwórcy, ale w tym teologicznym ujęciu znajduje się odniesienie do ekonomiczno-ustrojowego kontekstu pracy, bowiem nawiązując do nauczania Kościoła o własności prywatnej i eksponując prawo do prywatnej własności środków produkcji, jednocześnie twierdzi, że ta zasada „różni się radykalnie od programu kolektywizmu głoszonego przez marksizm i różni się ona równocześnie od programu kapitalizmu stosowanego w praktyce przez liberalizm i zbudowane na nim ustroje polityczne”²¹.

Papież nie ogranicza się zresztą do tak zasadniczo brzmiącej deklaracji, bowiem twierdząc, że stanowisko „sztywnego kapitalizmu” domaga się rewizji i to pod kątem praw człowieka związanych właśnie z pracą, jednocześnie twierdzi, iż nie można jej dokonać przez „apriorycznie pojętą likwidację własności prywatnej”. Tym samym z góry wyklucza komunistyczną aprioprację jako sposób na likwidację kapitalistycznych błędów. Podstawowym w tym zakresie błędem było potraktowanie człowieka jako narzędzia produkcji „poniekąd na równi z całym zespołem materialnych środków produkcji”. Kapitalizm *expressis verbis* określa jako ustrój, w którym człowiek nie jest traktowany jako twórczy podmiot wykonywanej pracy, ale jako narzędzie produkcji i takie właśnie – zdaniem Papieża – odwrócenie porządku „bez względu na to, w imię jakiego programu i pod jaką nazwą się dokonuje, zasługiwałoby na miano kapitalizmu”²².

W swej encyklice Jan Paweł II zwraca uwagę, iż nad poprawnymi relacjami pomiędzy pracą a kapitałem²³ ciąży błąd ekonomizmu jako rodzaj ideologii, w której praca traktowana jest jako kategoria wyłącznie ekonomiczna. Oczywiście, ten błąd najbardziej jaskrawe wymiary przybierał na początkowym etapie rozwoju kapitalizmu w ramach tzw. pierwotnej akumulacji kapitału, ale – jak słusznie Papież podkreśla – „powtórzyć się on może wszędzie” i to szczególnie w tym momencie, gdy kapitalistyczne formy produkcji są globalizowane, przenosząc tradycyjne formy wyzysku na linii kapitalista-robotnik, na nowe pola, w których wyzyskiwane są poszczególne państwa – w ramach chociażby

21 Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 181. Por. S. Quadri, *Il lavoro umano – magistero sociale*, Roma 1981.

22 Ibidem, s. 188.

23 Por. O. Nell-Breuning, *Arbeit vor Kapital – kommentar zur „Laborem exercens”*, Vien 1991.

niekorzystnego *terms of trade* – lub całe kontynenty zapóźnione w sensie cywilizacyjno-technologicznego rozwoju²⁴.

Papież nie żywi iluzji, iż właściwe relacje pomiędzy pracą a kapitałem ułożą się automatycznie zgodnie z liberalnym schematem prawa popytu i podaży, stąd odwołując się do rynkowych kategorii pracodawcy i pracobiorcy – i wynikających z tego odpowiednich *ius distributiva* – pojęciem pracodawcy pośredniego obejmuje nie tylko osoby, ale również różnego rodzaju instytucje związane z rynkiem pracy i przede wszystkim zasady postępowania, które jego zdaniem, „określają cały ustroj społeczno-ekonomiczny”. Oczywiście, taką zasadniczą rolę ustrojową może pełnić jedynie państwo, które przez właściwa politykę pracy – wbrew skrajnie liberalnym doktrynom – czyni państwo współodpowiedzialnym za całą gospodarkę, co nie może oznaczać – jak twierdzi Papież – „jednokierunkowej centralizacji ze strony władz państwowych”²⁵.

Dla Jana Pawła II nie ulega wątpliwości, iż na linii praca-kapitał – a w dalszej perspektywie państwo – kluczowym problemem jest własność, w którym to zakresie uznanie prawa własności prywatnej cały problem wyboru ogranicza do prawa uspołecznienia pewnych środków produkcji – z jednej strony, a z drugiej strony niczym nieskrępowane prawo własności prywatnej, które Papież odrzuca, bowiem jego zdaniem, „pozostaje rzeczą nie do przyjęcia stanowisko sztywnego kapitalizmu, które broni wyłącznego prawa własności środków produkcji jako nienaruszalnego dogmatu w życiu ekonomicznym”. Równie ostrożny – a jednocześnie niedogmatyczny – jest Papież w kwestii uspołecznienia, które jest możliwe, gdy „zabezpieczona została podmiotowość społeczeństwa – tzn. gdy każdy na podstawie swej pracy będzie mógł uważać siebie równocześnie za współgospodarza”²⁶.

Papież zatem w kwestii własności jest bardzo elastyczny – wychodzi z założenia, iż detalizowany wzór własności nie w każdych warunkach może się sprawdzać, stąd słusznie forsowany jest pogląd, iż prezentuje on dynamiczną koncepcję własności przy założeniu, iż jej głównym wyznacznikiem powinno być podkreślanie osobowego i kreatywnego wymiaru pracy²⁷. To podejście rzuca na prawidłową relację pomiędzy pracą a kapitałem, pomiędzy osobowym

24 Zob. J.W. Houck, O. Williams (eds.), *Co-creation and Capitalism – John Paul II's „Laborem Exercens”*, University Press of America, New York 1983, s. 2.

25 Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 167.

26 Jan Paweł II odwoływał się chętnie do *Gaudium et spes*, że własność prywatna ma z natury swej charakter społeczny oparty na prawie powszechnego przeznaczenia dóbr. Zob. Konstytucja duszpasterska *Gaudium et spes*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 403.

27 Zob. M. Zięba, *Papieże i kapitalizm*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998, s. 48; L. Giusanni, *Il lavoro degli uomo*, Milano 1988.

źródłem a urzeczowioną konsekwencją pracy – stąd prymat pracy nad kapitałem – co nie zawsze miało odzwierciedlenie w praktyce gospodarczej, w której kapitał – jako prymat własności i jej posiadacza – spychał samą pracę pozbawioną własności do roli drugoplanowej. Stąd też ocenił Papież, iż „rzeczy nie mogą być posiadane wbrew pracy”, nie powinny być posiadane dla samego posiadania, a wręcz odwrotnie – powinny służyć samej pracy.

Zgodnie z szeroko zakrojoną definicją pracy, do działalności człowieka można, a nawet należy zaliczyć, podkreślanie jej osobowej – personalistycznej godności, bowiem – jak słusznie zauważył Papież – „poprzez nią człowiek poniekąd bardziej staje się człowiekiem”. W *Laborem exercens* nie ograniczała się ona do praktycznych konsekwencji wynikających z analiz w niej zawartych. Papież łączył w niej bowiem prawo do pracy – czyniąc państwo odpowiedzialnym za likwidację bezrobocia – z obowiązkiem pracy. Z tych abstrakcyjnych – wydawałoby się – wymiarów wynikały bardzo istotne konsekwencje ustrojowe, bowiem samo eksponowanie pracy jako głównego wątku rozważań stanowiło pewnego rodzaju policzek dla komunistycznych formuł gospodarki, które zakładały monopol „na pracę”, uzurpując sobie rolę jedyne go reprezentanta „świata pracy”, podczas gdy „posiadanie wbrew pracy” – nie stanowiło bynajmniej domeny kapitalistycznych form gospodarowania – wyobcowując własność z naturalnych form gospodarowania – również dla form uspołecznionej własności, w której wyalienowanie czynnika pracy może być konsekwencją wzrostu centralizacji gospodarki²⁸.

Relacje pomiędzy pracą a kapitałem i wynikające z niej konsekwencje stanowiły przedmiot analiz w *Sollicitudo rei socialis*, w której to encyklice dał Papież kolejny wyraz zatroskania o sprawy społeczne i to w globalnej skali, w której pojawia się problem państwa i jego zasad ustrojowych, który nabierał szczególnego znaczenia w świetle zaostrej się konfrontacji ideologicznej pomiędzy inspirowanym przez marksistowski kolektywizm Wschodem i zdominowanym przez kapitalistyczny liberalizm Zachodem. Przy czym Papież od razu uprzedzał, że „społeczna nauka Kościoła jest krytyczna zarówno wobec kapitalizmu, jak i wobec marksizmu”²⁹. Odnosząc się krytycznie do obu systemów jednocześnie stwierdzał, iż dały się uwikłać w „logikę konfrontacji”, której destruktywny charakter najbardziej był widoczny w swoistym wyścigu zbrojeń. Papież, dając wyraz swojemu realizmowi wynikającemu w dużej mierze z olbrzymiego doświadczenia Kościoła „w sprawach ludzkich”, jednocześnie twier-

28 Por. M. Nieduszyński, *Kapitalizm, socjalizm i trzecia droga*, Zeszyt specjalny. Studium Nauki Społecznej Kościoła, Warszawa 1986.

29 Jan Paweł II, Encyklika *Sollicitudo rei socialis*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 266-267.

dził, że Kościół nie może się zajmować konstruowaniem abstrakcyjnych teorii i w związku z tym odrzucał sugerowane katolickiej nauce społecznej myślenie w kategoriach „trzeciej drogi”, stwierdzając: „nauka społeczna Kościoła nie jest jakąś trzecią drogą między liberalnym kapitalizmem i marksistowskim kolektywizmem ani jakąś możliwą alternatywą innych, nie tak radykalnie przeciwstawnych sobie rozwiązań – stanowi ona kategorię niezależną”³⁰. Co więcej, uprzedzając potencjalne próby sprowadzenia całego sporu na grunt ideologiczny, stwierdzał, że nauka społeczna Kościoła „nie jest także ideologią, lecz dokładnym sformułowaniem wyników pogłębionej refleksji nad złożoną rzeczywistością egzystencji w społeczeństwie i w kontekście międzynarodowym”³¹.

W odcinaniu się od skrajnych rozwiązań – i w kontekście sprzeciwu wobec spychania na pozycję „trzeciej drogi” – można jednak wyróżnić pewne wątki, które świadczą o tym, iż czysta symetria nie jest możliwa, bowiem każdy doszukiwać się w nim będzie treści podpierających jego racje nadinterpretując intencje autora. Papież stwierdzając, że na płaszczyźnie ekonomicznej źródłem światowych konfliktów „jest żądza zysku i żądza władzy za wszelką cenę”, to taka absolutyzacja ludzkich postaw prowadzi do powstawania „struktur grzechu”, które w odczuciu lewicowych nurtów kojarzone były wyłącznie z kapitalistycznym systemem wyzysku i to w każdej możliwej skali, podczas gdy Jan Paweł II doszukuje się ich źródeł w postawach indywidualnych, dla których rozwiązania ustrojowe stanowią jedynie pole dla ich realizacji³².

System realnego socjalizmu – w którym to zakresie Jan Paweł II miał aż nadto liczny bagaż doświadczeń – Papież zdecydowanie atakuje za jego negatywną praktykę w zakresie własności prywatnej. „Doświadczenie wskazuje – pisał – że negowanie tego prawa, jego ograniczanie w imię rzekomej równości wszystkich w społeczeństwie, faktycznie niweluje i wręcz niszczy przedsiębiorczość, czyli twórczą podmiotowość obywatela. W rezultacie kształtuje się w ten sposób nie tyle równość, ile równanie w dół. Zamiast twórczej inicjatywy rodzi się bierność, zależność i podporządkowanie wobec biurokratycznego aparatu, który jako jedyny dysponent i decydent, jeśli nie wręcz posiadacz ogółu dóbr wytwórczych, stawia wszystkich w pozycji mniej lub bardziej totalnej zależności, jakże podobnej do tradycyjnych zależności pracownika – proletariusza w kapitalizmie”³³.

30 Ibidem, s. 272.

31 Zob. Deklaracja o wolności religijnej *Dignitatis humanae*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 483.

32 Zob. J. Hoffner, *Chrześcijańska nauka społeczna*, Kraków 1983, s. 233.

33 Jan Paweł II, Encyklika *Sollicitudo rei socialis*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 285.

Papież wyraźnie eksponuje niejako trzy wymiary pozbawienia podmiotowości poszczególnych narodów. Zasadniczy jest wymiar ekonomiczny, w ramach którego poszczególne osoby są pozbawione własności jako niezbędnej przestrzeni swojej suwerenności ekonomicznej, bez której skazane są na dyktat jedyne go właściciela środków produkcji, jakim w komunizmie jest państwo. Drugi wymiar ma charakter polityczno-społeczny, bowiem państwo decyduje o możliwościach zaangażowania politycznego i pozycji społecznej jednostki, która z góry prawie jest wyznaczana i w dużej mierze spetryfikowana mimo haseł awansu społecznego, który raczej pełni rolę wentyla niż rzeczywistego instrumentu zmian w stratyfikacji społecznej. Trzeci wymiar to wymiar kultury, gdyż „wszystkie te wymiary życia we wspólnocie narodowej są ze sobą – na co słusznie zwraca uwagę Papież – powiązane”, bowiem pozycja ekonomiczna decyduje o miejscu na „drabinie społecznej” ze wszystkimi społeczno-kulturowymi konsekwencjami.

Żeby zaś nie było żadnych wątpliwości co do totalnej negacji socjalizmu, Papież we fragmencie sumującym jego analizy w tym zakresie zasadniczo stwierdzał: „Należy podkreślić, że żadna grupa społeczna, na przykład partia, nie ma prawa uzurpować sobie roli jedyne go przewodnika, niesie to bowiem za sobą, podobnie jak w przypadku każdego totalizmu, niszczenie prawdziwej podmiotowości społeczeństwa oraz ludzi – obywateli. Człowiek i naród staje się w tego rodzaju systemie przedmiotem pomimo wszystkich deklaracji i werbalnych zapewnień”³⁴. Dla każdego znającego mechanikę funkcjonowania systemu komunistycznego – nawet w jego złagodzonej socjalistycznej wersji – nie budziło żadnych wątpliwości, o jaką partię – czy ściślej monopartię – chodzi. Rolę jedyne go przewodnika zastrzegano sobie konstytucyjnie i to nawet w globalnej – światowej skali. Niszczenie podmiotowości społeczeństwa – mimo socjalistycznych makiet partii i stowarzyszeń satelickich, fikcyjnych związków zawodowych – należało do reguły. Ludzie bardziej byli obywatelami, bowiem pierwiastek homo sprowadzany był bardziej do roli określone go przedstawiciela gatunku niż do wyposażone go w pełnię praw obywatela. Czcze deklaracje o wolności i demokracji miały właśnie charakter jedynie werbalnych zapewnień, które sytuację jednostek funkcjonujących w takim systemie czyniły jeszcze bardziej groteskową.

34 Ibidem, s. 286.

3. Państwo czy rynek, kapitalizm czy socjalizm

W swej sztandarowej encyklice społecznej *Centesimus annus* Jan Paweł II alternatywę państwo czy rynek rozstrzyga w sposób jednoznaczny, bowiem państwo z jego nadmiernie rozdętymi funkcjami właścicielskimi wiąże z marksizmem, którego podstawowym błędem było „zanegowanie prawomocności i pozytywności relacji rynkowych”. Stąd Papież uznał za wskazane, by zasadniczo stwierdzić, iż Kościół „uznaje pozytywny charakter rynku i przedsiębiorstwa”. Akceptuje zasady wolnego rynku, na którym cena ustalana jest „za wspólną zgodą w drodze wolnej umowy”, zaś zasada ta oparta jest właśnie na „współczesnej ekonomii przedsiębiorstwa”, której korzeniem jest wolność osoby znajdująca naturalną podstawę w indywidualnej własności przedsiębiorstwa, znajdująca odzwierciedlenie w zysku jako kategorii mechanizmu dobrego funkcjonowania przedsiębiorstwa, bowiem „gdy przedsiębiorstwo wytwarza zysk, oznacza to, że czynniki produkcji zostały właściwie zastosowane, a odpowiadające im potrzeby ludzkie – zaspokojone”³⁵.

Nieprzypadkowo w opracowaniu niniejszym operuje się przeciwstawieniami państwo czy rynek, kapitalizm czy socjalizm, i nie jest to maniera autora nadmiernie eksponującego własną interpretacją tez papieskich, bowiem Jan Paweł II, akceptując zysk jako zasadę, jednocześnie twierdził, że zniesienie zysku jako miary pozytywnego funkcjonowania przedsiębiorstwa, powoduje *de facto* ograniczanie ludzkiej wolności, bo tam, „gdzie indywidualny zysk jest przemocą zniesiony, zastępuje się go ciężkim systemem biurokratycznym, który pozbawia człowieka inicjatywy i zdolności twórczej”³⁶. Nie ulega wątpliwości, że biurokratyczny system pozbawiający człowieka inicjatywy i zdolności twórczej to system socjalistyczny z prymatem państwa „zarówno jako właściciela, jak i centralnego zarządcy gospodarki”, a tym samym Papież czyni wyraźne *iunctim* pomiędzy rynkiem jako zasadą wolnej kapitalistycznej gospodarki *a cotrario* do socjalistycznego modelu centralnie zarządzającego państwa.

Papież jednak, pozytywnie oceniając współczesne wysiłki „społeczeństwa demokratycznego, które polegają na mechanizmach wolnego rynku”, jednocześnie sugerował, by mechanizmy rynkowe nie stały się „jedynym punktem odniesienia dla życia społeczeństwa”, a co więcej, sugerował również „poddanie ich kontroli społecznej”. Wynika z tego ważna funkcja państwa, która akceptując autonomię życia gospodarczego, ma obowiązek „określania ram prawnych, wewnątrz których rozwijane są relacje gospodarcze”, i w ten sposób stworze-

35 Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 397.

36 Ibidem, s. 398.

nie podstawowych warunków wolnej ekonomii, „która zakłada pewną równość pomiędzy stronami, tak że jedna z nich może być na tyle silniejsza od drugiej, by ją praktycznie zniewolić”³⁷. Było to wyraźne odwołanie się do kapitalistycznej praktyki, w ramach której kapitał zdecydowanie dominował nad pracą, a o tym, iż nie był to jedynie historyczny epizod, przekonują współczesne praktyki kapitalistycznych monopoli, które potrafią zdominować życie gospodarcze i to w skali globalnej³⁸.

Jan Paweł II nie absolutyzuje zatem wolnorynkowej gospodarki, bowiem ekonomia – gospodarowanie stanowi zasadniczy dla człowieka obszar działalności, a co więcej gospodarowanie tworzy „przestrzeń dla wolności”, ale gospodarka – w tym przede wszystkim kapitalistyczna – musi spełniać wymogi przez nadrzędną w stosunku do niej antropologię. „Ekonomia bowiem – pisze Papież – jest jedną z dziedzin wielorakiej ludzkiej działalności i podobnie jak w każdej z nich, obowiązuje prawo do wolności oraz obowiązek odpowiedzialnego z niej korzystania”³⁹. Rynek nie jest zatem remedium na wszystkie problemy, bowiem jest cały zespół działań, które muszą być rozstrzygane poza rynkiem – np. kultura – pomijając, iż istnieją „ludzkie potrzeby, które nie mają dostępu do rynków” – to „ważniejsze niż logika wymiany równowartości – zasadniczo konkludował Jan Paweł II – i niż różne formy sprawiedliwości, które się z tym wiążą, jest to, co należy się człowiekowi, ponieważ jest człowiekiem”⁴⁰.

Czy zatem nawet na podstawie tych wybiórczo z konieczności potraktowanych kwestii relacji pomiędzy pracą a kapitałem, rynkiem a centralnie – państwowo zarządzaną gospodarką można zdecydowanie stwierdzić, za jakim modelem gospodarki opowiada się Jan Paweł II? Równie zdecydowanie można stwierdzić, że nie, bowiem Papież nie tylko zasadniczo stwierdzał, iż „Kościół nie proponuje żadnych modeli”, a co więcej, twierdził, że gospodarka, która przecież stanowi podstawę każdego modelu ustrojowego, „jest tylko pewnym aspektem i wymiarem złożonej ludzkiej działalności”, zaś „konsumpcja oraz produkcja towarów znajduje się ostatecznie – przed czym ostrzega Papież – w centrum życia, stając się dlań jedyną wartością”. Stąd przestrzegał przed „niebezpieczeństwem

37 Ibidem, s. 398. Nie można bezkrytycznie akceptować tezy, iż wyznaczone zostały wyraźnie granice między uprawnieniami władczymi państwa a sferą wolności obywateli. Zob. J. Szacki, *Liberalizm po komunizmie*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1994, s. 134.

38 W. Forrester nie ogranicza się do konstatacji, iż współczesna gospodarka ma charakter międzynarodowy, ale wręcz twierdzi, iż „dominuje świat zjawisk multinarodowych, transnarodowych, absolutnego liberalizmu, globalizacji, deregulacji, wirtualnej ekonomii”, zob. W. Forrester, *Der Terror, der Ökonomie*, München 1998, s. 33.

39 Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus*, [w:] *Dokumenty...*, op. cit., s. 402.

40 Ibidem, s. 405.

przyjęcia wobec rynku postawy bałwochwalczej” – co przecież stanowi *signum* rozwiązań liberalnych.

Absolutyzacja własności nieskrępowanej żadnymi normami, wolności gospodarczej ograniczanej jedynie mechanizmami rynkowymi prowadzi bowiem ku ideologii kapitalizmu, w ramach którego człowiek staje się przedmiotem wolnorynkowej gry. Socjalizm (komunizm) jako alternatywa dla błędów kapitalizmu, popełnia podstawowy błąd antropologiczny utożsamiając człowieka „z pewnym zespołem relacji społecznych”, zaś konsekwencją „pogwałcenia praw człowieka do inicjatywy, do własności i do wolności w dziedzinie ekonomicznej staje się niesprawny system gospodarczy”⁴¹. Rozstrzygnięcie zatem, czy myśl społeczna Jana Pawła II była antykapitalistyczna czy antykomunistyczna, wcale nie jest sprawą najprostszą, bowiem jeżeli nawet przyjmie się, że Papież jak ognia boi się ideologii – a szczególnie ich konfrontacji – czego skutków doświadczał wielokrotnie, to jednocześnie nie da się ukryć, iż jego analizy mają pewne implikacje ideologiczne, natomiast na ich rozstrzygnięcie skazani jesteśmy sami⁴². Kościół jednak – czego dowodzi chociażby opublikowana w ostatnim czasie encyklika *Caritas in veritate* Benedykta XVI systematycznie monitoruje, ocenia i wskazuje, jakie rozwiązania – również w aspekcie ustroju społeczno-gospodarczego – możliwe są do zaakceptowania, nawet gdy pogłębiający się kryzys gospodarki światowej generowanie takich rozwiązań czyni bardzo ryzykownym.

41 „Świeccy – pisał Jan Paweł II – nie mogą zrezygnować z udziału w polityce, czyli różnego rodzaju działalności gospodarczej, społecznej i prawotwórczej. Oskarżenia o kult władzy bynajmniej nie usprawiedliwiają sceptycyzmu i nieobecności chrześcijan w sprawach publicznych. Adhortacja apostolska *Christifideles laici* – 30.12.1988. A. A. S. , s. 431.

42 Wcale to nie znaczy, iż do zaakceptowania jest model *freiheitlicher Sozialismus*, którego twórca twierdzi, iż socjalizmowi należy dać taką samą szansę sukcesywnej ewolucji, jaką otrzymał, historycznie rzecz biorąc, kapitalizm. Zob. K. Schiller, *Der Ekonom und die Gesellschaft*, Stuttgart 1964, s. 48.

Bibliografia

- Albert M., *Kapitalizm kontra kapitalizm*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1994.
- Aron R., *Koniec wieku ideologii*, Wyd. Kultura, Paryż 1956.
- Bajone R., *Il discorso sociale della Chiesa*, Brescia 1991.
- Barber B., *How Globalizm are Reshaping the Word*, 1996.
- Berger P., *Rewolucja kapitalistyczna*, Oficyna Naukowa, Warszawa 1995.
- Christiansen T., *The Social Construction of Europe*, London 2001.
- Deklaracja o wolności religijnej *Dignitatis humanae*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.
- Fish S., *The Dynamics of Democratic Erosion*, New York 2001.
- Forrester W., *Der Terror, der Ekonomie*, München 1998.
- Fukuyama F., *The End of History and the Last Man*, The National Interest 16, Summer 1989.
- Gray J., *Die falsche Verheissung. Der globale Kapitalismus und seine Folgen*, Berlin 1999.
- Gray J., *Dwie twarze liberalizmu*, Aletheia, Warszawa 2001
- Grupi L., *Der italienische Weg zum Sozialismus*, Wien 1969.
- Hoffner J., *Chrześcijańska nauka społeczna*, Kraków 1983.
- Houck J.W., O. Williams O. (eds.), *Co-creation and Capitalism – John Paul II's „Laborem Exercens”*, University Press of America, New York 1983.
- Huntington S., *The Clash of Civilizations*, Foreign Affairs, Summer 1993.
- Jan XXIII, Encyklika *Mater et Magistra*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.
- Jan XXIII, Encyklika *Pacem in terris*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.
- Jan Paweł II, *Adhortacja apostolska Christifideles laici* – 30.12.1988. A. A. S., s. 431.
- Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.
- Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.

Jan Paweł II, Encyklika *Sollicitudo rei socialis*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.

Konstytucja duszpasterska *Gaudium et spes*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.

Legutko R., *Dylematy kapitalizmu*, Kraków 1985.

Leon XIII, Encyklika *Rerum novarum*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.

Millon-Delsol Ch., *Zasada pomocniczości*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1995.

Murphy W., *Rerum novarum*, [w:] *A Century of Catholic Social Thought*, Washington 1991.

Nell-Breuning O., *Arbeit vor Kapital – kommentar zur „Laborem exercens”*, Vien 1991.

Nieduszyński M., *Kapitalizm, socjalizm i trzecia droga*, Zeszyt specjalny. Studium Nauki Społecznej Kościoła, Warszawa 1986.

Paweł VI, Encyklika *Populorum progressio*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.

Paweł VI, List apostolski *Octogesima adveniens*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.

Pius XI, Encyklika *Divini Redemptoris*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.

Pius XI, Encyklika *Quadragesimo anno*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.

Pius XI, Encyklika *Mit brennender Sorge*, [w:] *Dokumenty nauki społecznej Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Rzym – Lublin 1996.

Quadri S., *Il lavoro umano – magistero sociale*, Roma 1981.

Schiller K., *Der Ekonom und die Gesellschaft*, Stuttgart 1964.

Schumpeter J.A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York 1942, s. 269.

Sutor B., *Etyka polityczna*, Wydawnictwo Fundacji ATK, Warszawa 1994.

Szacki J., *Liberalizm po komunizmie*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1994.

Wetschio G., *Chiesa e problemi sociali profilo storico*, Milano 1992.

Wojtyła K., *Intervista inedita 1978 sulla possibilità di una dottrina sociale della Chiesa*, „Il Nuovo Areopago” 1/37, Roma 1991.

Zięba M., *Papieże i kapitalizm*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998, s. 48; L. Giusanni, *Il lavoro degli uomo*, Milano 1988.

Mateusz Walasek

Idee społeczne Jana Pawła II a chrześcijański liberalizm Mirosława Dzielskiego

Social ideas of John Paul II versus Christian liberalism of Mirosław Dzielski

Zarys treści: Nauczanie społeczne Jana Pawła II zostało w wielu aspektach odzwierciedlone w dorobku Mirosława Dzielskiego, który znany był w literaturze z próby szukania wspólnych płaszczyzn liberalizmu i chrześcijaństwa. Twórczość Dzielskiego była inspirowana nauczaniem papieskim w omówieniu zagadnienia pracy ludzkiej, jak i w kwestii wolności i wolnego rynku. Krytyczne podejście do papieskich wystąpień uwidoczniło się u Dzielskiego w dyskusji o pojęciu sprawiedliwości i sprawiedliwości społecznej.

Słowa kluczowe: twórczość Mirosława Dzielskiego, nauczanie społeczne Jana Pawła II, liberalizm a chrześcijaństwo, sprawiedliwość społeczna, koncepcja rewolucji ducha, cywilizacja wolności.

Abstract: Social teaching of John Paul II was in many ways reflected in the works of Mirosław Dzielski, who was known in literature for attempts to find common ground between liberalism and Christianity. Dzielski's work was inspired by the papal teaching in discussing issues of human labour, freedom and the free market. A critical approach to the papal speeches was revealed in Dzielski's discussion about the concept of justice and social justice.

Keywords: Mirosław Dzielski's work, the social teaching of John Paul II, liberalism versus Christianity, social justice, the concept of revolution of the spirit, the civilization of freedom.

Mirosław Dzielski zasłynął przede wszystkim z wyjątkowej w polskiej myśli społecznej próby szukania płaszczyzn wspólnych liberalizmu i chrześcijaństwa. Ten żyjący w latach 1941–1989 krakowski filozof i polityk był znany także jako twórca Krakowskiego Towarzystwa Przemysłowego¹. Jerzy Szacki uznaje go za autora najbardziej oryginalnej próby unieważnienia starego sporu liberalizmu i chrześcijaństwa². Podobnie Stanisław Kowalczyk określa dzieło Dzielskiego jako interesującą próbę reinterpretacji liberalizmu w kierunku łączenia chrześcijańskiego etosu z liberalną ideą³.

Wydaje się interesujące, jak nauczanie społeczne Jana Pawła II znalazło odzwierciedlenie w dorobku autora, który podjął próbę skonstruowania liberalizmu programowo chrześcijańskiego.

W początkach swej pracy naukowej Dzielski zajmował się filozofią nauki. W latach 70. XX w. jego zainteresowania zwróciły się ku filozofii moralnej i problematyce wolności. W tym samym okresie została rozbudzona i stała się bardzo głęboka jego religijność⁴.

Pierwszym tekstem poświęconym sprawom społecznym, w którym można znaleźć echo nauczania Jana Pawła II, jest esej *Jak zachować władzę w PRL*⁵ ogłoszony na początku 1980 r. w ukazującym się w drugim obiegu wydawniczym piśmie „Merkuriusz Krakowski i Światowy”. Autor zwraca się do przedstawicieli władzy z propozycją przeprowadzenia prywatyzacji gospodarki narodowej. Dostrzega, że proces prywatyzacji powinien być przeprowadzony tak, aby zabezpieczyć materialne interesy aparatu władzy. Píše: „Akcje hut, fabryk i kopalń są silnie działającym na wyobraźnię bodźcem, który może tych, którzy przeciwstawiają się reformom małym, skłonić do przeprowadzenia re-

1 Mirosław Dzielski studiował fizykę i filozofię. Był adiunktem w Instytucie Filozofii Uniwersytetu Jagiellońskiego. W końcu lat 70. włączył się w działalność opozycji politycznej. Jednocześnie prowadził ożywioną działalność publicystyczną, głównie poza oficjalnym obiegiem wydawniczym. Najważniejsze publikacje to: *Jak zachować władzę w PRL* (1980), *Odrodzenie ducha – budowa wolności* (1982), *Duch nadchodzącego czasu* (1984). W latach 1980–1981 członek władz regionalnych NSZZ „Solidarność”. Współzałożyciel i wiceprezes Klubu Myśli Politycznej „Dziekania” skupiającego środowiska opozycji prawicowej i katolickiej. Od 1986 r. członek Prymasowskiej Rady Społecznej. Założyciel i prezes Krakowskiego Towarzystwa Przemysłowego – pierwszego oficjalnie zarejestrowanego stowarzyszenia wspierającego prywatną przedsiębiorczość.

2 J. Szacki, *Liberalizm po komunizmie*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1994, s. 208.

3 S. Kowalczyk, *Liberalizm i jego filozofia*, Wydawnictwo Unia, Katowice 1995, s. 100.

4 W.W. Wiśniewski, *Biogram Mirosława Dzielskiego*, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995, s. 826

5 Tekst nosi podtytuł *Życzenia noworoczne Adolfa Romańskiego dla por. Jerzego Borewicza* [Adolf Romański – pseudonim, pod którym ówczesnie publikował M. Dzielski] ma bowiem często spotykaną u Dzielskiego żartobliwą formę. W tym wypadku – listu do przedstawiciela władzy, którą uosabia postać bohatera telewizyjnego serialu.

form wielkich”⁶. Na straży tak stworzonej własności ma pozostać niezmienny aparat przymusu. Według Dzielskiego, sprawujący władzę powinni przystać na propozycje zmian własnościowych, gdyż „kryzys narasta i kiedyś nastąpi wybuch”⁷. Prognoza Dzielskiego odnośnie wybuchu niezadowolenia społecznego spełnia się w przeciągu ośmiu miesięcy od opublikowania tekstu *Jak zachować władzę w PRL*, gdy w sierpniu 1980 r. wybuchła fala strajków prowadzących do powstania „Solidarności”.

Samej propozycji przemian przedstawionej w eseju nie można uznać, za zgodną z nauczaniem Jana Pawła II. Warto jednak zauważyć, że fundament proponowanego porozumienia opierał się na dostrzeżeniu w ówczesnie rządzących osób ludzkich, częstokroć takich, które same nie chcą żyć w zakłamanym systemie realnego socjalizmu, ale ze względu na uwikłanie nie mogą mu się przeciwstawić⁸. Istotne jest tu skoncentrowanie się w dialogu na konkretnej osobie, a nie ideologii. Jest to stanowisko podobne do stanowiska Jana Pawła II wyrażanego w encyklice *Redemptor hominis*, gdzie wskazywał indywidualną osobę i jej dobro jako główne kryterium słuszności wszelkich działań społecznych⁹.

Płaszczyzną porozumienia proponowaną przez Dzielskiego jest realizacja zasad cywilizacji europejskiej: wydajności i sprawiedliwości. Wśród zasad formujących cywilizację europejską Dzielski wymienia jeszcze jedną – demokrację. Jej realizację odkłada jednak na bliżej nieokreśloną przyszłość ze względu na to, iż domaganie się wprowadzenia demokratycznych rządów uniemożliwia porozumienie z aparatem władzy¹⁰.

Porównując tekst *Jak zachować władzę w PRL* z nauczaniem społecznym Jana Pawła II należy dostrzec stwierdzenie Dzielskiego o sprzeczności głoszonych przez oficjalną propagandę haseł sprawiedliwości społecznej z faktyczną sprawiedliwością¹¹. Jest to tożsame z zawartym w encyklice *Dives in misericordia* potępieniem systemów, które w imię rzekomej sprawiedliwości dopuszczają się naruszenia praw ludzkich, a przez to stają się sprzeczne z istotą sprawiedliwości¹².

6 M. Dzielski, *Jak zachować władzę w PRL*, „Merkuriusz Krakowski i Światowy”, nr 6, 1980, [w:] M. Dzielski, Pisma zebrane, ed. cit., s. 173.

7 Ibidem, s. 174.

8 Ibidem, s. 177.

9 Jan Paweł II, Encyklika *Redemptor hominis*, nr 14, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M, Kraków 1996, t. I, s. 23.

10 M. Dzielski, *Jak zachować władzę w PRL*, ed. cit., s. 178.

11 Ibidem, s. 175.

12 Jan Paweł II, Encyklika *Dives in misericordia*, nr 12, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, ed. cit., s. 87.

Propozycję kompromisu z rządzącymi opartego na chrześcijańskim wybaczeniu powtórzył Dzielski w tekście *Budowa historycznego kompromisu* opublikowanym kilka miesięcy po *Jak zachować władzę w PRL*. Rozwinął tam ideę oparcia przemian na fundamencie moralnym. Wskazywał, że „idee chrześcijańskie [...] muszą wyjść z zakrystii w społeczeństwo, muszą zacząć sterować ludźmi w codziennym, praktycznym życiu”¹³.

Kolejnym ważnym tekstem Dzielskiego jest esej *Odrodzenie ducha – budowa wolności* powstały w 1982 r. Przedstawiona została w nim wizja przemian ustrojowych będących już nie aktem aparatu władzy zagrożonego buntem społecznym, ale dość złożonym procesem, opartym przede wszystkim na samoorganizacji społeczeństwa. Oprócz postulatów o charakterze gospodarczym, takich jak rozwijanie prywatnej działalności gospodarczej – Dzielski, formułując swoje propozycje transformacji ustrojowej, wiele uwagi zwracał na aspekty moralne i ideowe postulowanych zmian¹⁴. Na straży takich instytucji, jak prawo własności, widział nie tylko państwowy aparat przymusu, ale w pierwszym rzędzie zasady moralne. Kładł wielki nacisk na to, że powodzenie zmian systemowych jest możliwe tylko pod warunkiem przestrzegania norm moralnych, konkretnie moralności chrześcijańskiej, które to normy stawiał w opozycji do wartości promowanych przez ówczesne władze. Przemiany takie, jakimi chciał je widzieć Dzielski, miały się stać przede wszystkim „rewolucją ducha, a nie wybuchem mrocznych instynktów natury”¹⁵. Oparty na zasadach chrześcijańskich szacunek dla drugiego człowieka miał się stać fundamentem porozumienia ze sprawującymi władzę jako z ludźmi, a nie z przedstawicielami jakiegokolwiek ideologii¹⁶.

Porozumienia z ideologią komunistyczną jako taką Dzielski nie przewidywał. Postrzegał ją jako fasadę przyjętą przez sprawujących władzę ze względów geopolitycznych. Jego koncepcja opierała się na stwierdzeniu, że akceptację ze strony ZSRR dla przemian w Polsce można uzyskać, gwarantując interesy Związku Radzieckiego na gruncie wzajemnego porozumienia, a nie ideologicznego związku. Wobec tego nie widział konieczności przestrzegania przez sprawujących władzę zasad wypływających z marksizmu-leninizmu¹⁷.

13 M. Dzielski, *Budowa historycznego kompromisu*, „Merkuriusz Krakowski i Światowy”, nr 8-9, 1980, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 231.

14 M. Dzielski, *Odrodzenie ducha – budowa wolności*, Warszawa 1982, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 78-86.

15 M. Dzielski, *Odrodzenie ducha – budowa wolności*, ed. cit., s. 86.

16 Ibidem, s. 87.

17 M. Dzielski, *Jak zachować władzę w PRL*, ed. cit., s. 179.

Dzielski, poświęcając uwagę kwestiom etycznym, wielką wagę przywiązywał do instytucji religijnych. Wskazywał na znaczenie, nie tylko dla wierzących, takich wydarzeń jak list biskupów polskich do biskupów niemieckich czy wybór Karola Wojtyły na papieża. Zwracał też uwagę na ogromną rolę, jaką odgrywa Kościół katolicki w przemianach świadomości społecznej¹⁸.

W postulowanej drodze przemian kluczową rolę odgrywa to, co Dzielski określał jako rewolucję ducha¹⁹. Porozumienie ze sprawującymi władzę i będąca jego efektem zmiana stosunków własnościowych miały się opierać nie tylko na czystej grze interesów, ale również na idei chrześcijańskiego wybaczenia. Obie strony miały współdziałać nie tylko w imię wzajemnego interesu, ale dostrzegać w sobie osoby ludzkie²⁰. Przedstawiony przez Dzielskiego projekt reform nie ogranicza się do zmian w sferze stosunków własności. Bardzo istotnym elementem tego projektu są zmiany w sferze wartości kulturowych. Za szczególnie istotne uważa budzenie się poczucia godności osobistej i jednocześnie dostrzeżenie obowiązków wobec innych ludzi²¹.

Dzielski uważał społeczeństwo polskie za szczególnie predestynowane do przeprowadzenia tego rodzaju zmian. Uznawał je za społeczeństwo chrześcijańskie. Istotnym jest, że określenie „chrześcijański” stosował nie w takim znaczeniu, jakie nadaje mu teologia, a w ślad za nią język potoczny. Dzielski określał terminem „chrześcijanin” także niewierzących. Chrześcijaninem był według Dzielskiego każdy Polak, który niezależnie od przekonań religijnych kierował się w swoim postępowaniu ku dobru i ku prawdzie. Autor *Odrodzenia ducha* zdawał sobie sprawę, że jego definicja chrześcijaństwa jest sprzeczna z powszechnym rozumieniem tego terminu. Uzasadniał jej przyjęcie tym, iż według niego chrześcijanami są osoby, które postępują tak, jak chrześcijanie postępować powinni, niezależnie od tego, jakie mają przekonania religijne²².

Dzielski stwierdzał, że rewolucja ducha rozpoczęła się w drugiej połowie lat 70. XX w. Jako dowody podawał wydarzenia będące przykładami przełamania społecznej bierności. Wymieniał tu list biskupów polskich do biskupów niemieckich *Wybaczymy i prosimy o wybaczenie*, działalność Ru-

18 M. Dzielski, *Odrodzenie ducha – budowa wolności*, ed. cit., s. 83.

19 Ibidem, s. 82

20 M. Dzielski, *Budowa historycznego kompromisu*, ed. cit., s. 231; idem, *Odrodzenie ducha – budowa wolności*, ed. cit., s. 86.

21 M. Dzielski, *Odrodzenie ducha – budowa wolności*, ed. cit., s. 83.

22 Ibidem, s. 104.

chu Światło-Życie²³ oraz Komitetu Obrony Robotników²⁴. Jako czynnik szczególnie sprzyjający przełamaniu społecznej bierności wymieniał Dzielski wybór Karola Wojtyły na papieża, oznaczający wyraźne wsparcie rewolucji ducha ze strony instytucji, jaką jest Kościół katolicki²⁵. Osobę Jana Pawła II wskazywał jako jednego z największych „herosów ducha”. W opinii Dzielskiego niestety nie korzystnym jest, że osoba o tak silnym charakterze i intelektualnych zdolnościach stanęła na czele Kościoła katolickiego. Sprawia to, że na czele rewolucji ducha może stanąć Kościół²⁶.

Analizując koncepcję rewolucji ducha dostrzegamy, że według niej podjęcie reform ustrojowych jest uwarunkowane wystąpieniem zmian w sferze duchowej. Dzielski uważał za konieczne odcięcie się sprawujących władzę od ideologii komunistycznej. Znamiona tego odcięcia dostrzegał już w latach 80. Po wprowadzeniu stanu wojennego, w jego opinii, władza zaczęła poszukiwać nieideologicznego uzasadnienia swojego mandatu, sięgając do hasel poszanowania porządku, poskromienia anarchii w kraju, które Dzielski zaliczał do myśli prawicowej²⁷. Od obywateli autor *Odrodzenia ducha...* oczekiwał wybaczenia rządzącym i woli poszanowania ich żywotnych interesów. Będzie to możliwe, gdy obywatele dostrzegą w rządzących nie ideologiczny aparat opresji, a osoby ludzkie. Na gruncie tego pojednania będzie możliwa realizacja przedsięwzięć w ramach wszelkiego rodzaju stowarzyszeń. Stowarzyszenia te działałyby na rzecz konkretnych celów społecznych wspólnych zarówno dla rządzących, jak i obywateli. Masowy ruch inicjatyw społecznych będzie się stopniowo przyczyniał do poszerzania przestrzeni wolności, z czasem stopniowo prowadząc do systemu demokratycznego. Rządzący pozbawieni już ideologicznych oporów i włączeni w ruch społecznych inicjatyw nie będą się przeciwstawiać takiemu rozwojowi sytuacji.

Koncepcja przemian przedstawiona przez Dzielskiego jest w dużym stopniu zgodna z nauczaniem społecznym Jana Pawła II. W encyklice *Laborem*

23 Ruch Światło-Życie, znany też jako Ruch Oazowy, jest jednym z ruchów odnowy Kościoła katolickiego według nauczania Soboru Watykańskiego II. Ruch ten rozwinął się w cykl rekolekcji prowadzonych przez założyciela ks. Franciszka Blachnickiego. Działalność ruchu, a zwłaszcza rekolekcje młodzieżowe – oazy, spotykała się w latach 60. i 70. XX w. z licznymi utrudnieniami ze strony władz państwowych. Ruch Światło-Życie zwracał uwagę Dzielskiego ze względu na, jak pisał, fakt powszechnego odrzucenia kłamstwa i służalstwa przez jego uczestników jak również ze względu na oddolny charakter działania ruchu będący przykładem samoorganizacji obywateli.

24 M. Dzielski, *Odrodzenie ducha – budowa wolności*, ed. cit., s. 83.

25 Ibidem, s. 85.

26 Ibidem, s. 86.

27 Ibidem, s. 112.

exercens zostało skrytykowane myślenie o życiu gospodarczym w ujęciu ściśle ekonomicznym z pominięciem kategorii personalistycznych i humanistycznych. Papież określa takie myślenie mianem „błędu ekonomizmu”²⁸. Aczkolwiek papieska krytyka dotyczy zarówno kapitalizmu, jak i socjalizmu, to nowatorskie w stosunku do dokumentów społecznych poprzednich papieży jest rozłożenie akcentów. Jan Paweł II podkreśla radykalną różnicę, która dzieli program społeczny Kościoła od kolektywizmu marksistowskiego. Natomiast w stosunku do kapitalizmu różnice ograniczają się do rozumienia prawa własności, które to prawo w katolickiej nauce społecznej nie jest traktowane w sposób absolutny i nienaruszalny²⁹. Istotne jest też to, że Jan Paweł II wskazuje, iż „błędem ekonomizmu” obarczone było wczesne stadium kapitalizmu³⁰. Istnieją jednak możliwości przewyższenia ściśle ekonomicznego myślenia o gospodarce, o ile przyzna się pierwszeństwo kategoriom etycznym. W tym duchu rysuje się możliwość znalezienia wspólnej drogi pomiędzy liberalizmem i chrześcijaństwem. W podobny sposób wytycza ją też Dzielski.

W chrześcijaństwie znajduje Dzielski podstawy twórczej cywilizacji wolności. W tekście *Liberalizm a chrześcijaństwo* wskazuje, że zasada „czyńcie sobie ziemię poddaną” oraz nakaz miłości w stosunku do innych ludzi wcielone w życie pozwalają na zwrócenie energii życiowej w kierunku twórczego rozwoju. Podkreśla, że aktywność człowieka nieujęta w więzi moralne może się okazać destrukcyjna³¹.

Zarzut braku fundamentu moralnego w liberalizmie powtórzył Jan Paweł II w encyklice *Sollicitudo rei socialis*, która powstała kilka lat po ukazaniu się książki *Odrodzenie ducha – budowa wolności*³². Pomimo że Ojciec Święty krytykował również wyraźnie kolektywizm marksistowski³³, encyklika ta zbudziła opór w środowiskach liberalnych. Szczególny opór był spowodowany rzekomo równorzędnym potraktowaniem kapitalizmu i socjalizmu jako dwóch ideologii, które należy odrzucić. Dzielski przekonany jest jednak, że jego wersję liberalizmu ekonomicznego da się pogodzić z treścią papieskiej encykliki. Dlatego skoncentrował się na poszukiwaniu cech wspólnych niż na uwypuklaniu róż-

28 Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 13, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, ed. cit., s. 127.

29 M. Zięba, *Papieże i kapitalizm*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998, s. 46.

30 Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 13, ed. cit., s. 128.

31 M. Dzielski, *Liberalizm a chrześcijaństwo*, „13 Grudnia”, nr 12, 1983, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 147.

32 Jan Paweł II, Encyklika *Sollicitudo rei socialis*, nr 28, 29, 33, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, ed. cit., s. 346, 347, 353.

33 *Ibidem*, nr 15, ed. cit., t. I, s. 333.

nic. Stawiał innym liberałom zarzut, że nie zawsze czynią wysiłki, by dotrzeć do istoty nauczania Jana Pawła II. Zauważał, iż często chwalą lub krytykują Papieża w zależności od tego, jak przyłożą jego poglądy do własnych pojęć ideologicznych. Tymczasem w opinii Dzielskiego Jan Paweł II nie proponuje własnych systemowych rozwiązań – trzeciej drogi między kapitalizmem a socjalizmem. Papieska krytyka ma przede wszystkim sens moralny i religijny. Istnieją w systemie kapitalistycznym zjawiska, które według Dzielskiego, należy krytykować: niedostateczna troska o ubogich, hedonizm, egoizm. Ponadto Dzielski stawia tezę, iż używany przez Jana Pawła II termin liberalizm odnosi się do liberalizmu w jego francuskim rozumieniu, które miałyby być zaprzeczeniem nastawienia wolnościowego, a wyrażać się w permissywności, tolerancji dla rozwiązań, nieuznawaniu ram religijnych, norm moralnych, prawa naturalnego. Taki właśnie liberalizm spotyka się z krytyką Jana Pawła II. Sam Dzielski uważa tę krytykę za uzasadnioną stwierdzając, że system gospodarki wolnorynkowej może nie utrzymać się długo, jeśli nie będą przestrzegane prawa gwarantujące jego stabilność. Nadmierna żądza zysku – niepowściągnięta normami moralnymi czy uczuciami religijnymi – może doprowadzić do konfliktów między pracodawcami a pracownikami. Dzielski stwierdza, że Papież z pewnością nie jest liberałem, ale stawia też tezę o braku sprzeczności pomiędzy nauczaniem papieskim a liberalizmem w wolnościowym znaczeniu tego słowa³⁴.

W encyklice *Sollicitudo rei socialis* Jan Paweł II wypowiada się również na rzecz prawa obywateli do inicjatywy gospodarczej. Jako skutki negocjowania tego prawa wymienia: niszczenie twórczej podmiotowości człowieka, bierność, podporządkowanie wobec biurokratycznego aparatu, poczucie frustracji lub beznadziejności, brak zaangażowania w życie narodowe³⁵. Dzielski w swych tekstach *Jak zachować władzę w PRL* i *Odrodzenie ducha – budowa wolności* uczynił z prywatnej inicjatywy gospodarczej jeden z fundamentów przemian. Zagadnienia związane z tematyką prywatnej działalności gospodarczej stanowiły jeden z głównych przedmiotów zainteresowania Dzielskiego. Widział w niej instrument zapewnienia wolności obywateli, a w dalszej perspektywie instrument wymuszenia na rządzących przemian³⁶. Prywatnych przedsiębiorców przedstawianych w cyklu wywiadów *Jak się urządzić w PRL?* wskazywał jako wzorce do naśladowania³⁷.

34 M. Dzielski, *Ludzie byli smutni*, „Ład” 1988 nr 37 s. 6; idem, *O Krakowskim Towarzystwie Przemysłowym*, „Dziennik Związkowy”, nr 24, 1989, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 430-431.

35 Jan Paweł II, Encyklika *Sollicitudo rei socialis*, nr 15, ed. cit., s. 333.

36 M. Dzielski, *Polska równoległa*, „13 Grudnia” nr 2, 1983, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 497.

37 M. Dzielski, *Jak się urządzić w PRL?*, „13 Grudnia” nr 4, 1983, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 518.

Ważnym wątkiem w twórczości Dzielskiego jest problem pracy ludzkiej. Także to zagadnienie znalazło ujęcie podobne do nauki społecznej głoszonej przez Jana Pawła II. O ile jednak kwestie nadania systemowi gospodarczemu sensu moralnego i religijnego Dzielski głosił równoległe z Papieżem, to tematyka związana z pracą ludzką pojawia się w twórczości Dzielskiego już po ukazaniu się encykliki poświęconej pracy – *Laborem exercens*. Można zatem postawić tezę, że publicystyka Dzielskiego dotycząca kwestii pracy była inspirowana nauczaniem papieskim.

Dzielski wskazywał na istnienie w obszarze cywilizacji łaćnińskiej, do którego zaliczał również Polskę, czterech motywów pobudzających do wykonywania pracy: religii nakazującej człowiekowi pracować zgodnie z wolą Bożą, moralności nakazującej pracować dla dobra drugiego człowieka, korzyści własnej i przyjemności przynoszącej człowiekowi poczucie sensu i nadającej życiowy rozmach. Motywy te sprawiają, że człowiek pracując staje się elementem wspólnoty z innymi ludźmi, ze światem i z Bogiem³⁸. Próby wprowadzenia systemu, w którym wspomniane wyżej motywy usiłuje się zastąpić bodźcami innego rodzaju, nieuchronnie powodowały sprzeczność między pierwotną motywacją jednostki a motywacją wprowadzaną przez władze. Występowały sprzeczności pomiędzy bodźcami moralnymi i indywidualnymi dążeniami a bodźcami wpływającymi z oficjalnej ideologii. Na przykład, chcąc utrzymać rodzinę na przyzwoitym poziomie materialnym, co wynikało z bodźców moralnych, ludzie byli zmuszeni do poszukiwania dodatkowych źródeł dochodu, niekoniecznie legalnych. Tłumaczyło to masowe podejmowanie działalności gospodarczej czy podejmowanie pracy na dodatkowych etatach³⁹.

Twierdzenia o religijnej i moralnej motywacji pracy są właściwie odzwierciedleniem zapisów zawartych w encyklice *Laborem exercens*⁴⁰. Upomnienie się przez Dzielskiego o godność pracy zapewniającej właściwy poziom życia rodzin i o pracę zgodną z jej moralną motywacją jest również tożsame ze stanowiskiem Jana Pawła II w tej kwestii⁴¹.

Znajdujemy jednak u Dzielskiego także krytyczne podejście do papieskich wystąpień w sprawach społecznych. Uwidocznili się ono w głosie

38 M. Dzielski, *Czy istnieje chrześcijański liberalizm?*, „Królowa Apostołów” nr 4, 1987, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 154, idem, *Kilka uwag o obyczaju złej pracy w Polsce*, „Polityka Polska” nr 9, 1987, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 118-120.

39 M. Dzielski, *Kilka uwag o obyczaju złej pracy w Polsce*, ed. cit., s. 123.

40 O religijnej motywacji pracy: Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 4, ed. cit., s. 109. O moralnej motywacji pracy: Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 9, ed. cit., s. 119.

41 Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, nr 19, ed. cit., s. 139.

Dzielskiego w dyskusji o nauczaniu społecznym Jana Pawła II, opublikowanej w 10. numerze „13 Grudnia” w 1983 r. Autor *Odrodzenia ducha...* postawił tezę, że Jan Paweł II posługuje się pojęciami sprawiedliwości i sprawiedliwości społecznej, nie definiując ich i nie odróżniając ich od siebie, co może sugerować, iż posługuje się nimi zamiennie. Powołując się na Hayeka, Dzielski zauważa, że pojęcia te logicznie się wykluczają, gdyż realizacja sprawiedliwości społecznej wyklucza logicznie istnienie sprawiedliwości⁴².

Mimo wielokrotnie deklarowanego chrześcijańskiego charakteru idei Dzielskiego dostrzegalna jest sprzeczność poglądów Dzielskiego z nauką Kościoła. Sprzeczność ta pojawia się w odniesieniu do poszanowania własności społecznej. Kościół katolicki stoi na stanowisku poszanowania własności zarówno prywatnej, jak i publicznej⁴³. Natomiast akcentowane przez Dzielskiego standardy moralne dotyczyły przede wszystkim stosunków między jednostkami. Pisał, iż we „wsiach góralskich gospodarze nie okradają się wzajemnie, mimo powszechnego w tych wsiach poglądu, że własność państwowa należy, podobnie jak kiedyś ziemia w Ameryce, do tego, kto pierwszy zdoła ją zawłaszczyć. Moralność nie jest abstrakcją oderwaną od ludzkiego konkretności. Ma ona sens jedynie w stosunkach pomiędzy konkretnymi ludźmi. Jeżeli w opinii jakiegось człowieka państwo nie jest emanacją interesu indywidualnego obywatela, moralność wobec niego nie obowiązuje, mimo nawet najbardziej rygorystycznej obyczajowości moralnej w stosunkach pomiędzy poszczególnymi obywatelami⁴⁴.

Brak jednolitych zasad w sferze moralności prywatnej i publicznej widoczny jest także, gdy Dzielski – z jednej strony zdecydowanie potępia korupcję, ale z drugiej dość pobłażliwie podchodził do łamania krępujących przepi-

42 M. Dzielski, [Wypowiedzi w dyskusji bez tytułu o nauczaniu społecznym Jana Pawła II], „13 Grudnia”, nr 10, 1983, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 131. W dyskusji Dzielski nie przytaczał konkretnych cytatów z prac Hayeka na poparcie tej tezy. Zagadnienie przeciwieństwa pomiędzy sprawiedliwością a sprawiedliwością społeczną było poruszane przez Hayeka wielokrotnie, m.in. w drugim tomie pracy *Law, Legislation and Liberty*. Po raz pierwszy krytykę sprawiedliwości społecznej przeprowadził Hayek w *Droga do zniewolenia*, pisząc m.in.: „[...] formalna równość wobec prawa pozostaje w konflikcie, a właściwie nawet jest nie do pogodzenia z jakąkolwiek działalnością rządu mającą na celu materialną czy rzeczywistą równość różnych ludzi. Wszelka polityka dążąca do praktycznej realizacji ideału sprawiedliwości rozdzielczej musi prowadzić do zniszczenia rządów prawa”. [*Droga do zniewolenia*, Wydawnictwo Arcana, Kraków 1996, s. 85-86]. Z racji tego, że Dzielski w innych tekstach powoływał się na *Drogę do zniewolenia*, powyższe sformułowania były z pewnością mu znane, aczkolwiek nie przytaczał ich w dyskusjach.

43 Zapisy nakazujące poszanowanie własności społecznej znajdujemy w wielu dokumentach doktrynalnych Kościoła katolickiego. W Katechizmie Kościoła Katolickiego pada stwierdzenie: „Świadome wyrządzenie szkody własności prywatnej lub publicznej jest sprzeczne z prawem moralnym i domaga się odszkodowania” [kan. 2409].

44 M. Dzielski, *Polska równoległa*, ed. cit., s. 497.

sów, czy wykorzystania własności państwowej do prywatnych celów⁴⁵. Tu także występuje sprzeczność pomiędzy stanowiskiem Dzielskiego a nauką Kościoła, który zdecydowanie potępia wszelkie nadużycia gospodarcze – niezależnie, czy na szkodę osób fizycznych, przedsiębiorstw czy państwa⁴⁶.

Wyraźnej pochwały ze strony Jana Pawła II ustroj wolnorynkowy doznał się w encyklice *Centesimus annus* ogłoszonej już po śmierci Dzielskiego. W encyklice tej Papież wyraźnie skrytykował system realnego socjalizmu nie tylko jako gwałcący prawa pracy, ale także jako gwałcący prawa człowieka do inicjatywy, do własności i wolności w dziedzinie ekonomicznej⁴⁷. Wolny rynek został wskazany jako najbardziej skuteczne narzędzie wykorzystania zasobów i zaspokajania tych potrzeb, które mogą być przedmiotem sprzedaży⁴⁸. Mechanizmy rynkowe zasługują też na pochwałę, gdyż uwzględniają wolę i upodobania osoby ludzkiej i umożliwiają jej spotkanie z wolą i upodobaniami innej osoby⁴⁹. Papież dostrzega pewne ograniczenia systemu wolnorynkowego. Wskazany przez Jana Pawła II jako właściwy system rozwoju gospodarczego i politycznego to nie tylko system oparty na wolnym rynku i własności prywatnej, ale także system wyposażony w ramy prawne, które wprzęgają wolność gospodarczą w służbę integralnej wolności ludzkiej, która ma przede wszystkim wymiar etyczny i religijny⁵⁰. Nauka społeczna Kościoła, uznając pozytywny charakter rynku i przedsiębiorstwa, jednocześnie wskazuje, że muszą być one nastawione na dobro wspólne⁵¹.

Dostrzegalna jest tu zgodność poglądów Dzielskiego z ideami Jana Pawła II. Dzielski, podnosząc pozytywne aspekty wolności i wolnego rynku, twierdził jednocześnie, że wolność i wolny rynek nie wystarczą do zbudowania dobrego społeczeństwa. Konieczne jest odwołanie się do wymiaru moralnego i religijnego.

45 Krytyczne podejście do zjawiska korupcji znajdujemy w tekstach: *Jaka będzie polska przedsiębiorczość*, „Ład” nr 43, 1988, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 503-504 i 506 oraz idem, *Odrodzenie ducha – budowa wolności*, ed. cit., s. 116. Dzielski akceptował, a nawet popierał w swoich wystąpieniach nielegalną działalność gospodarczą, jednak traktował to zjawisko jako fakt wymuszony przez prawodawstwo i politykę ówczesnych władz [m.in. *Polska równoległa*, „13 Grudnia” nr 4, 1983, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, ed. cit., s. 496; *Odrodzenie ducha – budowa wolności*, ed. cit., s. 113] miał jednocześnie świadomość nieprawidłowości tego zjawiska pisząc, że ówczesna prywatna przedsiębiorczość i jej rozwój jest chory [*Odrodzenie ducha – budowa wolności*, ed. cit., s. 115]. [*Polska równoległa*, ed. cit., s. 497].

46 „Są moralnie niegodziwe: [...] przywłaszczanie i korzystanie w celach prywatnych z własności przedsiębiorstwa; złe wykonane prace, przestępstwa podatkowe, fałszowanie czeków i rachunków [...]”. Katechizm Kościoła Katolickiego, kan. 2409.

47 Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus*, nr 24, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, ed. cit., s. 498.

48 Ibidem, nr 34, s. 501.

49 Ibidem, nr 40, s. 507.

50 Ibidem, nr 42, s. 510.

51 Ibidem, nr 43, s. 510.

Bibliografia

Dzielski M., *Budowa historycznego kompromisu*, „Merkuriusz Krakowski i Światowy”, nr 8-9, 1980, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

Dzielski M., *Czy istnieje chrześcijański liberalizm?*, „Królowa Apostołów” nr 4, 1987, [w:] Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

Dzielski M., *Jak się urządzić w PRL?*, „13 Grudnia”, nr 4, 1983, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

Dzielski M., *Jak zachować władzę w PRL*, „Merkuriusz Krakowski i Światowy”, nr 6, 1980, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

Dzielski M., *Jaka będzie polska przedsiębiorczość*, „Ład”, nr 43, 1988, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

Dzielski M., *Kilka uwag o obyczaju złej pracy w Polsce*, „Polityka Polska”, [nr 9, 1987, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

Dzielski M., *Liberalizm a chrześcijaństwo*, „13 Grudnia”, 1983, nr 12, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

Dzielski M., *Ludzie byli smutni*, „Ład”, nr 37, 1988, s. 6.

Dzielski M., *O Krakowskim Towarzystwie Przemysłowym*, „Dziennik Związkowy”, nr 24, 1989, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

Dzielski M., *Odrodzenie ducha – budowa wolności*, Wydawnictwo Consensus, Warszawa 1982.

Dzielski M., *Polska równoległa*, „13 Grudnia” nr 2, 1983, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

Dzielski M., *Polska równoległa*, „13 Grudnia” nr 4, 1983, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.

- Dzielski M., *Wypowiedzi w dyskusji bez tytułu o nauczaniu społecznym Jana Pawła II*, „13 Grudnia” nr 10, 1983, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995, s. 131.
- Hayek F.A., *Droga do zniewolenia*, Wydawnictwo Arcana, Kraków 1996.
- Jan Paweł II, Encyklika *Centesimus annus*, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M, Kraków 1996.
- Jan Paweł II, Encyklika *Dives in misericordia*, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M, Kraków 1996.
- Jan Paweł II, Encyklika *Laborem exercens*, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M, Kraków 1996.
- Jan Paweł II, Encyklika *Redemptor hominis*, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M, Kraków 1996.
- Jan Paweł II, Encyklika *Sollicitudo rei socialis*, [w:] *Encykliki Ojca Świętego Jana Pawła II*, Wydawnictwo M, Kraków 1996.
- Katechizm Kościoła Katolickiego, Wydawnictwo Pallotinum, Poznań 1994.
- Kowalczyk S., *Liberalizm i jego filozofia*, Wydawnictwo Unia, Katowice 1995.
- Szacki J., *Liberalizm po komunizmie*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1994.
- Wiśniewski W.W., *Biogram Mirosława Dzielskiego*, [w:] M. Dzielski, *Pisma zebrane*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 1995.
- Zięba M., *Papieże i kapitalizm*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998.



PROBLEMY
WSPÓŁCZESNEJ GOPODARKI

Paweł Antoszak

Zróżnicowanie wynagrodzeń w gospodarce narodowej w Polsce

Disparity of salaries in national economy in Poland

Zarys treści: Celem artykułu jest przeprowadzenie analizy i oceny zróżnicowania wynagrodzeń według działów gospodarki narodowej w Polsce w latach 2006–2011. Do tego wykorzystane zostaną dane o przeciętnych miesięcznych nominalnych wynagrodzeniach brutto, o różnicach przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń brutto w porównaniu do przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w Polsce oraz o dynamice wzrostu przeciętnych miesięcznych nominalnych wynagrodzeniach brutto w latach 2006–2011.

Słowa kluczowe: zróżnicowanie, wynagrodzenia, płace, sfery i działy, gospodarka narodowa, gospodarka rynkowa, pracownik, pracodawca, państwa.

Abstract: Conducting of analysis is purpose of article and estimates of disparities of salaries according to sections of national economies in Poland in years 2006–2011. Take advantage become in this purpose about average month nominal salaries data gross, about average differences of month salaries in comparison for average month reward in Poland gross and about dynamics of average month nominal incrementation in years salaries gross 2006–2011.

Keywords: disparity, wages, salaries, spheres and they happened, national economy, market economy, employee, employer, states.

Wstęp

Problemy wynagradzania pracowników należą do podstawowych oraz istotnych zagadnień współczesnej ekonomii. Dotyczą one bowiem czynnika ludzkiego i świadczonej przez niego usługi pracy oraz oczekiwań pracowników z tą pracą związanych w postaci płacy. Postawy i zachowania ludzi angażujących swoje działania, umiejętności i wiedzę „przekładają” się zarazem na określone nakłady i wymierne efekty tak w gospodarce jako całości systemowej, jak i w poszczególnych jej działach czy też organizacjach gospodarczych.

Wśród różnych aspektów kształtowania się płac w gospodarce rynkowej na szczególną uwagę zasługuje zróżnicowanie płac w działach gospodarki narodowej w Polsce. Jest ono przy tym skutkiem działania różnych czynników: demograficzno-społecznych (w tym: wieku, płci i wykształcenia) oraz ekonomicznych (poziomu rozwoju gospodarczego, sytuacji na rynku pracy, atrakcyjności gospodarczej, sytuacji edukacyjnej). Wiedza o poziomie oraz zróżnicowaniu wynagrodzeń za pracę może być wykorzystywana w polskiej gospodarce (i to zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej) do działań na rzecz wzrostu efektywności pracy i poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw oraz do bardziej racjonalnego gospodarowania zasobami ludzkimi w regionie i kraju. Poziom, dynamika i relacje płac w organizacjach gospodarczych uzależnione są od sytuacji na rynku pracy, wymagają więc też szczegółowego i stałego monitorowania oraz analizy i oceny. Zróżnicowanie płac wskazuje bowiem m.in. na to, ile powinno się płacić na różnych stanowiskach po to, aby pozyskać m.in. pracowników o pożądanym kwalifikacjach.

W Polsce także obecnie zauważymy przy tym i taką sytuację, w której występują grupy zawodowe i społeczne, osiągające stosunkowo zróżnicowany i wysoki poziom dochodów. Tak np. są już osoby, które w ciągu miesiąca są w stanie zarobić więcej niż inni przez całe życie. Sytuacja taka wzbudza określone dyskusje i emocje w różnych środowiskach pracy. Tym bardziej, że jeszcze kilkanaście lat temu różnice dochodowe, w tym płacowe, były niewielkie. Poziom, relacje i dynamika płac w poszczególnych działach gospodarki narodowej w Polsce różnią się dziś także znacząco. Dotyczy to zarówno osób zatrudnionych na zbliżonych rangą stanowiskach, jak i wykonujących podobne czynności w sferze usługi pracy. Dążąc do bliższego poznania skali rzeczywistego zróżnicowania płac w działach gospodarki narodowej, ich przyczyn oraz skutków, podjęto się m.in. przygotowania prezentowanego artykułu.

1. Wynagrodzenia w gospodarce narodowej w Polsce

Celem i przedmiotem niniejszych rozważań będzie przeprowadzenie analizy i oceny zróżnicowania wynagrodzeń w Polsce przy uwzględnieniu działów gospodarki narodowej¹. Dane dotyczące tego zróżnicowania w latach 2006–2011 przedstawione są w tabeli 1.

Tabela 1. Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto według działów gospodarki narodowej w Polsce

Sfery i działy gospodarki narodowej	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	w zł					
OGÓŁEM	2475,82	2672,58	2869,31	3101,74	3224,13	3403,51
W tym w sferze budżetowej	2621,18	2773,63	2954,68	3309,57	3502,95	3699,67
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	2377,31	2593,94	2746,32	2966,90	3304,46	3648,59
Rybacktwo	1796,87	1921,30	2456,33	2966,90	3304,46	3648,59
Przemysł	2498,63	2702,29	2850,96	3094,41	3257,75	3479,94
Górnictwo i wydobywanie	4570,24	4882,55	5243,64	5707,50	5817,81	6636,39
Przetwórstwo przemysłowe	2245,95	2450,66	2533,11	2765,18	2765,18	3097,92
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	3451,37	3737,19	4259,64	4870,41	5252,09	5619,92
Budownictwo	2041,17	2252,10	2431,84	2659,36	2723,17	2884,10
Handel i naprawy	2014,17	2193,53	2388,66	2544,90	2633,88	2774,34

¹ *Polska Klasyfikacja Działalności ze zmianami na 2001*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2001, s. 5-6. Polska Klasyfikacja Działalności jest umownie przyjętym, hierarchicznie usystematyzowanym podziałem zbioru rodzajów działalności społeczno-gospodarczych, jakie realizują jednostki (podmioty gospodarcze) tworzące gospodarkę narodową. Klasyfikuje podmioty gospodarcze dla potrzeb krajowego, urzędowego rejestru podmiotów gospodarki narodowej REGON – według prowadzonej przez nie działalności. PKD ustala symbole, nazwy i zakres poszczególnych grupowań klasyfikacyjnych na pięciu poziomach, tj. sekcji i podsekcji, działów, grup, klas i podklas. Obowiązująca PKD różni się (siedmioma zmianami) od obowiązującej wcześniej Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKD) i została opracowana na podstawie klasyfikacji działalności gospodarczej Unii Europejskiej – NACE Rev. 1, opublikowanej w *Official Journal of the European Communities (OJ)* nr L 293 z 24 października 1990 r. z późn. zm. opublikowanymi w (OJ) nr L 83 z 3 kwietnia 1993 r. oraz publikacji NACE Rev. 1. *Statistical classification of economic activities in the European Community* (Eurostat, Bruksela, Luksemburg 1996). Wydaje się przy tym, że wprowadzone zmiany korzystnie wpływają nie tylko na postrzeganie nas przez inne kraje, jak również są ważne dla przeprowadzania badań oraz analiz i porównań do danych z krajów Europy Zachodniej.

Sfery i działy gospodarki narodowej	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	w zł					
Hotele i restauracje	1559,26	1660,94	1785,63	1917,77	2023,10	2104,25
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2650,03	2803,28	2845,77	2922,24	2952,46	3036,56
Pośrednictwo finansowe	4474,46	4882,36	5121,33	5335,59	5390,38	5818,85
Obsługa nieruchomości i firm	2612,61	2834,24	3011,55	3257,74	3382,59	3523,88
Administracja publiczna i obrona narodowa	3214,66	3368,99	3698,34	4020,28	4149,92	4320,14
Edukacja	2573,12	2711,88	2935,12	3131,88	3381,09	3576,67
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	2101,82	2463,50	2721,38	3066,46	3137,43	3226,07
Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	2385,28	2506,74	2496,38	2490,22	2351,03	2416,82

Źródło: Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto według działów gospodarki narodowej, Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2008, 2010, 2011, 2012, Wyd. GUS, Warszawa 2008, s. 257; 2010, s. 258; 2011, s. 252; 2012, s. 255.

Rezultaty analiz ujawniły, że w latach 2006–2011 występowało znaczne różnicowanie przeciętnych wynagrodzeń między działami gospodarki narodowej w Polsce (tabela 1).

W 2006 r. przeciętne miesięczne nominalne wynagrodzenia brutto w Polsce według działów gospodarki narodowej kształtowały się na poziomie 2475,82 zł. Najwyższe przeciętne wynagrodzenia – co do poziomu – w tym roku odnotowano w dziale „górnictwo i wydobywanie” i były na poziomie 4570,24 zł. Pozycja tego działu w hierarchii wynagrodzeń była trwała i mimo jego rekonstrukcji i spadku znaczenia gospodarczego, wynagrodzenia były najwyższe². Wysokie wynagrodzenia zaobserwowano również w dziale „pośrednictwo finansowe” oraz w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz i wodę. Na ostatnim miejscu pod względem wysokości wynagrodzeń znajdował się dział „hotele i restauracje”, w którym wynagrodzenia wynosiły 1559,26 zł. W pozostałych działach gospodarki narodowej w Polsce wynagrodzenia utrzymywały się na zbliżonym poziomie. Taka sytuacja w zakresie wynagradzania w Polsce trwała do końca 2010 r.

2 Z. Jacukowicz, *Zróżnicowanie płac w Polsce, w krajach Unii Europejskiej i w USA*, IPISS, Warszawa 2000, s. 45.

Istotne było to, że na koniec 2011 r. najwyższe wynagrodzenia były nadal w dziale „górnictwo i wydobywanie” i kształtowały się na poziomie 6636,39 zł. Wysokie wynagrodzenia zaobserwowano też w pośrednictwie finansowym oraz w dziale „wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę”. Na ostatnim miejscu w 2011 r. znajdował się dział „hotele i restauracje”, w którym wynagrodzenia wynosiły 2104,25 zł. W pozostałych działach gospodarki narodowej w Polsce wynagrodzenia utrzymywały się na zbliżonym poziomie.

2. Odchylenia od przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w Polsce

Przeprowadzone analizy dowodzą, że w latach 2006–2011 występowało istotne zróżnicowanie przeciętnych wynagrodzeń w różnych działach gospodarki narodowej w porównaniu do przeciętnego wynagrodzenia w Polsce (tabela 2).

Tabela 2. Odchylenia od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej w Polsce w latach 2006–2011 (w zł)

Sfery i działy gospodarki narodowej	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Ogółem=100					
OGÓŁEM	-	-	-	-	-	-
W tym w sferze budżetowej	+145,36	+101,05	+85,37	+207,83	+278,82	+296,16
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	-98,51	-78,64	-122,99	-134,84	+80,33	+245,08
Rybnictwo	-678,95	-751,28	-412,98	-134,84	+80,33	+245,08
Przemysł	+22,81	+29,71	-18,35	-7,33	+33,62	+76,43
Górnictwo i wydobywanie	+2094,42	+2209,97	+2374,33	+2605,76	+2593,68	+3232,88
Przetwórstwo przemysłowe	-229,87	-221,92	-336,20	-336,56	-306,95	-305,59
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	+975,55	+1064,61	+1390,33	+1768,67	+2027,96	+2216,41
Budownictwo	-434,65	-410,48	-437,47	-442,38	-500,96	-519,41
Handel i naprawy	-461,65	-479,05	-480,65	-556,84	-590,25	-629,17

Sfery i działy gospodarki narodowej	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	w zł					
Hotele i restauracje	-916,56	-1 011,64	-1 083,68	-1 183,97	-1 201,03	-1 299,26
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	+174,21	+130,70	-23,54	-179,50	-271,67	-366,95
Pośrednictwo finansowe	+1 998,64	+2 209,78	+2 252,02	+2 233,85	-2 166,25	+2 415,34
Obsługa nieruchomości i firm	+136,79	+161,66	+142,24	+156,00	+158,46	+120,37
Administracja publiczna i obrona narodowa	+738,84	+696,41	+829,03	+918,54	+925,79	+916,63
Edukacja	+97,30	+39,30	+65,81	+30,14	+156,96	+173,16
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	-374,00	-209,08	-147,93	-35,28	-86,70	-177,44
Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	-90,54	-165,84	-372,93	-611,52	-873,10	-986,69

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

W 2006 r. najwyższe przeciętne wynagrodzenia odnotowano w dziale górnictwo i wydobywanie w porównaniu do przeciętnego wynagrodzenia w Polsce. Wynagrodzenia w tym dziale w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w kraju były wyższe o 2 094,42 zł. Duże różnice zaobserwowano także w pośrednictwie finansowym oraz w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz i wodę. Natomiast w dziale „hotele i restauracje” wystąpiły najniższe przeciętne wynagrodzenia w porównaniu do przeciętnego wynagrodzenia krajowego, a różnica tu wynosiła 916,56 zł. W pozostałych działach przeciętne wynagrodzenia w relacji do przeciętnego wynagrodzenia w Polsce kształtowały się na zbliżonym poziomie. Taka sytuacja w przeciętnych wynagrodzeniach w działach gospodarki narodowej w porównaniu do przeciętnego wynagrodzenia w kraju utrzymywała się do końca 2010 r.

Istotne było to, co zauważono w 2011 r. Od tego to bowiem roku w górnictwie i wydobywaniu zanotowano najwyższe przeciętne wynagrodzenia w porównaniu do przeciętnego wynagrodzenia krajowego. Wynagrodzenia w tym dziale w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w Polsce były wyższe o 3 232,88 zł. Również duże różnice zaobserwowano w pośrednictwie finansowym oraz w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz i wodę. Natomiast w dziale „hotele i restauracje” odnotowano najniższe przeciętne wy-

nagrodzenia w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w kraju, ponieważ różnica wynosiła tu 1299,26 zł. W pozostałych działach gospodarki narodowej przeciętne wynagrodzenia w relacji do przeciętnego wynagrodzenia w Polsce utrzymywały się na zbliżonym poziomie.

3. Dynamika wzrostu wynagrodzeń w gospodarce narodowej w Polsce

W toku dalszej analizy zaprezentowano tu także dynamikę przeciętnych miesięcznych nominalnych wynagrodzeń brutto w Polsce według działów gospodarki narodowej w latach 2006–2011, przyjmując rok poprzedni = 100 (tabela 3).

Z danych tej tabeli wynika, że wystąpiło dość istotne zróżnicowanie tempa wzrostu przeciętnych wynagrodzeń. W 2006 r. przeciętne wynagrodzenia brutto ogółem wzrosły o 4,9%, podczas gdy w niektórych działach wzrosły tylko o 7,6% (ochrona zdrowia i pomoc społeczna), w innych zaś o 7,1% (budownictwo) i o 1,3% (rybactwo). W 2008 r. natomiast wystąpiły nieco mniejsze różnice; przy wzroście przeciętnych wynagrodzeń brutto ogółem o 7,4% w administracji publicznej wzrosły one o 9,4%, a w pośrednictwie finansowym tylko o 4,9%.

Tabela 3. Dynamika wzrostu przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń brutto według działów gospodarki narodowej w Polsce w latach 2006–2011 (rok poprzedni=100)

Sfery i działy gospodarki narodowej	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Ogółem=100					
OGÓŁEM	104,9	108,0	107,4	108,1	103,9	105,6
W tym w sferze budżetowej	104,8	105,8	106,5	112,0	105,8	105,6
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	-101,4	-109,1	105,9	108,0	111,4	110,4
Rybactwo	101,3	106,9	127,9	120,8	111,4	110,4
Przemysł	105,2	108,2	105,5	108,5	105,3	106,8
Górnictwo i wydobywanie	105,1	106,8	107,4	108,9	101,9	114,1
Przetwórstwo przemysłowe	105,8	109,1	103,4	109,2	105,5	106,2
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	105,1	108,3	114,0	114,3	107,8	107,0

Sfery i działy gospodarki narodowej	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	Ogółem=100					
Budownictwo	107,1	110,3	-108,0	109,4	102,4	105,9
Handel i naprawy	104,8	108,9	108,9	106,5	103,5	105,3
Hotele i restauracje	103,1	106,5	107,5	107,4	105,5	104,0
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	102,2	105,8	101,5	102,7	101,0	102,8
Pośrednictwo finansowe	105,4	109,1	104,9	104,2	101,0	108,0
Obsługa nieruchomości i firm	105,2	108,5	106,3	108,2	103,8	104,2
Administracja publiczna i obrona narodowa	106,1	104,8	109,4	108,7	103,2	104,1
Edukacja	104,1	105,4	108,2	106,7	108,0	105,8
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	107,6	117,2	104,5	112,7	102,3	102,8
Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	103,9	105,1	99,6	99,8	94,4	102,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

Jeszcze mniejsze różnice notowano w latach 2009–2010. Mimo że przeciętne wynagrodzenia ogółem według działów gospodarki narodowej w Polsce w 2010 r. wzrosły o 3,9%, to w niektórych działach wzrosły o 11,9% (pośrednictwo finansowe), a w innych wzrosły o 11,4% (rybactwo). W 2001 r., gdy przeciętne wynagrodzenia nominalne brutto ogółem wzrosły o 5,6%, te w pośrednictwie finansowym wzrosły o 8,0%, a w budownictwie o 5,9%.

Porównując dynamikę wzrostu przeciętnych wynagrodzeń brutto według działów gospodarki narodowej w latach 2006–2011, nietrudno zauważyć, iż we wszystkich działach osiągnęte tempo wzrostu było na zbliżonym poziomie. Na przykład w pośrednictwie finansowym przeciętne wynagrodzenia brutto wzrastały w 2006 r. o 5,4%, podczas gdy w 2011 r. 8,0%, a w 2008 r. 4,9%.

Zmienność dynamiki wzrostu wynagrodzeń powodowała, że w dłuższym czasie dynamika wzrostu wynagrodzeń między działami gospodarki narodowej w Polsce w wielu przypadkach się wyrównywała.

Podsumowanie

Ze wszystkich badanych działów gospodarki narodowej w Polsce w latach 2006–2011 najwyższe przeciętne wynagrodzenia brutto, a w związku z tym największe różnice w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w Polsce oraz wysoki wzrost przeciętnych wynagrodzeń zaobserwowano w dziale górnictwo i wydobywanie. Pozycja tego działu w hierarchii wynagrodzeń była trwała i mimo jego rekonstrukcji i spadku znaczenia gospodarczego wynagrodzenia były najwyższe, a różnice i dynamika wzrostu największa³. Pracownicy zatrudnieni w tym dziale wykonywali bardzo ciężką, odpowiedzialną i niebezpieczną pracę, dlatego m.in. wynagrodzenia były takie wysokie. Wysokie przeciętne wynagrodzenia brutto, a w związku z tym duże różnice w porównaniu do przeciętnego wynagrodzenia w Polsce oraz dość wysoki wzrost wynagrodzeń zanotowano również w dziale „pośrednictwo finansowe” oraz w dziale „wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę”. Po wprowadzeniu gospodarki rynkowej wynagrodzenia w pośrednictwie finansowym były jedne z wyższych, a różnice i dynamika wzrostu wysoka. Było to efektem bardzo dynamicznego rozwoju tego działu. Najniższy zaś poziom wynagrodzeń, a w związku z tym najmniejsze różnice oraz niski wzrost wynagrodzeń wystąpił w dziale „hotele i restauracje”. W pozostałych działach gospodarki narodowej w Polsce wynagrodzenia, różnice oraz dynamika wzrostu kształtowały się na zbliżonym poziomie.

3 Ibidem, s. 45.

Bibliografia

Jacukowicz Z., *Zróźnicowanie płac w Polsce, w krajach Unii Europejskiej i w USA*, IPiSS, Warszawa 2000.

NACE Rev. 1, opublikowana w *Official Journal of the European Communities* (OJ) nr L 293 z 24 października 1990 r. z późn. zm. opublikowanymi w (OJ) nr L 83 z 3 kwietnia 1993 r.

NACE Rev. 1. Statistical classification of economic activities in the European Community, 1996, Eurostat, Bruksela, Luksemburg.

Polska Klasyfikacja Działalności ze zmianami na 2001, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2001.

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2008, Wyd. GUS, Warszawa 2008.

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2010, Wyd. GUS, Warszawa 2010.

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011, Wyd. GUS, Warszawa 2011.

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012, Wyd. GUS, Warszawa 2012.

Stanisław Dorobek, Arleta Kowalewska

Szanse i zagrożenia rozwoju polskiej gospodarki

Opportunities and risks of the Polish economy development

Zarys treści: Wyjściowe założenie, na pewno upraszczające (a być może nawet heroiczne – jeśli odwołamy się do słynnej brytyjskiej ekonomistki Joan Robinson), ale czyniące wywód bardziej klarownym, sprowadza się do stwierdzenia, że mówienie o przyszłości w tych turbulentnych czasach jest obciążone wyjątkowo sporą dozą niepewności. Dlatego też w konstrukcji myślowej stanowiącej osnowę naszej publikacji pomijamy scenariusze skrajne, takie jak głęboki, kilku-, a nawet kilkunastoletni przedłużający się kryzys gospodarki globalnej czy rozpad strefy euro. Skoncentrujemy się natomiast na scenariuszach umiarkowanych, zakładających pewną przewidywalność przyszłych wydarzeń i możliwość – choćby nawet w ograniczonym zakresie – ekstrapolacji dotychczasowych tendencji rozwojowych.

Słowa kluczowe: kryzys gospodarki globalnej, tempo wzrostu gospodarczego, recesja transformacyjna, finanse publiczne, innowacyjność polskiej gospodarki.

Abstract: By way of introduction to the first lecture I will present the basic assumptions, accepted definitions and conditions for starting my today's speech. The basic premise, somewhat simplified (and perhaps even heroic – that I refer to the famous British economist Joan Robinson), but which make a more clear argument boils down to statement that talking about the future in these turbulent times is subject to exceptionally high degree of uncertainty.

Keywords: global economic crisis, economic growth rate, transformational recession, public finance, innovativeness of the Polish economy.

Wstęp

Jeśli chodzi o przyjętą definicję, to może też nie jest ona do końca konwencjonalna. Tytułowe szanse i zagrożenia rozumiemy inaczej niż w typowej analizie SWOT – są one dla nas mianowicie synonimem wyzwań rozwojowych. Na potrzeby dalszego wywodu przyjmujemy zatem, że wyzwania rozwojowe mogą być źródłem zarówno szans, jak i zagrożeń.

Jeżeli uda się te wyzwania spożytkować jako siłę napędową rozwoju gospodarczego, będzie to oznaczać wykorzystanie szansy, jeśli zaś będą niewykorzystaną szansą – staną się zagrożeniem i barierą rozwoju.

Z kolei wyjściową przesłanką naszego wywodu jest przekonanie, iż nie sposób sensownie mówić o szansach i zagrożeniach rozwoju polskiej gospodarki bez próby spojrzenia wstecz na dotychczasową drogę jej rozwoju w procesie transformacji systemowej i bez syntetycznej choćby diagnozy jej silnych i słabych stron. Większość tych wyzwań rozwojowych tkwi głęboko korzeniami w przeszłości i ma tendencję do odtwarzania się z okresu na okres.

Tempo wzrostu gospodarczego

Chcielibyśmy w tym kontekście nawiązać do myśli meksykańskiego pisarza, laureata literackiej nagrody Nobla, Octavio Paza, który w książce *Labirynt samotności* szukał źródeł dzisiejszych zdarzeń i współczesnej tożsamości swojego narodu w czasach przedkolumbijskich¹. Choć sami tak daleko nie sięgamy, to jednak jesteśmy przekonani, że – zgodnie zresztą ze znaną w ekonomii koncepcją *path dependence* – przeszłość stanowi istotny wyznacznik kształtu teraźniejszości, a także przyszłości.

W ramach tego wprowadzenia chcielibyśmy wspomnieć jeszcze o dwóch kwestiach:

Po pierwsze, tytułowe szanse i zagrożenia można dostrzegać na trzech różnych poziomach: globalnym, europejskim i krajowym (wewnętrznym). My skupimy się na tym ostatnim, sięgając od czasu do czasu, tam gdzie to jest wskazane i sensowne, do wymiaru europejskiego.

I **po drugie**, w związku z tym, że natura tych wyzwań jest bardzo różnorodna, horyzont czasowy, dla którego formułujemy wnioski, jest bardzo szeroki i mieści się w przedziale od 5 do 20 lat, a niekiedy, np. w przypadku wyzwań demograficznych jest nawet dłuższy.

A teraz krótki szkic układu naszej publikacji. Zaczynamy od **przedstawienia kilku liczb** charakteryzujących ścieżkę wzrostu gospodarczego w Polsce

¹ G. Yarrow, *Strategic Issues In Industrial Policy*, [w:] "Oxford Review of Economic Policy", nr 3, 2011.

w ostatnich 20 latach. Powiemy także o **możliwych scenariuszach** doganiania przez Polskę krajów wysoko rozwiniętych, czyli tzw. realnej konwergencji, przede wszystkim do poziomu starych, wysoko rozwiniętych krajów unijnych. Na tej kanwie **próbujemy podzielić się** swoimi wątpliwościami co do tego, czy osiągnięte przez Polskę szybkie tempo wzrostu gospodarczego i szybkie tempo doganiania oznacza wykorzystaną szansę rozwojową, jaką stworzył plan Balcerowicza na początku transformacji.

Następnie spróbujemy sporządzić syntetyczny bilans silnych i słabych stron naszej drogi rozwojowej w okresie transformacji, aby później powiedzieć jeszcze o innych ważnych wyzwaniach rozwojowych i podsumować publikację.

Zaczynamy od liczb, które pokażą ścieżkę wzrostu polskiej gospodarki. Otóż w całym okresie 1990–2011 średnie roczne tempo wzrostu PKB w Polsce wynosiło 3,1%. Można te dane przedstawić jeszcze inaczej: jeśli poziom dochodu narodowego przed rozpoczęciem transformacji, czyli w roku 1989, przyjąć za 100, to wskaźnik ten w roku 2011 wynosił 187.

Oznacza to, że – w porównaniu z okresem sprzed transformacji – prawie dwukrotnie powiększyliśmy nasz dochód narodowy. Co więcej, na te wskaźniki składa się także dość głębokie, chociaż płytsze niż w innych krajach transformacji, załamanie produkcji w latach 1990–1991, czyli tzw. **recesja transformacyjna**.

Gdyby pominąć ten okres i mierzyć dynamikę gospodarczą od roku 1992, to łatwiej pewnie byłoby zrozumieć, dlaczego ekonomiści holenderscy, deBroek i Koen, w artykule z 2000 r. określili Polskę mianem **szybującego orła Europy Środkowo-Wschodniej**². Tempo wzrostu PKB wynosiło wówczas 4,5% rocznie i było najwyższe w Europie Środkowo-Wschodniej, a także należało do najwyższych w całej grupie 28 krajów transformacji.

Dla kontrastu dodamy, że po roku 2000 Polska przestała być liderem wzrostu. Niemniej, dzięki wysokiej dynamice PKB w latach 90., ogólne wskaźniki charakteryzujące ścieżkę wzrostu gospodarczego w Polsce w latach 1990–2011 są wysoce pozytywne.

Co to oznacza w kategoriach tzw. ketchupu, jak mówią żartobliwie ekonomiści, czyli doganiania krajów wyżej rozwiniętych pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, a dokładniej PKB na jednego mieszkańca? Sprawilo to, że w ciągu ponad 20 lat dokonaliśmy znacznego zawężenia luki rozwojowej, zarówno w grupie 28 byłych krajów socjalistycznych (przed transformacją zajmowaliśmy miejsce w środku stawki, czyli 13., dzisiaj to jest miejsce 7.), jak i w przypadku 15 krajów UE (w 1989 r. PKB na mieszkańca w Polsce stanowił

2 Ibidem.

tylko 38% średniego poziomu unijnej piętnastki. Dzisiaj to jest 56%, czyli odrobiliśmy 18 punktów procentowych, a więc mniej więcej jeden punkt rocznie³.

Można chyba także jako szansę rozwojową Polski traktować wielkość naszej gospodarki w skali Unii Europejskiej: o ile 4 lata temu Polska zajmowała – pod względem absolutnej wartości PKB – 9. miejsce w Unii, o tyle dzisiaj zajmuje już miejsce 6. A to może oznaczać, że trzeba się z nami, przynajmniej jeśli chodzi o potencjał gospodarczy, trochę bardziej liczyć niż w momencie wejścia do Unii.

Kolejny problem to scenariusze doganiania. Scenariusze te są oparte na ekstrapolacji dotychczasowych ścieżek wzrostu. Być może uznamy takie podejście za oczywiste uproszczenie, ale od czegoś trzeba zacząć, żeby na tej podstawie konstruować bardziej złożone scenariusze. Otóż gdybyśmy ekstrapolowali dotychczasowe tempa wzrostu w Polsce i w innych nowych krajach unijnych oraz w starej Unii, to (przypominamy, że w Polsce było to 4,5%, w Unii Europejskiej dla okresu ostatnich 15 lat zaledwie 1,3%) mamy szansę osiągnąć w przyszłości nadwyżkę dynamiki rozwojowej w wysokości ponad 3 p.p.

Wygląda na to, że jeśli ten scenariusz się ziści, to – tak wynika z naszych katedralnych wyliczeń – średni poziom rozwoju UE-15 osiągniemy za 17 lat, tj. w 2029 r. Niektóre kraje w tej grupie, np. Rumunia, będą potrzebowały na zniwelowanie różnicy rozwojowej 54 lata, Bułgaria – 46 lat, a Węgry – 39.

Ale są też trzy kraje – Słowacja, Słowenia i Estonia, którym, jeśli sprawdzi się ten scenariusz, doganianie zajmie 14 lat, a więc 3 lata mniej niż Polsce. Można jeszcze do tego dodać dygresję, że według różnych, innych niż nasza ocen, okres doganiania dla Polski jeszcze kilka lat temu mieścił się w przedziale od 15 do 99 lat.

Spełnienie się przedstawionego scenariusza wydaje się na pierwszy rzut oka największą szansą polskiej gospodarki w wyścigu gospodarczym narodów. Z kilku powodów mamy jednak zasadnicze wątpliwości co do tego, iż osiągnięte wskaźniki wzrostu gospodarczego są wystarczającym probierzem sukcesu gospodarczego kraju i miarą jego konkurencyjności międzynarodowej.

Po pierwsze, wzrost gospodarczy fetyszyzuje się w różnych rankingach i w zestawieniach międzynarodowych. Oznacza to jednak (i tu nawiążemy do filozofa Herberta Marcusego, który w 1961 r. napisał bardzo znaną, do dziś cytowaną książkę *Człowiek jednowymiarowy*) jednowymiarowość, redukowanie postępu gospodarczego wyłącznie do zmian ilościowych.

3 Z. Czachór, Cz. Mojsiewicz, *Leksykon Unii Europejskiej*, Wrocławskie Wydawnictwo Naukowe ATLA 2, Wrocław 2002.

Po drugie (tu z kolei odwołamy się do słów Edwarda Kennedy'ego, którego cytuje Jeremy Rifkin w książce *Wyzwanie europejskie*), sam miernik PKB obarczony jest wieloma słabościami, w tym także i taką, iż mierzy on bardzo wiele rzeczy z wyjątkiem tych, które są dla nas najcenniejsze.

Po trzecie, wzrost gospodarczy, jak wszyscy wiemy, to ilościowy przyrost strumienia produkcji dóbr i usług, który powiększa zasób naszego bogactwa. Jest zatem pojęciem węższym niż rozwój gospodarczy, który – oprócz wzrostu strumienia produkcji – oznacza także nową jakość w postaci zmian struktury gospodarki, struktury praw własności i podziału dochodów. Rozwój to również zmiany w sferach, które Amartya Sen, noblista z dziedziny ekonomii, uznaje za ważne. Do tych sfer należą: ludzka wolność, sprawiedliwość, lepszy dostęp do edukacji i służby zdrowia, bezpieczeństwo obrotu gospodarczego i bezpieczne ulice, a także sprawność instytucji i państwa.

Wzrost jest na ogół koniecznym, ale często niewystarczającym warunkiem trwałego rozwoju gospodarczego, gwarantującego m.in. poprawę międzynarodowej konkurencyjności kraju. Wśród kluczowych warunków rozwoju trzeba wymienić przede wszystkim istnienie dalekosiężnej wizji i strategii, określających kierunek poruszania się i punkt docelowy drogi, a także miejsce kraju w międzynarodowym podziale pracy. Warunki te obejmują również tworzenie (rozbudowę, modernizację) instytucji sprzyjających poprawie efektywności, dynamice i jednocześnie stabilności rozwoju. Jeśli zatem uznamy, że właściwym probierzem postępu jest rozwój gospodarczy w tym szerszym rozumieniu, spróbujmy zastanowić się, jakie są słabe i silne strony polskiej drogi do rynku rozpoczętej w roku 1990. W tych kategoriach ocena sukcesu nie jest już tak pozytywna, jak sugerowałyby same wskaźniki wzrostu gospodarczego i realnej konwergencji. A oto uzasadnienie tego wniosku⁴.

Po pierwsze, jak wynika ze sporządzonego bilansu silnych i słabych stron polskiej transformacji, zamieszczonego w corocznym „Raporcie o konkurencyjności polskiej gospodarki” SGH, wykazuje mniej więcej zrównoważone saldo w kategorii „efekty makroekonomiczne”, natomiast w przypadku kategorii „reformy instytucjonalne” (instytucjonalna infrastruktura rynku) na każdą silną stronę przypadają dwie słabości.

Po drugie, za słabość polskiej transformacji trzeba uznać to, że na początku drogi wiodącej od planu do rynku, ale także w jej trakcie, nie określiliśmy – choćby w przybliżeniu – punktu docelowego, tj. modelu (odmiany) kapitalizmu, jaki chcemy w Polsce budować. Cel – **explicite** bądź **implicite** –

4 J. Baruk, *Nauka i technika w rozwoju gospodarczym*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1997.

został jedynie zdefiniowany jako stworzenie gospodarki rynkowej (kapitalizmu) w ogóle, bez przesądzania o jej konkretnym kształcie.

Tymczasem, w samej tylko Europie istnieją co najmniej cztery odmiany kapitalizmu, o zróżnicowanych konfiguracjach instytucji i infrastrukturze rynkowej. Co więcej, jak wynika m.in. z badań Phila Hansona, Unia Europejska – w ramach *acquis communautaire*– stwarza krajom członkowskim zaskakująco duży margines swobody w tworzeniu własnych instytucji i rozwiązań wewnętrznych, dostosowanych do specyfiki poszczególnych krajów.

Po trzecie, mimo szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce brakowało długofalowej wizji i strategii rozwojowej, co sprawiało, że przez większość okresu transformacji polska gospodarka dryfowała, zamiast podążać wcześniej zaprojektowaną trajektorią rozwojową.

Po czwarte, nie umieliśmy zdefiniować naszej obecnej i przyszłej roli w UE – innej niż głównie beneficjentów funduszy unijnych. Wątek ten spróbujemy rozwinąć w końcowej części.

Po piąte, oprócz wymienionych wyżej słabości o charakterze fundamentalnym, do największych trzeba zaliczyć zawodność państwa w zakresie tworzenia warunków sprzyjających długofalowemu rozwojowi gospodarczemu, w tym zapewnienia dodatnich efektów zewnętrznych dla sektora prywatnego. Myślmy tu przede wszystkim o niedofinansowaniu prac badawczo-rozwojowych, braku wsparcia dla tworzenia i podnoszenia jakości kapitału ludzkiego, niezrozumieniu znaczenia jednej z największych barier rozwoju polskiej gospodarki, czyli niskiego zasobu kapitału społecznego, niedostatecznym wspieraniu rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Słabość ta wynika m.in. z silnego 'przechyłu' redystrybucyjnego w polityce wydatków publicznych (niewłaściwego profilu funkcji państwa) kosztem wydatków rozwojowych, niespełniania tzw. złotej reguły finansów publicznych oraz z nasilającej się pogoni za rentą i trwałości nieproduktywnego modelu przedsiębiorczości, o którym interesująco pisze amerykański ekonomista William Baumol⁵.

Co więcej, w Polsce utrzymują się symptomy (tu nawiążemy do kolejnego noblisty, Gunnara Myrdala) miękkiego państwa – zbyt duży jest zakres korupcji, niewydolność władzy sądowniczej (w tym sądownictwa gospodarczego) i słabe przestrzeganie prawa.

W odróżnieniu od kilku innych krajów transformacji z naszego regionu (Słowacja, kraje bałtyckie) w Polsce nie udało się w ciągu ostatnich 20 lat ograniczyć funkcji państwa. Jeżeli za podstawowy miernik wielkości państwa

5 E. Drabowski, *Stabilizacja pieniądza*, PWE, Warszawa 1991.

przyjmie udział wydatków publicznych w PKB, to udział ten utrzymywał się w Polsce – podobnie jak na początku lat 90. – powyżej 40%. Jest to wskaźnik około dwukrotnie wyższy niż w krajach o podobnym do naszego poziomie rozwoju gospodarczego (23-24%) i zbliżony do średniej w Unii Europejskiej i OECD. Mamy więc wskaźniki porównywalne z najwyżej rozwiniętymi krajami unijnymi, to znaczy „dźwigamy” na swoich barkach dużo więcej państwa niż jesteśmy w stanie udźwignąć. Co więcej, w ostatnich 2-3 latach państwo w naszym kraju zaczęło się znowu rozrastać – np. zatrudnienie w administracji publicznej wzrosło o kilkanaście procent, do ponad 600 tys. osób⁶.

Po przedstawieniu bilansu silnych i słabych stron polskiej transformacji systemowej, w kolejnej części naszego wywodu dla dopełnienia obrazu chcielibyśmy syntetycznie omówić pozostałe najważniejsze wyzwania rozwojowe stojące przed polską gospodarką.

Po pierwsze, bardzo dużym wyzwaniem dla Polski w perspektywie najbliższych 20 czy nawet 40 lat są niekorzystne trendy demograficzne – rysujący się na horyzoncie spadek liczby ludności (w skali należącej do największych w UE), zmiana struktury wiekowej społeczeństwa, emigracja i drenaż mózgow, trwałe spadki stopy zależności, wyrażającej liczbę pracujących przypadających na jednego emeryta.

Po drugie, nie udało nam się w wystarczającym stopniu zreformować rynku pracy i w efekcie stopień aktywności zawodowej w Polsce należy do najniższych w Unii Europejskiej. I chociaż można tu dostrzec zmiany na lepsze, to ciągle jeszcze nie umiemy dobrze wykorzystywać zasobów pracy. Paradoksalnie – w tym widzimy szansę, że wreszcie nam się uda.

Po trzecie, kolejną barierę rozwojową i wyzwanie stanowi najniższa w krajach Europy Środkowo-Wschodniej skłonność do oszczędzania i najniższa stopa inwestycji. Wystarczy w tym kontekście odwołać się do badań chociażby prof. Gomułki czy do endogenicznego modelu wzrostu gospodarczego, aby stwierdzić, że to właśnie stopa inwestycji i krajowe oszczędności, które finansują te inwestycje w długim okresie, są warunkiem koniecznym szybkiego, trwałego wzrostu gospodarczego. Tym m.in. można tłumaczyć obniżenie się w ostatnich kilku latach potencjalnego tempa wzrostu polskiej gospodarki z ponad 5% do około 3%, tj. o 2 punkty procentowe. Co więcej, jak wynika m.in. z długookresowych projekcji OECD, w perspektywie po roku 2020 tempo to może się zmniejszyć jeszcze bardziej – poniżej 2% rocznie. To zaś oznacza trwałe utrzymywanie się stopy bezrobocia na poziomie dwucyfrowym.

⁶ M. Dąbrowski (red.), *Polityka gospodarcza okresu transformacji*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

Po czwarte, o niskiej innowacyjności polskiej gospodarki mówiono wielokrotnie przez ostatnie 20 lat, więc wymieniamy to tylko jako hasło, chociaż nastąpił tu już znaczący postęp, m.in. dzięki inwestycjom zagranicznym.

Po piąte, ważnym wyzwaniem rozwojowym jest niski, a naszym zdaniem – nawet malejący zasób kapitału społecznego w Polsce. Nasz kraj można by w związku z tym (stosując terminologię Fukuyamy) zaliczyć do kategorii ‘low-trust society’. Co więcej, o ile Polacy wykazują historycznie uwarunkowany brak zaufania do instytucji państwa (który utrzymywał się przez okres realnego socjalizmu i utrzymuje się nadal), o tyle państwo polskie w coraz większym stopniu odplaca nam pięknym za nadobne.

Oznacza to istnienie w Polsce symetrycznej nieufności w relacjach państwo-obywatel (a także przedsiębiorca prywatny). Przejawem reakcji państwa na nieufność obywateli jest mnożenie przez administrację barier biurokratycznych i zwiększanie zakresu ingerencji ograniczającej zakres wolności gospodarczej. Tu też – paradoksalnie – widzimy ogromną przestrzeń dla wykorzystania szansy, jaką daje zwiększenie i poprawa wykorzystania kapitału społecznego.

Szóste wyzwanie to konieczność sensownego, efektywnego, ale przede wszystkim –podporządkowanego przyjętej wizji i strategii rozwoju (której jednak nie mamy) wykorzystania funduszy i instytucji unijnych oraz możliwości rozwojowych, jakie stwarza nam członkostwo w tej organizacji. Polska opanowała już całkiem nieźle sztukę pozyskiwania funduszy unijnych, ale nie bardzo wie, jakie przyjąć priorytety rozwojowe przy ich wykorzystywaniu (bardzo charakterystyczny jest w tym kontekście sposób rozłożenia akcentów w niedawnych spotach wyborczych Platformy Obywatelskiej, w których obiecywano Polakom maksymalizację strumienia funduszy unijnych).

Czy chcemy spełnienia w Polsce scenariusza irlandzkiego, czy raczej hiszpańskiego, a może greckiego? Najlepiej byłoby oczywiście, gdyby udało się stworzyć scenariusz własny, polski. I tu może odrobina dygresji. Wydaje nam się, w świetle zarysowanych wyzwań rozwojowych, że w Polsce brakuje pogłębianej refleksji na temat nie tylko odmiany kapitalizmu, ale także naszego miejsca i roli w Unii Europejskiej⁷.

Sądzymy w związku z tym, że występujący w Polsce dychotomiczny podział na „euroentuzjastów” i „eurosceptyków” jest znacznym uproszczeniem, zubażającym rzeczywistość. Myślimy, że w naszym kraju istnieje także potrzeba i przestrzeń dla „eurorefleksji”, tj. wyrażania opinii dla ludzi, którzy pytają, jaki jest bilans kosztów i korzyści różnych inicjatyw czy programów unijnych i jaki jest nasz interes narodowy.

⁷ Z. Czachór, Cz. Mojsiewicz, op. cit.

W tym kontekście należy widzieć kolejne, **siódme** wyzwanie rozwojowe w postaci groźby przekształcenia się Polski w kraj peryferyjny w Unii Europejskiej ('Europa dwóch prędkości'). W ramach tego scenariusza bylibyśmy producentem mało skomplikowanych dóbr zawierających stosunkowo niedużo wartości dodanej i najwyżej rozwiniętych technologii oraz podwykonawcą produktów bardziej technologicznie zaawansowanych.

Mówiąc bardziej ogólnie, wyzwaniem jest także możliwość utrwalenia się w Polsce odtwórczego wzorca rozwoju oraz przekształcenia się naszego kraju – w importera gotowych instytucji ('*one size fits all*'), z których część nie w pełni odpowiada naszym potrzebom i aspiracjom rozwojowym (np. nadmiernie regulowany rynek pracy).

Podsumowanie

Kończąc tę publikację, chcielibyśmy życzyć sobie, aby nie zmaterializował się scenariusz dryfowania Polski w kierunku obrzeży integracji europejskiej jako kraju drugiej kategorii, i żeby – jeśli już nie wszystkie – to przynajmniej większość z zarysowanych wcześniej wyzwań okazała się w dającej się przewidzieć przyszłości wykorzystanymi szansami, a nie utrwalonymi barierami rozwoju polskiej gospodarki.

Bibliografia

Baruk J., *Nauka i technika w rozwoju gospodarczym*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1997.

Czachór Z., Mojsiewicz Cz., *Leksykon Unii Europejskiej*, Wrocławskie Wydawnictwo Naukowe ATLA 2, Wrocław 2002.

Dąbrowski M. (red.), *Polityka gospodarcza okresu transformacji*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

Drabowski E., *Stabilizacja pieniądza*, PWE, Warszawa 1991.

Yarrow G., *Strategic Issues in Industrial Policy*, [w:] "Oxford Review of Economic Policy", nr 3, 2011.

Magdalena Gąsior-Marek

Decyzje przedsiębiorstw działających na rynkach międzynarodowych. Standaryzacja i różnicowanie działań marketingowych

Decisions of the companies operating in international markets. Standardization and differentiation of marketing activities

Zarys treści: Na decyzje przedsiębiorstw działających na rynkach międzynarodowych mają wpływ; tendencje zmian zachowań klientów, globalizacja, zmiany kulturowe. Na podstawie tych czynników firmy muszą podejmować decyzje co do standaryzacji lub adaptacji działań marketingowych. Procesy globalizacyjne i zasada swobodnego przepływu ludzi, towarów, idei i informacji sprawiają, że świat ulega procesom spłaszczania - pod niemal każdą szerokością geograficzną możemy nabywać towary i usługi znanych powszechnie korporacji. Ze względu na różnice kulturowe przedsiębiorstwa nie mogą poddać swoich produktów procesowi całkowitej standaryzacji, stąd na lokalnych rynkach nadają im cechy pożądane przez daną społeczność (przykładem mogą być lokalne dania w restauracjach typu fast food). Ponadto coraz częściej w proces tworzenia produktu włączany jest konsument, zjawisko to nazywamy prosumpcją. Dopóki korporacje będą brać pod uwagę różnice kulturowe i zdanie konsumentów, świat nie będzie całkowicie płaski, mimo że systematycznie ulega procesom spłaszczania.

Słowa kluczowe: globalizacja, standaryzacja i adaptacja działań marketingowych, konwergencja kultur, przedsiębiorstwa międzynarodowe, internacjonalizacja działań, płaski świat.

Abstract: There are some factors affecting international market businesses: clients' changes and their preferences, globalisation and cultural differences. Depending on these factors, companies have to take decisions as to the standardisation and adaptation of the marketing procedures. Globalisation and free movement of people, goods, ideas and information have made the world flatter: now everywhere in the world, one can acquire goods and services provided by well-known brands. Due to the cultural differences, companies cannot standardise their products fully, therefore, they are given local market properties to meet the requirements of the local communities (e.g. local dishes in fast food restaurants). Moreover, a consumer is frequently

part of the production process: this is called prosumption. As long as the companies take into consideration the cultural differences and the consumer's preferences. the world will not be ,flat, even though it is systematically ,flattening'.

Keywords: globalization, standardization and adaptation of marketing activities, the convergence of cultures, international companies, internationalization of activities, flat world.

Wstęp

Celem każdego przedsiębiorstwa jest dążenie do maksymalizacji zysków – nie tylko z tytułu sprzedaży dóbr i usług. Równie duże znaczenie ma także rozwój przedsiębiorstwa, wzrost jego wartości. Tylko w ten sposób można skutecznie pozyskiwać nowych klientów. Dlatego warunkiem rozwoju jest rozszerzanie udziału przedsiębiorstwa na dotychczasowym rynku, także poprzez wchodzenie na nowe rynki regionalne oraz zagraniczne. Wyróżnia się rozmaite motywy zaangażowania przedsiębiorstw w biznes międzynarodowy. Globalizacja z jednej strony stwarza wiele szans dla firm, a z drugiej wymusza na nich określone działania. Przedmiotem rozważań w niniejszym artykule są warunki, w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa oraz motywy, jakimi ich zarządy kierują się przy planowaniu działań strategicznych. Omówione zostaną tendencje zmian zachowań klientów i ich wpływ na decyzje firm, a także dylematy dotyczące standaryzacji bądź adaptacji działań marketingowych. Przedstawione zostaną przykłady firm i produktów funkcjonujących współcześnie w otoczeniu międzynarodowym.

Otoczenie funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym

Przedsiębiorstwa, które funkcjonują na rynku międzynarodowym, mają do czynienia z odmiennym otoczeniem ekonomicznym, prawnym, administracyjnym, demograficznym, społeczno-kulturowym, technologicznym. Na otoczenie składają się także czynniki przyrodnicze, dostawcy, odbiorcy, ogniwą pośrednie, interesariusze, partnerzy, konkurencja i władza. Środowisko, w którym znajduje się przedsiębiorstwo, a także siły i podmioty, które je otaczają, mają wpływ na jego decyzje. Jak podkreślają A. Limański oraz I. Drabik, „umiędzynarodowienie przedsiębiorstw jest z jednej strony przyczyną, a z drugiej skutkiem procesów globalizacji”¹.

W ciągu ostatnich kilku dziesięcioleci wiele elementów otoczenia, w którym funkcjonują firmy międzynarodowe, uległo ujednoczeniu. M. Gałązka-Sobotka twierdzi, że „liberalizacja, deregulacja, globalizacja, technologie

1 A. Limański, I. Drabik, *Marketing międzynarodowy*, Wyd. Difin SA, Warszawa 2010, s. 19

cyfrowe zmieniają środowisko konkurencyjne przedsiębiorstw i zmuszają je do zrozumienia sił napędowych nowej gospodarki oraz do zrewidowania dotychczasowych kluczowych kompetencji organizacji i kreowania nowych zdolności konkurencyjnych. Strategie funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych muszą więc z jednej strony uwzględniać wiele odmiennych wyzwań płynących z różnych rynków, z drugiej strony zaś – stanowić spójną strategię działania całej firmy².

Przedsiębiorstwa działające na rynku międzynarodowym charakteryzują się różnymi orientacjami międzynarodowymi i odmiennymi filozofiami biznesu w odniesieniu do rynków. Prezentują także odmienne wzorce i mechanizmy umiędzynarodowienia. Elżbieta Duliniec wyróżnia różne wymiary i modele internacjonalizacji: model uppsalski, przedsiębiorstwa globalne od początku, model sieciowy oraz cztery orientacje międzynarodowe: orientację regiocentryczną, orientację geocentryczną, orientację etnocentryczną, orientację policentryczną³. Alina Górczyńska klasyfikuje sposoby ekspansji międzynarodowej na formy ekspansji produktowej, zasobowej i kapitałowej⁴.

Wiele zachowań konsumenckich ma swoje podłoże w kulturze. Liczni badacze przedstawili związki tych zachowań z konkretnymi emocjami. Opracowania te są przydatne i aktualne także w dzisiejszych czasach, gdyż określają oddziaływanie kultury materialnej i duchowej, wpływ języka, obyczajów, stylu życia, religii, standardów moralnych, gestów, estetyki, ról w pracy, ról płci na zachowania konsumentów. Istnieje wiele klasyfikacji kultur opracowanych m.in. przez Geerta Hofstede'a, Edwarda Halla, czy autorów projektu Globe. Można także wyróżnić podziały kultur biznesu autorstwa Richarda Gestelanda i Jean-Claude Usuniera. Część badań wskazuje podobieństwa, różnice i zależności pomiędzy krajami. Inne natomiast opisują różne kultury biznesu. Powyższe badania różni okres ich przeprowadzenia, a także zastosowane metody, sposób badawczy i przyjęte kryteria.

Gesteland przedstawił tezę, zgodnie z którą lokalne zwyczaje muszą być respektowane. W przeciwnym razie nie można liczyć na sukces w kontaktach biznesowych. Przedsiębiorca musi dostosować się do konsumenta,

2 M. Gałązka-Sobotka, *Strategia społecznie odpowiedzialnego rozwoju przedsiębiorstwa w otoczeniu międzynarodowym*, [w:] P. Wachowiak (red.), *Kulturowe i kadrowe problemy internacjonalizacji przedsiębiorstw*, Wyd. SGH, Warszawa 2008, s. 260.

3 E. Duliniec, *Internacjonalizacja przedsiębiorstw i marketing na rynkach zagranicznych*, [w:] E. Duliniec (red.), *Marketing międzynarodowy. Uwarunkowania, instrumenty, tendencje*, Wyd. SGH w Warszawie, Warszawa 2007, s. 15-32.

4 A. Górczyńska, *Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw. W poszukiwaniu źródeł wzrostu wartości rynkowej*, Wyd. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2008, s. 54-55.

powinien znać miejscową kulturę i – jeśli zajdzie taka konieczność – dostosować się do niej⁵.

Tendencje zmian kulturowych, prowadzące do upodobniania się kultur, w których upatruje się źródeł spłaszczenia świata, zależą od wymiaru i poziomu kultury, a także rozwoju ekonomicznego danego kraju oraz stopnia globalizacji. Należy zauważyć, że nie ma automatyzmu ani proporcjonalności między dystansem kulturowym a geograficznym. Często bywa tak, że kraj sąsiedni jest nam kulturowo bliski, bo determinuje to wspólna historia, zbliżone rozumienie pewnych zjawisk, takich jak np. sztuka, kultura, obyczaje. Z drugiej strony możemy podać przykład Kuby i Meksyku. Między tymi krajami istnieje znaczna przestrzeń kulturowa i ekonomiczna, niezależnie od bliskości geograficznej. Odwrotna sytuacja występuje w przypadku Wielkiej Brytanii i Australii. Pomimo znacznej odległości geograficznej, dwa kraje prowadzą daleko idącą współpracę kulturowo-ekonomiczną, wynikającą z uwarunkowań historycznych⁶.

Im dłużej przedsiębiorstwo funkcjonuje na rynkach zagranicznych, tym łatwiej mu pozbywać się ograniczeń kulturowych. Orientowanie swoich działań na kraje lub regiony bliskie ekonomicznie i kulturowo zdarza się głównie w pierwszej fazie działalności. S. Truskolaski zauważa, iż „pogłębiona analiza teorii konwergencji wskazuje, że tempo i siła konwergencji są uzależnione od podobieństwa pomiędzy państwami – najlepsza konwergencja zachodzi pomiędzy stanami USA, nieco słabsza pomiędzy regionami UE; natomiast nie zachodzi pomiędzy państwami Północy i Południa”⁷.

Zmiany, przepływy, ujednoczenia, konwergencje kultur

Istnieje także pogląd, zgodnie z którym nie ma dowodów na to, że kultury narodowe upodobniają się do siebie. Jednak upodobnianie się kultur i utrwalanie różnic jest materią niezwykle trudną do badania i weryfikacji. Jak podkreśla Elżbieta Duliniec: „Stosunkowo najmniej jednoznaczna jest globalizacja elementów otoczenia kulturowego, nawet w obrębie obszarów zintegrowanych ekonomicznie i politycznie. Jeżeli powszechnie znane są stereotypowe opinie o konwergencji (zbliżaniu się) kultur, m.in. o „globalnej wiosce”, to jednak nie są one w pełni uzasadnione”⁸.

5 Por. R.R. Gesteland, *Różnice kulturowe zachowania w biznesie. Marketing, negocjacje i zarządzanie w różnych kulturach*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.

6 E. Duliniec, *Marketing międzynarodowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 99.

7 S. Truskolaski, *Globalizacja*, [w:] E. Mińska-Struzik (red.), *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej*, Wyd. Difin SA, Warszawa 2012, s. 181-182.

8 E. Duliniec, *Internacjonalizacja...*, op. cit., s. 33.

Konwergencja, czyli upodobnianie się kultur, nie zawsze musi być skutkiem zmian kulturowych. W obliczu nieograniczonego przepływu informacji i mobilności ludzi, kosztem wybranej tożsamości kulturowej, umacniać się może tzw. pluralizm kulturowy, czyli identyfikacja z kilkoma kulturami lub wzajemne przenikanie kilku kultur. Szczególnie silne to zjawisko jest w przypadku osób, które wychowały się w innym państwie, niż obecnie przebywają i pracują. Kulturowanie tradycji rodzinnych stron nie kłóci się ze wzbogacaniem postaw nowymi wzorcami. Z kolei na przeciwnym biegunie konwergencji i globalizacji znajdują się tendencje zmian kulturowych prowadzących do utrwalania się głębokich różnic kulturowych. Elżbieta Duliniec tych różnic upatruje w postawach etnocentrycznych, czasami przyjmujących charakter ksenofobiczny, a źródół doszukuje się w istniejących stereotypach, niskich dochodach danego kraju i niskim wykształceniu danego społeczeństwa⁹.

Nie we wszystkich zachowaniach prokonsumenckich można znaleźć odzwierciedlenie tendencji do szybkiego stylu życia, która rozpowszechniana jest często przez przedsiębiorstwa globalne. Kierownictwo firmy powinno umieć odnaleźć się wśród czynników traktowanych jako elementy otoczenia przedsiębiorstwa, a wynikających z uwarunkowań kulturowych. Globalne korporacje mają jednak zdolność kreowania tych czynników, mogą określać to, co modne i pożądane. To z kolei może spotykać się z lokalnym oporem w stosunku do zagranicznych firm. Powszechną strategią obrony, jaką stosują przedsiębiorstwa międzynarodowe, jest wówczas prezentowanie korzyści płynących z działań w danym środowisku (np. wspieranie finansowe wydarzeń artystycznych, sportowych czy wsparcie finansowe lokalnych inwestycji infrastrukturalnych) oraz przedstawianie swoich planów na przyszłość z uwzględnieniem korzyści dla członków danej społeczności (np. poprzez wizję tworzenia nowych miejsc pracy).

Zglobalizowanym światem rządzi zasada swobodnego przepływu. Dotyczy ona nie tylko towarów. Na porządku dziennym są ruchy ludności podyktowane poszukiwaniem pracy lub edukacją. Równie ważny jest przepływ wartości niematerialnych, takich jak informacja lub idea. Integracje państw (np. UE, NAFTA) są z jednej strony przyczyną, ale także i skutkiem tych przepływów.

Zjawiska odnoszące się do zmian zachowań klientów spowodowały silne przeobrażenia w działaniach firm międzynarodowych. Do tych zjawisk możemy zaliczyć np. nadmierne koncentrowanie się na dzieciach; kupowanie zbyt dużych ilości, często zbędnych, zabawek. Wyraźny jest też trend polegający na spędzaniu jak największej ilości czasu w domu – z wyboru, a nie z konieczności lub w wyniku obiektywnych ograniczeń. Wykonywanie określonych czynności

⁹ E. Duliniec, Marketing..., op. cit., s. 79.

ludzie przenieśli do domu z innych miejsc. Coraz popularniejsze jest „szukanie okazji”, polegające na komunikowaniu się na forach i portalach internetowych przed dokonaniem zakupu przez Internet. Często występującym zjawiskiem jest ponadto włączenie konsumenta w proces produkcji, zwłaszcza w jej ostatniej fazie, a także wysoka aktywność seniorów, dbających o swoje potrzeby. Do tych zjawisk możemy także zaliczyć nurt konsumpcjonizmu, zmiany dotyczące gustów ludności oraz nowe znaczenie ról płci. „Dla przykładu w krajach zachodnich, w tym szczególnie w USA, w ciągu ostatnich kilkunastu lat znacznie wzrosła aktywność zawodowa kobiet. Wywołało to z kolei zwiększenie aktywności mężczyzn w dokonywaniu codziennych zakupów artykułów używanych w gospodarstwie domowym, a równocześnie wzrosła samodzielność kobiet jako konsumentów kupujących towary znacznej wartości (np. telewizory, meble)”¹⁰. Czynniki te wpływają na konieczność podejmowania przez przedsiębiorstwa nowych decyzji marketingowych.

Na zmianę przyzwyczajzeń i zachowań klientów oddziałuje także szerokie znaczenie i sukces Internetu. Jak podkreśla A. Smalec: „Każdy użytkownik sieci mimowolnie staje się częścią większej lub mniejszej społeczności portalu, wortalu lub serwisu internetowego. Wizyta internauty jest odnotowywana w statystykach, a jego obecność lub brak na danych stronach obrazuje popularność serwisu. Dla konsumenta obecnie duże znaczenie mają blogi, fora, poradniki, portale społecznościowe itp., pomagając mu odnaleźć się w nowej rzeczywistości”¹¹.

W przyszłości będziemy obserwować tendencje zachowań konsumentów do zakupu produktów przyjaznych środowisku. Ogromny wpływ na sposób zarządzania przedsiębiorstwami i planowania ich działań marketingowych miała rewolucja komunikacyjna rozumiana jako pojawienie się nowych metod rozpowszechniania i wymiany informacji. Odkąd firmy zaczęły korzystać z outsourcingu (w sferze finansów, IT i transportu), niemal naturalny stał się dostęp do takich samych towarów i usług, niezależnie od miejsca zamieszkania. Wszyscy znamy i możemy korzystać z produktów Apple’a (używać ipada jako komputera lub urządzenia do słuchania muzyki, przeglądania zdjęć; używać iphone’a jako telefonu lub urządzenia posiadającego wiele różnych aplikacji), pić Coca-Colę, jeść w restauracjach McDonald’s czy kupować w sklepach sieci

10 J. Mazur, A. Sznajder, *Marketingowa orientacja przedsiębiorstwa*, Wyd. Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, Warszawa 1998, s. 24.

11 A. Smalec, *Social media w komunikacji marketingowej podmiotów rynkowych*, [w:] G. Rosa, A. Smalec (red), *Marketing przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Komunikacja marketingowa podmiotów rynkowych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 712, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu nr 26, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012, s. 258.

Ikea, Carrefour czy Tesco. Jadąc samochodem, możemy używać GPS. Możemy komunikować się przez skype'a i korzystać z przeglądarki Google, oglądać i tworzyć filmy na You Tube, zaś informacji szukać w Wikipedii, jednocześnie z możliwością jej uzupełniania. Konsumenci mogą dokonywać zakupów on-line na wielu istniejących aukcjach internetowych (np. Allegro) lub w sklepach internetowych (np. Merlin lub Empik), oczywiście płacąc kartą, pozostając w domu.

Rozwój cywilizacyjny sprzyja standaryzacji. Ze stosowaniem jednolitych działań marketingowych na różnych rynkach wiąże się minimalizowanie kosztów (koncepcja kosztów globalnych i współzależności kosztów) oraz możliwość ciągłego rozwoju i osiągnięcia korzyści skali. W warunkach silnej konkurencji firmy mogą przetrwać dzięki posiadanej wiedzy i technologii. E Jantoń-Drozdowska zauważa, że „za pomocą integracji działalności innowacyjnej, korporacje są w stanie czerpać zyski ze współpracy z innymi firmami lokalnymi, wyspecjalizowani w produkcji im odpowiadającej i wzmacniać w ten sposób efekty kooperacji, wynikające z międzynarodowego podziału pracy”¹².

Standaryzacja czy adaptacja działań?

Odwiecznym dylematem firm działających na rynku międzynarodowym jest wybór pomiędzy standaryzacją i adaptacją swoich działań. Jednak nigdzie nie odnajdziemy jednoznacznej odpowiedzi ani recepty. B. Marciniak podkreśla, że „pełna standaryzacja strategii marketingowej przedsiębiorstwa oznacza zatem oferowanie nabywcom we wszystkich krajach, w jakich przedsiębiorstwo podejmuje aktywność, takiego samego produktu (bądź świadczenie identycznej w swej istocie usługi) po jednorodnych cenach, dostarczanego za pośrednictwem porównywalnych kanałów dystrybucji, przy wsparciu identycznymi kampaniami komunikacyjnymi”¹³.

Poprzez standaryzację przedsiębiorstwo może stworzyć efektywny kosztowo łańcuch dostaw i ograniczyć koszty w sferze zaopatrzenia, produkcji, sprzedaży, serwisu, marketingu i reklamy, osiągając dzięki temu korzyści skali. Firmy dążą do optymalizacji wszystkich strumieni działających w przedsiębiorstwie. Innym działaniem jest outsourcing usług. Jednak kluczowe znaczenie ma tu wiedza i doświadczenie zespołu specjalistów. Bowiem, jak zauważa Halina Brdulak, outsourcing może wiązać się również z ryzykiem. Dotyczy to m.in.

12 E. Jantoń-Drozdowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Przedsiębiorstwo Wydawnicze Ars boni et aequi i Elżbieta Jantoń-Drozdowska, Poznań 2009, s. 47.

13 B. Marciniak, *Internalizacja i standaryzacja badań marketingowych*, [w:] R. Bartkowiak, P. Wachowiak (red.), *Wiedza i bogactwo narodów. Kapitał ludzki, globalizacja i regulacja w skali światowej. Zarządzanie*, Wyd. SGH, Warszawa 2013, s. 99

sytuacji, gdy realnie wzrasta ryzyko uzależnienia od zewnętrznych dostawców i trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa bez ich usług. W efekcie może to doprowadzić do utraty kontroli nad całym procesem dostaw. Ponadto outsourcing jest niedozwolony w miejscu, gdzie firma konkuruje, aby nie pozbyć się przypadkiem kluczowych kompetencji¹⁴. Z kolei Victor K. Fung przedstawił olbrzymi problem, przed którym stanął McDonald's. Korporacja ta zleciła wyprodukowanie zabawek Happy Meals firmie z Hong Kongu, a ta z kolei kolejnej firmie, która wykorzystywała do pracy nieletnich. Nie miało znaczenia, że McDonald's o niczym nie wiedział – to on poniósł straty wizerunkowe¹⁵. Dlatego tak ważna jest wiarygodność partnerów, z którymi współpracujemy. Standaryzacja produkcji prowadzi do obniżki kosztów i tym samym tańszego produktu dla klienta, to z kolei prowadzi do wzrostu popytu. Możliwość uzyskania rabatów prowadzi do zadowolenia i satysfakcji klienta, który może otrzymać identyczny towar w wielu miejscach na świecie.

Elżbieta Duliniec stwierdza, że „standaryzacji może sprzyjać silny korzystny wizerunek kraju pochodzenia produktu i przedsiębiorstwa, zwłaszcza gdy jest tradycyjnie kojarzony z daną branżą (szwajcarskie zegarki i czekolada, francuskie perfumy, niemieckie samochody)”¹⁶.

W relacjach handlowych odnajdujemy również takie sytuacje, w których elementy otoczenia kulturowego (zasady, wzorce społeczne, religia) są tak silnie zakorzenione, że przedsiębiorstwo międzynarodowe jest zmuszone do zastosowania działań adaptacyjnych, gdyż w innym przypadku nie mogłoby funkcjonować na rynku. S. Bloch i P. Whiteley twierdzą, że „kluczem do otwarcia drzwi jest zrozumienie pozornego paradoksu, który można streścić tymi słowami: wszyscy jesteśmy inni, wszyscy jesteśmy tacy sami. Różnice kulturowe wyjaśniają tylko tyle. Jesteśmy ulepieni z tej samej gliny, mamy podobne oczekiwania i typy osobowości. Warto więc rozróżniać kwestie, na które kultura ma wpływ, i te, do których odnoszą się uniwersalne zasady”¹⁷.

Zdając sobie sprawę z korzyści przemawiających za standaryzacją, wiele firm do niej dąży. Muszą jednak wykazywać się gotowością do weryfikacji przyjętych strategii i elastycznością we wprowadzaniu w nich zmian.

14 H. Brdulak, *Logistyka w trudnych czasach – szansa czy ryzyko? Zmiany w globalnych łańcuchach dostaw*, [w:] H. Brdulak (red.), *Logistyka przyszłości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne SA, Warszawa 2012, s. 17.

15 V. Fung, W. Fung, Y. Wind, *Konkurowanie w płaskim świecie. Budowanie przedsiębiorstw przystosowanych do płaskiego świata*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 86.

16 E. Duliniec, *Marketing...*, op. cit., s. 40.

17 S. Bloch, P. Whiteley, *Zarządzanie w płaskim świecie, budowanie relacji w dobie globalizacji*, Wyd. Helion, Gliwice 2008, s. 101.

K. Sołkowicz stwierdza, że „kultura wywiera bardzo rozległy wpływ na wybór rozwiązań organizacyjnych, także metod zarządzania w przedsiębiorstwie, w tym zarządzania europejskiego. Jednocześnie różnorodność kulturowa może być przyczyną utrudnień w kontaktach z otoczeniem, sprawiając, że stają się one bardziej interesujące oraz wymagające indywidualizacji tych kontaktów”¹⁸.

W publikacji J. Adamczyka i L. Witek stwierdzono, iż „z pewnością ze strategią indywidualizacji wiązą się stosunkowo duże koszty, ale niekiedy jest to konieczne, gdy przedsiębiorstwo konkuruje z lokalnymi firmami, istnieją lokalne standardy produktów, jest duży dystans kulturowy czy wysoki poziom etnocentryzmu”¹⁹.

Podkreśla się, że całkowita standaryzacja jest niemożliwa z trzech głównych powodów. Pierwszym powodem jej braku są czynniki społeczne i kulturowe, które przedstawiali Hofstede, Hall i inni badacze. Odmienne postawy i zachowania powodują, że firmy uwzględniają specyfikę rynków i różnicują swoje działania marketingowe do lokalnych upodobań i potrzeb. E. Duliniec jako przykład wskazuje, że „restauracje McDonald’s na terenie Francji serwują do posiłków wino, w Portugalii można w nich zjeść typowo portugalskie ciastko (*pasteis de nata*), a w Japonii do oferowanego menu włączono ryż i *teriyaki burger*”²⁰. Innym przykładem jest brak sukcesu Disneylandu we Francji.

Jerzy Borowski zaprezentował adaptacje strategii na rynkach wschodzących: „koncerny międzynarodowe, które nie przystosowały strategii do rynków lokalnych, nie przekraczają 10% udziału sprzedaży na tych rynkach w całości swych obrotów. Natomiast te koncerny, które zastosowały adaptacyjne modele biznesowe takie, jak: Unilevel, Coca-Cola, Gilette, Nestle, Colgate, Palmolive cieszą się dobrymi wynikami na tych rynkach”²¹.

Po drugie, kluczowe są różnice w: lokalnych restrykcjach prawno-administracyjnych i ekonomicznych (środki polityki handlowej), szeroko pojętej infrastrukturze danego kraju (drogowej, kolejowej, lotniczej, portowej, sportowej itd.), rozwoju gospodarczym, poziomie i strukturze dochodów ludności i stopniu analfabetyzmu, dostępności do Internetu czy zasięgu mediów oraz czynnikach naturalnych (temperatura, wilgotność, topografia terenu). Także

18 K. Sołkowicz, *Kulturowe uwarunkowania zarządzania europejskiego przedsiębiorstwem*, [w:] S. Partycki (red.), *Kultura a rynek*, Wyd. KUL, Lublin 2008, s. 465.

19 J. Adamczyk, L. Witek, *Marketing międzynarodowy*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2008, s. 26.

20 E. Duliniec, *Marketing...*, op. cit., s. 42.

21 J. Borowski, *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Wyd. Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2008, s. 135.

konieczność dostosowania produktu do przepisów ruchu drogowego czy miar i wag itp. uznaje się za aspekt adaptacji produktów²².

Trzecim powodem przemawiającym za brakiem standaryzacji działań jest rodzaj dobra wytwarzanego przez firmy. W zależności od produktu mamy różny zakres adaptacji. Trudno sobie wyobrazić niedostosowanie działań marketingowych do lokalnego rynku dla takich towarów jak odzież (jeśli chodzi o wzornictwo, kolor czy rozmiar); detergenty; produkty konsumpcyjne czy produkty elektryczne. Natomiast producenci dóbr luksusowych czy dóbr opartych na wysokiej technologii mogą sobie pozwolić na dostarczanie takiego samego produktu, bo w podobny lub identyczny sposób zaspokajają potrzeby nabywców²³.

Istnieje szereg czynników sprzyjających standaryzacji i równie wiele przemawiających za zróżnicowaniem marketingu międzynarodowego. Pomimo usilnych prób spłaszczenia świata i mnogości korzyści przemawiających za standaryzacją, świat nie jest i w najbliższej przyszłości nie będzie płaski²⁴. Zupełnie inną formę przekazu zastosujemy np. w Chinach i Europie (np. w reklamie mebli dziecięcych: w Chinach w katalogu będzie jedno dziecko, w Europie dwójka); w produktach spożywczych często uwzględniany jest gust klientów w zależności od kontynentu zamieszkania; w krajach, w których religia nie dopuszcza nagości (np. islam), nie umieszcza się na billboardach fotografii półnagiej kobiety reklamującej nowoczesny zegarek. Twardość wody w różnych krajach powoduje zróżnicowanie detergentów przez producentów. W różnych krajach dany kolor symbolizuje inne wartości (w Chinach suknie ślubne są czerwone jako znak szczęścia, w Południowej Afryce czerwień oznacza żalobę). Producent ozdobnych kart życzeniowych uwzględnia wiele czynników (zwyczaje świąteczne, język). Producent samochodów musi dostosować układ kierownicy w zależności, na jaki rynek wypuszcza samochód (rynek polski a rynek angielski). Firma Lego po wielu latach przystosowała swoje produkty do płci dziecka, tworząc Lego Friends – klocki dla dziewcząt. Podobnie producenci muszą przestrzegać obowiązujących standardów i norm dotyczących bezpieczeństwa zabawek i akcesoriów (np. foteliki dla dzieci) i dostosowywać produkty do wymagań z uwzględnieniem specyfiki rynku, na który produkt trafi. Także metoda wytwarzania produktów żywnościowych jest inna dla ortodoksyjnych żydów (głośny i aktualny w Polsce problem uboju rytualnego). Różne są też znaczenia gestów. W Polsce zwyczajem wynikającym z tradycji jest całowanie kobiet w rękę na przywita-

22 E. Duliniec, *Marketing...*, op. cit., s. 42-43.

23 Ibidem, s. 40-43.

24 T. Friedman, *Świat jest płaski. Krótka historia XXI wieku*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2006, s. 470.

nie – jest to wyraz szacunku i sympatii, jednak nie wszystkie kultury to akceptują. W wielu kulturach wskazywanie kogoś palcem świadczy jedynie o braku dobrych manier autora takiego gestu. Są jednak kraje, w których ma on swoje znaczenie (np. w Australii oznacza sygnał dla prostytutki).

„Nawet takie produkty jak Coca-Cola, pomimo że ich globalna strategia jest zasadniczo taka sama, są dostosowywane do panujących na danych rynkach przyzwyczajzeń. W Japonii nazwa amerykańska Diet Coke musiała zostać zmieniona na Coke Light, gdyż dieta nie jest popularna wśród tamtejszych kobiet ze względu na opinię, że świadczy o chorobie. Japoński rynek wymusił także na firmie Procter&Gamble dostosowanie swoich proszków do usuwania zabrudzeń w niższych temperaturach, w jakich zwyczajowo się tam pierze”²⁵.

Dużym problemem dla dyrekcji i kierownictwa międzynarodowych przedsiębiorstw może być brak wiedzy na temat odmiennych zachowań, która jest niezbędna podczas kontaktów i negocjacji w biznesie.

Japończycy podczas negocjacji zachowują się dość oficjalnie: duży nacisk kładą na osobiste kontakty, unikają bezpośredniego kontaktu wzrokowego i energicznych gestów. Przywiązują dużą wagę do punktualności. Francuzi natomiast lubią nawiązywać kontakty biznesowe podczas imprez branżowych lub za pośrednictwem znajomych. Duże znaczenie ma status społeczny partnera oraz wykształcenie. W negocjacjach są otwarci i chętni do dyskusji, spożywanie posiłku traktują jako aspekt ceremonialny. Spotkania biznesowe są długie i nie przebiegają według ustalonego programu, a decyzje są podejmowane dłużej niż w krajach anglosaskich. Z kolei Rosjanie podczas spotkań biznesowych cenią sobie oficjalne podarunki. Nawiązywanie dłuższych kontaktów z partnerami bądź przyjaźni rokuje sukcesem w biznesie. Patrzenie w oczy jest oznaką szczerości, uśmiech może być postrzegany za brak szacunku, zadawanie pytań za objaw głupoty, zaś poklepywanie za obrażenie²⁶.

Równie ważne, co przyswojenie wiedzy na temat sposobu komunikacji w poszczególnych państwach, jest zapoznanie się z uwarunkowaniami religijnymi podczas spotkań biznesowych. Brak znajomości zasad, które towarzyszą poszczególnym religiom, w równym stopniu może powodować porażkę negocjacyjną. Wyznawcy judaizmu co tydzień obchodzą szabat. Od piątku do soboty nie mogą handlować ani wykonywać żadnych prac. W tym czasie nie ma zatem

25 W. Deluga, A. Wallis, *Wpływ różnic kulturowych na marketing i zarządzanie*, [w:] E. Sułkowski, K. Waniek (red.), *Studia z zarządzania międzykulturowego*, cz. II, Studia i Monografie nr 22, Wyd. Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 2009, s. 162.

26 J. Adamczyk, L. Witek, op. cit., s. 140-149.

możliwości odbywania negocjacji. Natomiast dla muzułmanów świętym dniem jest piątek – nigdy nie zajmują się wówczas spotkaniami biznesowymi²⁷.

Halina Brdulak przedstawia tendencje do nearshoringu i outsourcingu w granicach regionów, a nie w obrębie kontynentów, jak było to widoczne do tej pory: „wzrost znaczenia Chin i ich włączenie się do obrotów światowych spowodowały zmiany kierunków handlu światowego i w konsekwencji konieczność zmiany procesów w obrębie globalnych łańcuchów dostaw. Jednocześnie wyraźnie widoczne jest bazowanie krajów UE na wymianie wewnątrzregionalnej przy mniejszym udziale wymiany pozaregionalnej”²⁸. Na przestrzeni lat zmieniły się zasady funkcjonowania firm. Efektywność kosztowa nie może być dziś dla przedsiębiorstw celem samym w sobie. Dlatego tak ważny jest nacisk na wysoką jakość dóbr i usług, a także satysfakcję i lojalność klientów. Rozwój technologii teleinformatycznych sprawił, że na znaczeniu zyskują cybersklepy i e-commerce. Nie należy przy tym zapominać o obowiązku stałego monitorowania ryzyka oraz przewidywania zmian. P. Drucker wysunął tezę, że „organizacja, która utrwała dzisiejszy poziom wizji, sprawności i dokonań, traci zdolność adaptacyjną. I nie będzie zdolna do przetrwania w zmiennym jutrze, skoro zmiana jest jedynym nieodmiennym przeznaczeniem człowieka”²⁹. Poszerzanie wiedzy i ciągłe samodoskonalenie wydaje się konieczne do przetrwania na rynku w warunkach permanentnej zmiany. „Najlepsze wyniki osiągają przedsiębiorstwa wykazujące się strukturą zrównoważoną na wysokim poziomie orientacji we wszystkich zakresach działań związanych z wiedzą”³⁰.

Czy świat jest płaski?

Interesujące jest stwierdzenie, że „życie w płaskim świecie przypomina wkładanie głowy do piekarnika, a stóp do zamrażarki”³¹. W płaskim świecie nie ma czasu na namysł nad działaniami i analizę ich skutków, aby przetrwać, trzeba ciągle się uczyć. Różnice kulturowe tracą na znaczeniu. Sfera zawodowa i życie prywatne przenikają się nawzajem. Andrzej Koźmiński prezentuje, że „w płaskich strukturach zbudowanych wokół procesów ważne jest nie tyle, kto ma jakie stanowisko, ile kto co wie, kto co umie i potrafi. Władza formalna jest

27 A. Limański, I. Drabik, op. cit., s. 141.

28 H. Brdulak, op. cit., s. 25.

29 P.F. Drucker, *Menedżer skuteczny*, Wyd. MT Biznes sp. z o.o., Warszawa 2009, s. 86.

30 J. Mazur, M. Rószkiewicz, M. Strzyżewska, *Orientacja na wiedzę a wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa. Wyniki badań średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce*, Wyd. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008, s. 134.

31 S. Bloch, P. Whiteley, op. cit., s. 185.

więc zastępowana zmiennym w czasie wpływem konkretnych osób na przebieg spraw. Wpływ ten oparty jest na wiedzy, informacji i umiejętnościach. Szybkie dostosowania wymuszają zapotrzebowanie na coraz to nowe typy wiedzy, informacji i umiejętności³².

Świat nie jest płaski, chociaż znaczne jego obszary są i będą poddawane procesom spłaszczenia. To, czy w przyszłości stanie się płaskim, zależy będzie od umiejętności pracy w zespołach w globalnych firmach (jej efektywności i skutecznej komunikacji – szeroko pojętej kultury organizacyjnej); konsumentów (sił kultur narodowych); siły przywódców politycznych i danej gospodarki (dobrobyt, tożsamość narodowa, reguły panujące w gospodarce – system gospodarczy)³³.

Podsumowanie

Możliwość wejścia na rynki międzynarodowe stanowi dla przedsiębiorstwa szansę rozwoju i zwiększenia zysków. Jednocześnie to perspektywa pokonywania wielu barier i rozwiązywania trudnych problemów, bo właśnie od tej umiejętności zależy w dużej mierze sukces na międzynarodowych rynkach. Identyfikacja potencjalnych zagrożeń, ale też niezbędne rozpoznanie otoczenia na nowych rynkach zbytu pozwala dokonać optymalnej weryfikacji przyjętych strategii.

Z jednej strony firmy dążą do maksymalizacji zysków i minimalizacji strat poprzez sprawne zarządzanie towarem, umiejętnie zarządzają czasem, systemami informacyjnymi, środkami finansowymi i kadrą. Przedsiębiorstwa dążą do spełnienia, a nawet przekroczenia oczekiwań konsumenta. Szybko reagują na zgłaszane przez klientów reklamacje, udzielając rekompensat wyższych niż straty, aby budować lojalność wobec firmy. Czynnikiem, który może decydować o sukcesie, jest umiejętne gospodarowanie czasem. Menedżerowie zdają sobie sprawę, jak dużą wartością stanowi szeroko pojęta informacja. Rzetelne i aktualne informacje pozwalają czasami całkowicie wyeliminować błęd. Ponadto – aby przetrwać na rynku, kierownictwo międzynarodowego przedsiębiorstwa musi znać powody, dla których klient wybiera ich produkt. Podczas gdy obserwujemy produkty o niemal identycznych cenach, parametrach technicznych i rozmiarach, menedżerowie – dzięki rozmowom z klientami – uzyskują wiedzę o tym, co jest elementem wyróżniającym ich firmę od konkurencji. Może to

32 A. Koźmiński, *Zarządzanie*, [w:] A. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2013, s. 79.

33 Por. S. Bloch, P. Whiteley, *Zarządzanie w płaskim świecie, budowanie relacji w dobie globalizacji*, Wyd. Helion, Gliwice 2008.

być np. design lub bardzo wysoki poziom obsługi klienta, usługa posprzedażowa lub unikalna receptura produktu. Firmy międzynarodowe są blisko rynku i ludzi, co pozwala im reagować na zachodzące zmiany. Z drugiej strony przedsiębiorstwa międzynarodowe funkcjonują w warunkach globalnych i przy globalnej konkurencji. Znajdują się pod wpływem różnych elementów otoczenia i jeżeli nie będą w stanie dostosować swoich działań, przestaną funkcjonować na danym rynku. Wyniki badań przedstawiają różne motywy i czynniki powodujące umiędzynarodowienie przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa decydują się na ten krok pod wpływem zmian na rynkach zagranicznych – gust i potrzeby konsumentów ulegają ujednoczeniu, zaś ludzie, kapitał i informacje ulegają nieskrępowanemu przepływowi. Nie bez znaczenia jest również międzynarodowa działalność konkurentów. Postępująca globalizacja otwiera przed firmami możliwości rozwoju i dokonywania nowych inwestycji, współpracy z nowymi partnerami, korzystania z nowych komponentów. Wszystko to umożliwia przedsiębiorcom optymalizowanie swojego modelu biznesu.

Kierunki wzrostu i rozwoju przedsiębiorstw są różne, a formy internacjonalizacji działań przedsiębiorstwa zależą od przyjętej strategii. Firma zawsze stoi przed dylematem między korzyściami ze standaryzacji a przesłankami do adaptacji do lokalnych warunków swoich działań. Sukces w podjęciu tej decyzji w dużej mierze zależy od znajomości czynników determinujących globalną integrację, globalnych trendów, firmy oraz specyfiki i branży danego przedsiębiorstwa, oraz szeroko rozumianego otoczenia, w tym od uwarunkowań kulturowych.

Bibliografia

- Adamczyk J., Witek L., *Marketing międzynarodowy*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2008.
- Bloch S., Whiteley P., *Zarządzanie w płaskim świecie, budowanie relacji w dobie globalizacji*, Wyd. Helion, Gliwice 2008.
- Borowski J., *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Wyd. Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2008.
- Brdulak H., *Logistyka w trudnych czasach – szansa czy ryzyko? Zmiany w globalnych łańcuchach dostaw*, [w:] H. Brdulak (red.), *Logistyka przyszłości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne SA, Warszawa 2012.
- Deluga W., Wallis A., *Wpływ różnic kulturowych na marketing i zarządzanie*, [w:] Ł. Sułkowski, K. Waniek (red.), *Studia z zarządzania międzykulturowego*, cz. II, Studia i Monografie nr 22, Wyd. Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 2009.
- Drucker P. F., *Menedżer skuteczny*, Wyd. MT Biznes sp. z o.o., Warszawa 2009.
- Duliniec E., *Internacjonalizacja przedsiębiorstw i marketing na rynkach zagranicznych*, [w:] E. Duliniec (red.), *Marketing międzynarodowy. Uwarunkowania, instrumenty, tendencje*, Wyd. SGH w Warszawie, Warszawa 2007.
- Duliniec E., *Marketing międzynarodowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- Friedman T., *Świat jest płaski. Krótka historia XXI wieku*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2006.
- M. Gałązka-Sobotka, *Strategia społecznie odpowiedzialnego rozwoju przedsiębiorstwa w otoczeniu międzynarodowym*, [w:] P. Wachowiak (red.), *Kulturowe i kadrowe problemy internacjonalizacji przedsiębiorstw*, Wyd. SGH, Warszawa 2008.
- Górczyńska A., *Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw. W poszukiwaniu źródeł wzrostu wartości rynkowej*, Wyd. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2008.
- Jantón-Drozdowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze, wydanie trzecie poprawione i uaktualnione*, Przedsiębiorstwo Wydawnicze Ars boni et aequi i Elżbieta Jantón-Drozdowska, Poznań 2009.
- Koźmiński A., *Zarządzanie*, [w:] A. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2013.

Limański A., Drabik I., *Marketing międzynarodowy*, Wyd. Difin SA, Warszawa 2010.

Marciniak B., *Internalizacja i standaryzacja badań marketingowych*, [w:] R. Bartkowiak, P. Wachowiak (red.), *Wiedza i bogactwo narodów. Kapitał ludzki, globalizacja i regulacja w skali światowej. Zarządzanie*, Wyd. SGH, Warszawa 2013.

Mazur J., Rószkiewicz M., Strzyżewska M., *Orientacja na wiedzę a wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa. Wyniki badań średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce*, Wyd. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008.

Mazur J., Sznajder A., *Marketingowa orientacja przedsiębiorstwa*, Wyd. Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, Warszawa 1998.

Smalec A., *Social media w komunikacji marketingowej podmiotów rynkowych*, [w:] G. Rosa, A. Smalec (red), *Marketing przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Komunikacja marketingowa podmiotów rynkowych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 712, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu nr 26, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012.

Sołkowicz, *Kulturowe uwarunkowania zarządzania europejskiego przedsiębiorstwem*, [w:] S. Partycki (red.), *Kultura a rynek*, Wyd. KUL, Lublin 2008.

Truskolaski S., *Globalizacja*, [w:] E. Mińska-Struzik (red.), *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej*, Wyd. Difin SA, Warszawa 2012.

Grzegorz Michniewicz

Timeshare – uwagi krytyczne

Timeshare – critical remarks

Zarys treści: Artykuł Timeshare – uwagi krytyczne został poświęcony nowej ustawie (ustawa o timeshare) która, jak się wydaje, wprowadza różnorodne rozwiązania w zakresie tej umowy, w związku z czym powstała potrzeba przedstawienia i spojrzenia na zawarte tam rozwiązania w sposób krytyczny. Oczywiście, w krótkim artykule można zająć się tylko niektórymi aspektami zawartych tam rozwiązań prawnych. Taki też cel przyświecał napisaniu niniejszej pracy. Ustawa reguluje wprawdzie więcej niż tylko umowę o timeshare, bo normuje zagadnienia dotyczące również umów o długoterminowy produkt wakacyjny; umów pośrednictwa w odsprzedaży timeshare lub długoterminowego produktu wakacyjnego oraz umów o uczestnictwo w systemie wymiany, to jednak, właśnie z uwagi na rozległy zakres, konieczne jest ograniczenie się do rozważań wyłącznie o timeshare. Timeshare w ustawie jest definiowana jako umowa, na podstawie której konsument odpłatnie nabywa prawo do korzystania, w okresach wskazanych w umowie, z co najmniej jednego miejsca zakwaterowania, zawartą na okres dłuższy niż rok. Jak z tego wynika, wprowadzono tam rozszerzającą definicję, która za podmiot umowy timeshare uważa nie tylko nieruchomości w całości lub w jej części, ale wszystko, co może być „miejscem zakwaterowania”, dając jednocześnie wyjaśnienie tego pojęcia. Miejsce zakwaterowania to miejsce noclegowe, w szczególności budynek, mieszkanie, pokój lub inne pomieszczenie mieszkalne, w tym znajdujące się na statkach pasażerskich, innych jednostkach pływających, w przyczepach samochodowych, domkach turystycznych lub innych obiektach stałych. W konkluzji artykuł podnosi zalety i wady rozwiązań ustawowych oraz sugeruje postulaty, mające na celu lepsze zrozumienie przez konsumenta istoty timeshare.

Słowa kluczowe: timeshare, przedsiębiorca, konsument, umowa.

Abstract: This article discusses the new law on timeshare, which introduces a variety of contract solutions that require a critical look. The article addresses only some aspects of the legal solutions contained therein. The law regulates more than just a timeshare contract; it also touches the issue of a long-term holiday product contract, a timeshare or long-term holiday product resale, and exchange contracts. However, precisely because of this vast extent of regulations, it is necessary to limit the scope of this article solely to timeshare. The law defines timeshare as a contract under which a consumer is charged with a payment and acquires the right to use at least one type of accommodation during the periods specified in the contract, for a period of time exceeding one

year. As one can see, the definition of accommodation in the contract has been broadened and includes not only a property or its part but everything that can serve as a 'place of accommodation'. Accommodation can refer to a place to stay, especially a building, an apartment, a room or another living space, including also passenger ships and other vessels, caravans, holiday cottages, and other solid objects. In conclusion, the article discusses the advantages and disadvantages of the proposed solutions and gives consumers arguments for a better understanding of the law.

Keywords: timeshare, entrepreneur, consumer, contract.

Wstęp

Timesharing został przejęty przez nasz obrót gospodarczy w latach 90. z Francji, gdzie powstał w latach 60 XX w. Timesharing¹ polega na kupnie przez konsumenta kompletnego (lub w budowie) apartamentu lub domu wakacyjnego za część kosztu jego budowy na zawsze lub na określonej liczbie lat, z jednoczesną możliwością korzystania z obiektu tylko jakiś okres (np. kilka tygodni) w ciągu roku. Jest więc to w założeniu rozłożenie kosztów budowy (domu, apartamentu) pomiędzy przedsiębiorcę organizującego przedsięwzięcie a wieloma kupującymi (konsumentami), którzy angażując stosunkowo małą opłatę (np. jednorazową lub roczną), zapewniają sobie darmowy, w zakresie zakwaterowania, wakacyjny pobyt w miejscowości, w której znajduje się obiekt, w który za-inwestowali. W obiekcie tym posiadają ułamkową współwłasność.

W Polsce timesharing, aczkolwiek nie wprowadzono tam tej terminologii², znalazł się wśród umów nazwanych na skutek ustawy z dnia 13 lipca 2000 r. o ochronie nabywców prawa korzystania z budynku lub pomieszczenia mieszkalnego w oznaczonym czasie w każdym roku oraz o zmianie ustawy Kodeks cywilny, Kodeks wykroczeń i ustawy o księgach wieczystych i hipotece³. Ustawa zawierała regulacje prawne, z uwzględnieniem dyrektywy nr 94/47/WE⁴, które określały dotychczas stosowane pojęcie timesharingu i stworzyły podstawę do ochrony nabywców (konsumentów) tego prawa przed nieuczciwymi zachowaniami przedsiębiorcy.

1 Ang. *time* – czas, *share* – dzielić. Definicja polskiego ustawodawcy zostanie podana poniżej.

2 Określono go tam jako umowę, zawieraną przez konsumenta na co najmniej trzy lata z prawem korzystania z budynku lub pomieszczenia mieszkalnego w oznaczonym czasie w każdym roku, przy czym konsument zobowiązywał się do zapłaty przedsiębiorcy ryczałtowego wynagrodzenia.

3 Dz.U. z 2000 nr 74, poz. 855. Akt został uchylony.

4 Dyrektywa 94/47/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 października 1994 r. w sprawie ochrony nabywców w odniesieniu do niektórych aspektów umów odnoszących się do nabywania praw do korzystania z nieruchomości w oznaczonym czasie.

Ustawodawca unijny po pewnym czasie uznał, po doświadczeniach wynikających ze stosowania tej dyrektywy, że rozwiązania w niej zawarte wymagają doprecyzowania lub zmiany, gdyż nastąpił rozwój tej (timeshare) formy użytkowania nieruchomości, a na rynku pojawiły się nowe podobne produkty wakacyjne. Owe produkty i niektóre transakcje związane z umowami timeshare, takie jak umowy odsprzedaży i umowy wymiany, nie były objęte dyrektywą 94/47/WE. Chodziło też o zapobieżenie tworzeniu produktów, które mają na celu obejście przepisów tej dyrektywy.

W związku z takim stanem faktyczno-prawnym wydano w tym zakresie nową dyrektywę. Jest to Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/122/WE z dnia 14 stycznia 2009 r. w sprawie ochrony konsumentów w odniesieniu do niektórych aspektów umów timeshare, umów o długoterminowe produkty wakacyjne, umów odsprzedaży oraz wymiany⁵.

W punkcie 3 niniejsza dyrektywa stanowi: W celu zwiększenia pewności prawnej oraz umożliwienia konsumentom i podmiotom gospodarczym czerpania wszelkich korzyści z rynku wewnętrznego należy kontynuować zbliżanie odpowiednich przepisów prawnych państw członkowskich. Trzeba zatem w pełni zharmonizować niektóre aspekty marketingu, sprzedaży i odsprzedaży praw z umów timeshare oraz długoterminowych produktów wakacyjnych, a także wymiany praw wynikających z umów timeshare. Państwa członkowskie nie powinny mieć możliwości utrzymywania ani wprowadzania do ustawodawstwa krajowego przepisów odbiegających od tych, które ustanowiono w niniejszej dyrektywie.

Ustawa o timeshare

W związku z takim (zapis 3) rozporządzeniem, ustawodawca polski postanowił stworzyć nowe rozwiązanie prawne w tym zakresie, efektem czego Sejm uchwalił ustawę z dnia 13 września 2011 r. o timeshare⁶. Ustawa weszła w życie 28 kwietnia 2012 r.

Jest więc to ustawa w takim wydaniu nowa, która, jak się wydaje, wprowadza interesujące rozwiązania w zakresie umowy timeshare, w związku z czym istnieje potrzeba przedstawienia i spojrzenia na zawarte tam rozwiązania w sposób krytyczny. Oczywiście, w krótkim artykule można zająć się tylko niektórymi aspektami zawartych tam rozwiązań prawnych. Taki też cel przyświecał napisaniu niniejszej pracy.

5 Dz. Urz. L 033, 03/02/2009 P. 0010-0030.

6 Dz.U. z 2011 r. nr 230, poz. 1370

Ustawa reguluje wprawdzie więcej niż tylko umowę o timeshare (art. 1.1.), bo normuje zagadnienia dotyczące również umów o długoterminowy produkt wakacyjny; umów pośrednictwa w odsprzedaży timeshare lub długoterminowego produktu wakacyjnego oraz umów o uczestnictwo w systemie wymiany, to jednak, właśnie z uwagi na rozległy zakres⁷, konieczne jest ograniczenie się do rozważań wyłącznie do timeshare.

Ustawodawca polski przez umowę timeshare rozumie (art. 2.1.) umowę, na podstawie której konsument⁸, odpłatnie, nabywa prawo do korzystania, w okresach wskazanych w umowie, z co najmniej jednego miejsca zakwaterowania, zawartą na okres dłuższy niż rok. Jak z tego wynika, wprowadzono w ustawie nieco inną, bo rozszerzającą definicję, która za podmiot umowy timeshare uważa nie tylko nieruchomości w całości lub w jej części, ale wszystko, co może być miejscem zakwaterowania, dając jednocześnie wyjaśnienie tego pojęcia (miejsce zakwaterowania) w art. 6.3⁹.

Takie rozwiązanie jest interesujące dla przedsiębiorcy¹⁰, który pobierając opłatę jednorazową lub ratalną od wielu konsumentów, ma możliwość obniżenia kosztów przedsięwzięcia oraz dla kupującego (konsument), który za stosunkowo niewielką opłatą roczną ma możliwość spędzenia urlopu w atrakcyjnym miejscu.

Okres, na jaki może zostać zawarta umowa (art. 2.2.), ustalony jest z uwzględnieniem postanowień umowy umożliwiających jej przedłużenie w sposób wyraźny lub dorozumiany¹¹ oraz faktycznie dokonanych uzgodnień między stronami co do możliwości dalszego korzystania przez konsumenta z miejsca zakwaterowania.

Główne regulacje ustawy dotyczą:

- 1) języka umowy,
- 2) formy umowy,
- 3) szczegółowych informacji dotyczących umowy,

7 Omówienie wszystkich instytucji tej ustawy wykraczałoby poza temat artykułu.

8 Ustawa (art. 6.2) o timeshare za konsumenta uważa osobę fizyczną dokonującą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową (art. 22 (1) kc ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. nr 16, poz. 93, z późn. zm.).

9 Pojęcie to zostanie omówione w dalszej części artykułu.

10 Art. 43 (1) kc: Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, niemająca osobowości prawnej, której ustawa przyznała zdolność prawną, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową.

11 Jedynie zgoda na dokonanie zmian dotyczących prospektu informacyjnego nie może być dorozumiana (art. 1.1).

- 4) możliwości odstąpienia od umowy,
- 5) treści umowy,
- 6) zbycia praw na rzecz innych konsumentów,
- 7) wypowiedzenia umowy,
- 8) rozstrzygania sporów.

Jednocześnie przy omawianiu tych zagadnień należy pamiętać, że ustawa o timeshare w przypadkach nią nieuregulowanych, nakazuje stosowanie norm kodeksu cywilnego.

Ad. 1. Polska ustawa o timeshare uwzględniła dyrektywę Parlamentu Europejskiego (2008/122/WE z dnia 14 stycznia 2009 r.), wprowadzając do tekstu takie same unormowanie dotyczące języka umowy, jak zostało zawarte w tej dyrektywie, która za język sporządzenia umowy przyjęła jeden z języków urzędowych Unii Europejskiej. Języki urzędowe zostały określone w rozporządzeniu nr 1 w sprawie określenia systemu językowego Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej¹². Artykuł 1 tego rozporządzenia stanowi, że językami urzędowymi i językami roboczymi instytucji Unii są języki: angielski, bułgarski, czeski, duński, estoński, fiński, francuski, grecki, hiszpański, irlandzki, litewski, łotewski, maltański, niemiecki, niderlandzki, polski, portugalski, rumuński, słowacki, słoweński, szwedzki, węgierski i włoski.

Ustawa o timeshare postanawia, że w przypadku sporządzania umowy oraz w przypadku przekazywania informacji dotyczących takiej umowy musi być stosowany język urzędowy państwa członkowskiego Unii Europejskiej, w którym konsument ma miejsce zamieszkania, lub którego jest obywatelem¹³.

Skoro więc język polski jest uznawany za język urzędowy Unii Europejskiej, więc nic nie stoi na przeszkodzie, aby umowy o timeshare, w przypadku gdy konsumentem byłby Polak, były sporządzane w takim języku, co oczywiście nie wyklucza możliwości tłumaczenia go na inny język urzędowy UE znany dobrze przedsiębiorcy. Jest bowiem zdecydowanie lepiej, jeżeli tłumaczenie na inny język urzędowy odbywałby się z języka polskiego. Sytuacja odwrotna mogłaby spowodować pewną różnicę w interpretacji poszczególnych postanowień umowy, która mogłaby być niekorzystna dla konsumenta.

Z załącznika nr 1 do tej ustawy stanowiącego wzór¹⁴ formularza informacyjnego wiadomo, że w nim musi znaleźć się informacja o języku lub językach,

12 Dz.U. L 17 z 6.10.1958, s. 385 ze zm. A5 L 236 33 23.9.2003.

13 Zob. art. 16.3. oraz 10.5.

14 Standardowy formularz informacyjny dotyczący umowy timeshare (cz. 3, pkt 6).

które mogą być używane do komunikacji z przedsiębiorcą w zakresie umowy, a w szczególności w związku z administrowaniem, zarządzaniem i utrzymaniem miejsca zakwaterowania, wprowadzaniem podwyżek opłat oraz przy rozpatrywaniu skarg i wniosków.

Są tutaj dwie sytuacje: jedna obligatoryjna, druga fakultatywna. Normy ustawy obligują do stosowania jednego z języków urzędowych UE w przypadku sporządzania umowy oraz dopuszczają dowolny język w zakresie komunikowania się z przedsiębiorcą w innych sprawach.

Jest to rozwiązanie zrozumiałe, gdyż np. język polski, w którym byłaby sporządzona umowa timeshare, może być niemożliwy do komunikowania się z przedsiębiorcą. Wspólne ustalenie języka, w którym będą porozumiewały się strony, jest więc skutkiem zrozumienia trudności językowych w przypadku różnorodnej narodowości przedsiębiorcy i konsumenta.

Ad. 2. Zarówno dyrektywa, jak i polska ustawa przewidują formę sporządzania umowy. W przepisach tych przyjmuje się formę pisemną.

Wynika to z art.16.1.: Umowa timeshare [...] powinna być zawarta w formie pisemnej, chyba że odrębne przepisy przewidują inną szczególną formę. Forma pisemna (lub na innym trwałym nośniku informacji) również jest przewidziana w art. 10.4. dla sporządzenia informacji o szczegółowych warunkach takiej umowy, jak również w art. 11.1., który przewiduje, że zmiana w przekazywanej informacji musi mieć taką samą formę, tj. mieć formę pisemną lub sporządzona musi zostać na innym trwałym nośniku informacji.

W związku z takim rozwiązaniem nasuwają się pewne wątpliwości, a mianowicie – co rozumie się przez pojęcia: „forma pisemna”, „szczególna forma”, „trwały nośnik informacji”.

Artykuł 78 § 1 kc stanowi: Do zachowania pisemnej formy czynności prawnej wystarcza złożenie własnoręcznego podpisu na dokumencie obejmującym treść oświadczenia woli. Oznacza to, że wymagane jest złożenie podpisu pod dokumentem przez stronę i wymienienie się tymi dokumentami. Ale pamiętając o możliwości, jakie stwarza elektronika, jest jeszcze inny sposób przeprowadzenia formy pisemnej, albowiem zgodnie z art. 78 § 2 kc taki sam skutek (forma pisemna) nastąpi, jeżeli elektroniczny dokument opatrzony jest tzw. bezpiecznym podpisem elektronicznym¹⁵ weryfikowanym za pomocą ważnego kwalifikowanego certyfikatu. Tak więc kwalifikowany podpis elektroniczny jest równoważny podpisowi ręcznemu.

15 Ustawa z dnia 18 września 2001 r. o podpisie elektronicznym (tekst pierwotny: Dz.U. z 2001 r. nr 130, poz. 1450; tekst jedn. Dz.U. z 2013 r. poz. 262).

„Szczególna forma” czynności prawnej oznacza, że niektóre czynności (np. przeniesienie własności nieruchomości) wymagają formy aktu notarialnego¹⁶. Wydaje się, że właśnie w umowie timeshare musiałyby zaistnieć taka forma szczególna, gdyby nastąpiło przeniesienie własności nieruchomości (czyli prawa własności do całości obiektu), albo do części nieruchomości (lokal mieszkalny, dom)¹⁷. Za „trwały nośnik informacji” ustawa o timeshare uznaje (art.6.5)) materiał lub urządzenie służące do przechowywania i odczytywania informacji przekazywanych konsumentowi w związku z umową timeshare, [...] umową pośrednictwa w odsprzedaży timeshare [...] przez czas odpowiedni do celów, jakim informacje te służą oraz pozwalające na odtworzenie tych informacji w niezmienionej postaci. Jest to definicja, która nie ogranicza zakresu tego pojęcia, byleby trwały nośnik informacji spełniał przewidziane warunki. Może to być więc dysk komputera, pamięć zewnętrzna (karty pamięci, pendrive) czy też dyskiety lub płyty CD z umieszczoną tam np. umową.

Ad. 3. W celu zapewnienia bezpieczeństwa konsumenta ustawa wprowadziła szczegółowe uregulowania dotyczące zawarcia umowy oraz jej treści. Wprowadzono obowiązek informowania konsumenta, jeszcze przed zawarciem umowy (art. 9) z przedsiębiorcą, poprzez przekazanie szczegółowych informacji dotyczących tej umowy. Informacje takie mogą być opracowane w dowolny sposób, ale jednocześnie ich zakres jest określony w sposób minimalny przez ustawę w załączniku nr 1. Jest tam przedstawiony wzór składający się z trzech części¹⁸. Wielość informacji, które powinien otrzymać konsument, powodują możliwość dobrego zorientowania się w zakresie umowy i minimalizują jego niepewność co do niekorzystnych skutków, jakie mogłyby nastąpić po podpisaniu umowy.

Ustawa zastrzega również, że wszelkie zmiany informacji (art. 11.1) mogą być dokonywane wyłącznie za zgodą konsumenta, bądź w przypadku działania siły wyższej. Na dodatek zgoda konsumenta nie może być dorozumiana, co powoduje, że zmiany takie muszą być dokonane w formie pisemnej. Nie określa tego jasno ustawa, ale z ogólnych założeń prawa cywilnego wynika, iż jeżeli dokument został sporządzony w formie pisemnej, w takiej samej formie musi być zmieniony. Niezbyt jasne jest sformułowanie dotyczące „siły wyższej”.

16 Zob. art. 158 kc. Inne formy szczególne wynikają również z przepisu prawnego, może to być: forma pisemna z datą pewną (np. art. 81 § 2-3 kc; art. 329 § 1 kc) czy forma pisemna z podpisem urzędowo poświadczonym.

17 Ustawodawca uznaje za timeshare prawo do „przynajmniej jednego miejsca zakwaterowania”, co wprawdzie oznaczać może nieruchomość, ale nie tylko (o czym dalej).

18 Standardowy formularz informacyjny dotyczący umowy timeshare.

Z zapisu ustawy wynika, że zmiana tych informacji może nastąpić „za zgodą konsumenta, bądź w przypadku siły wyższej” (art. 11.1), co – jak się wydaje – należy interpretować jako zmianę informacji „bez zgody” konsumenta, gdy nastąpią okoliczności wynikające z zaistnienia „siły wyższej”.

Takie rozwiązanie nie jest właściwe, aczkolwiek ustawa precyzuje, w którym momencie (tj. przed podpisaniem umowy) dopuszcza taką zmianę „bez zgody” konsumenta, to jednak istniałaby konieczność, aby przynajmniej w momencie podpisywania umowy konsument wyraził zgodę, koniecznie pisemnie, na takie zmiany. Oczywiście, gdyby z nim takiej zmiany nie uzgodniono i zawarłby tę umowę, to nie jest na straconej pozycji, gdyż miałby możliwość odstąpienia od umowy w okresie 14 dni od jej podpisania.

W ustawie jest pewne niezrozumiałe unormowanie. Mianowicie z art. 13 wynika, że przedsiębiorca, który przed zawarciem umowy nie przekazał wszystkich wymaganych informacji zgodnie z art. 9 jest zobowiązany przekazać je konsumentowi po jej zawarciu. Wydaje się, że jest tutaj wyraźna sprzeczność pomiędzy art. 9, z którego wynika obowiązek („jest obowiązany”) dostarczenia takich informacji przed zawarciem umowy, a art. 13, gdzie dopuszcza się przekazanie takich informacji „po jej zawarciu”. Zauważalna jest tutaj niekonsekwencja regulacyjna, która na dodatek nie jest potem wyjaśniona, gdyż nie wiadomo, jak należy postępować w przypadku otrzymania takich informacji po zawarciu umowy (tzn. nie jest jasne, czy konieczna byłaby wówczas zmiana umowy, czy też napisanie nowej, a może byłby to powód do odstąpienia od umowy?).

Ad. 4. Możliwość odstąpienia od umowy jest uwzględniona w ustawie w dwóch aspektach: pierwszym, gdy ustawa wymaga, aby przed zawarciem umowy konsument został poinformowany o przysługującym mu takim prawie; drugim, gdy ustawodawca określa zasady odstąpienia od umowy po jej zawarciu (podpisaniu). Obowiązek informacji o takim prawie wynika z art. 12.1), art. 18.2. oraz rozdziału 5 ustawy: „Odstąpienie od umowy przez konsumenta”.

Procedura odstąpienia od umowy jest dobrze opracowana, gdyż najpierw w momencie jej podpisania przedsiębiorca zobowiązany jest (art. 18.2.) do przekazania konsumentowi standardowego formularza odstąpienia od umowy¹⁹ (wówczas obowiązuje 14-dniowy termin odstąpienia), a potem, gdyby tego w pewnych okolicznościach nie zrobił, ustalone są inne terminy określające czas takiego odstąpienia. Odstąpienie od umowy może nastąpić na skutek nie tylko niedostarczenia dla konsumenta stosownego formularza, ale również na

19 Załącznik nr 5.

skutek nieprzekazania informacji o warunkach umowy przewidzianych w art. 9 (art. 25.1. i 2)²⁰. Odstąpienie od umowy następuje, gdy konsument w ustawowym terminie złoży przedsiębiorcy na formularzu przekazanym przez przedsiębiorcę lub pisemnie albo na trwałym nośniku informacji, oświadczenie o odstąpieniu od umowy.

Oprócz odstąpienia od umowy, konsument nie ponosi, żadnych konsekwencji wynikających z tej czynności prawnej. Chodzi o to, że nie może on być obciążany żadnymi kosztami, nawet takimi, które poniósł przedsiębiorca w związku z usługami dotyczącymi zawarcia umowy, a tym bardziej do zwrotu korzyści, jakie osiągnąłby przedsiębiorca, gdyby konsument od umowy nie odstąpił (art. 29.2).

Przedsiębiorca nie może również żądać ani przyjmować od konsumenta jakichkolwiek świadczeń wynikających z umowy timeshare przed upływem terminu do odstąpienia od umowy, co w szczególności uprawnia konsumenta do niewpłacania zaliczek, uzyskiwania gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej, blokady rachunku bankowego lub żądania przez przedsiębiorcę pisemnego oświadczenia o uznaniu długu (art. 36).

Ad. 5. Treść umowy o timeshare może być kształtowana dowolnie, ale jednak z pewnymi zastrzeżeniami wynikającymi z ustawy. Chodzi tutaj o normy imperatywne, które wprowadzają obowiązek ich umieszczenia w umowie.

Taką normą będzie wprowadzenie obowiązku przekazania szczegółowych informacji określonych w standardowym formularzu dotyczącym meritum umowy. Jest w związku z tym również postanowienie, aby takie informacje zostały przekazane „w odpowiednim czasie” (art. 10.2). Takie sformułowanie powoduje powstanie pewnych wątpliwości, co ono oznacza. W zamiarze²¹ ustawodawcy było najprawdopodobniej, aby to był czas wystarczający na zapoznanie się konsumenta z omawianą informacją. Jednak przy braku uszczegółowienia okresu właściwie nie wiadomo, jaki czas można uznać za czas „odpowiedni”, albowiem każdy zainteresowany konsument może go inaczej rozumieć z uwagi na obowiązki rodzinne, zawodowe czy też możliwości intelektualne. W związku z tym czas ten powinien być ujednolicony poprzez doprecyzowanie, czyli wskazanie, ile dni on wynosi. Treść umowy ze zrozumiałych względów nie jest jednoznacznie opisana w ustawie, ale ustawodawca zasugerował, co „powinna” określać. W związku z tym w art. 17.1. zawarte jest pewne minimum, bez które-

20 Pozostałe terminy dot. timeshare określa 25.3. oraz art. 26 w przypadku jednoczesnego zawarcia umowy timeshare i umowy o uczestnictwo w systemie wymiany.

21 Zob. Uzasadnienie rządowego projektu ustawy o timeshare (druk sejmowy nr 4439).

go umowa może być nieważna, a mianowicie muszą być: dane identyfikacyjne stron umowy, zapis o możliwości odstąpienia od umowy na określonych zasadach, zakaz żądania i przyjmowania od konsumenta świadczeń przed okresem wypowiedzenia oraz data i miejsce zawarcia umowy.

Obok innych treści (np. zasad zbycia prawa, prawo wypowiedzenia umowy przez strony w określonych okolicznościach czy ustalenie właściwości sądowej do rozstrzygnięcia sporów) integralną częścią umowy jest również wielokrotnie już wspomniana szczegółowa informacja dotycząca zakresu umowy. Natomiast w momencie podpisania umowy dołączyć należy do niej standardowy formularz odstąpienia od umowy.

Można więc przyjąć, że procedura zawarcia umowy wymaga: opracowania treści umowy, w której zawarte są wymogi ustawowe, dołączenie do niej formularza informacyjnego, podpisania umowy i formularza oraz przyjęcia standardowego formularza odstąpienia od umowy.

Ad. 6. Prawa do produktu określanego jako timeshare mogą być zbywalne.

Możliwość zbycia opisywanego produktu wynika z art. 4 i art. 7 ustawy o timeshare, w których ustawodawca formułuje warunki odsprzedaży timeshare przez pośrednika, z którym trzeba zawrzeć stosowną umowę. Osobą pośredniczącą musi być przedsiębiorca, który odpłatnie wykona czynności prawne i faktyczne zmierzające do nabycia lub zbycia przez konsumenta praw wynikających z tej umowy.

W tym sformułowaniu jest zawarte pewne niedomówienie poprzez fakt użycia słowa „przedsiębiorca” i „konsument” w podwójnym rozumieniu. Użycie słowa „przedsiębiorca” w kontekście poprzednich stwierdzeń ustawy, z których wynikało, że chodzi o przedsiębiorcę, z którym się zawiera umowę timeshare, jest w nawiązaniu do pośrednictwa sprzedaży, mylące. Można bowiem zastanawiać się, o jakiego przedsiębiorcę chodzi: czy o pośrednictwo sprzedaży timeshare dokonane przez tego samego przedsiębiorcę, z którym zawarło się umowę, czy też o innego przedsiębiorcę, a może nawet o obydwoch. Najprawdopodobniej chodzi o to, że tego rodzaju pośrednictwa może dokonać jedynie osoba, która jest przedsiębiorcą w rozumieniu kodeksu cywilnego. Byłoby to jednak niepotrzebne zawężenie, gdyż ograniczałoby to (bez jakiegokolwiek uzasadnienia) inne osoby niebędące przedsiębiorcami w pośredniczeniu (np. przy wykorzystaniu umowy zlecenia) tego typu transakcjami.

Słowo „konsument” ma tutaj również dwojakie znaczenie. Z jednej strony chodzi o to, że „konsumentem” jest zarówno ten, kto ma prawa do timeshare, jak i ten, który te prawa chce nabyć. Mimo wszystko lepiej byłoby w usta-

wie rozróżnić te osoby (np. konsument zbywający czy konsument nabywający lub konsument sprzedający, konsument kupujący).

Nasuwać się również pewne inne²² wątpliwości. Ustawa uznaje za konsumenta osobę fizyczną dokonującą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową. Skoro tak jest, to osoba prawna (np. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) nie może być uznana za konsumenta, w związku z czym nie mogłaby ona nabyć prawa do timeshare na podstawie tej ustawy. Dlaczego wprowadzono takie ograniczenie?

Oczywiście, należy pamiętać o zakresie ustawy wynikającym z art. 1.1., który dotyczy zasad i trybu zawierania takiej umowy między przedsiębiorcą a konsumentem. Wydaje się, że równie dobrze zasady i tryb nabycia tego produktu mógłby dotyczyć przedsiębiorcy nabywającego timeshare. Być może, ustawodawca pozostawił to jednak regulacjom ustalonymi pomiędzy przedsiębiorcami na zasadzie umowy, nie chcąc im przyznać szczególnej ochrony.

Dodać można, że ustawa wymaga, aby konsument o zbyciu (obowiązek) na rzecz innych konsumentów praw z umowy timeshare poinformował przedsiębiorcę, wskazując jednocześnie osobę nabywającą te prawa. Gdyby tego nie uczynił, musiałby naprawić szkodę wynikłą z takiego zaniedbania (art. 24.1.)²³.

W ustawie zbycie nie jest regulowane szczegółowo, najprawdopodobniej dlatego, że ustawodawca doszedł do wniosku, iż skoro nie zakazał takiej czynności prawnej i jej drobiazgowo nie uregulował, można w tym zakresie posługiwać się przepisami kodeksu cywilnego²⁴. Należy więc do zbycia tego prawa stosować przepisy kodeksu cywilnego dotyczące przeniesienia własności.

Właśnie tutaj mogą pojawić się pewne wątpliwości dotyczące problemu: co się zbywa? Czy zbywa się własność nieruchomości, czy też jej współwłasność w częściach ułamkowych, a może następuje tutaj cesja wierzytelności, gdyby przyjąć, że wierzycielem jest przedsiębiorca oferujący timeshare, który chciałby swoje prawa przenieść na kogoś innego. A może oprócz tego istnieje coś jeszcze, co w ramach umowy timeshare jest zbywalne?

W związku z tym należy odwołać się do definicji timeshare zawartej w ustawie. Za przedmiot tej umowy uważa ona nabycie prawa do korzystania co najmniej z jednego miejsca zakwaterowania. Natomiast za „miejsce zakwatero-

22 Niewykluczone, że mogą być uznane za nieco przesadne.

23 Wyjątek od tej zasady przewidziany jest w art. 24.2.

24 Ogólna dyspozycja w tym zakresie wynika z art. 8 ustawy, który stwierdza, że w sprawach nieuregulowanych ustawą należy stosować przepisy kodeksu cywilnego.

wania” zgodnie z art. 6.3). uznaje się miejsce noclegowe, w szczególności budynek, mieszkanie, pokój lub inne pomieszczenie mieszkalne, w tym znajdujące się na statkach pasażerskich, innych jednostkach pływających, w przyczepach samochodowych, domkach turystycznych lub innych obiektach stałych. Przedmiotem umowy timeshare, zgodnie z proponowaną definicją, ma być miejsce zakwaterowania – a zatem wszelkiego rodzaju miejsca noclegowe, nie tylko mające charakter nieruchomości. Wątpliwości te (co jest przedmiotem umowy) mogą ustąpić dopiero wówczas, gdy zostanie sformułowana umowa, z której jasno będzie wynikał przedmiot umowy, charakter stosunku prawnego oraz prawa i obowiązki wynikające dla stron z umowy.

Ad. 7. W umowie nie tylko okoliczności jej zawarcia, charakter oraz skutki jej niewypełnienia mają istotne znaczenie dla przebiegu tego stosunku prawnego. Istotnym też elementem jest dokładne określenie warunków, w jakich może być ona rozwiązana. Przy czym warunki te mogą być określone jako: natychmiastowe wypowiedzenie umowy lub też dla tej czynności można przewidzieć pewien okres wypowiedzenia czy też obwarować je (wypowiedzenie) określonymi konsekwencjami.

Ustawodawca w stosunku do timeshare przewidział jedynie warunki, w jakich może być ona wypowiedziana przez konsumenta ze skutkiem natychmiastowym. Określone one zostały w art. 40.2. oraz 41. i uzależnione (powiązane) od istniejących wad obiektów udostępnianych konsumentowi na podstawie umowy timeshare. Chodzi tu z jednej strony o wady istniejące w obiektach w chwili ich wydania konsumentowi lub powstałe później, których przedsiębiorca, mimo otrzymanego zawiadomienia, nie usunął; a z drugiej – o wady tego rodzaju, że zagrażają one zdrowiu konsumenta lub innych osób uprawnionych do korzystania z tych obiektów.

Jest to uprawnienie konsumenta, z którego może on skorzystać lub nie. Natomiast inne możliwości wypowiedzenia umowy i to zarówno przez konsumenta, jak i przedsiębiorcę pozostawiono do ich umownego uregulowania przez strony.

Mając na uwadze, że ustawa została uchwalona dla ochrony konsumenta, wydaje się, że powinna ona stwarzać konsumentowi jeszcze inne możliwości rozwiązania (normy imperatywne) umowy, tzn. gdy nastąpią takie okoliczności, w których korzystanie z przedmiotu umowy może być utrudnione czy niemożliwe i to nie tylko z powodu wady obiektu, ale np. ze względu na określone zachowanie się przedsiębiorcy lub z uwagi na zmianę przedsiębiorcy, który obiekt sprzedał innemu, a osoba ta nie będzie gwarantowała dochowania warunków podpisanej z konsumentem umowy.

Ad. 8. Rozstrzygnięciem sporów to jeden z najistotniejszych elementów umowy, gdyż wprawdzie istnieje zasada *pacta sunt servanda*, ale w praktyce życia gospodarczego nie zawsze jest ona dochowywana.

Spory dotyczące timeshare mogą powstawać na różnym tle, ale zazwyczaj (tak jak i przy innych umowach) wynikają z rozbieżnej interpretacji zapisów umowy, z uwagi na nieprzestrzeganie zasad w niej przewidzianych lub też na niedoprecyzowanie warunków pozostawionych dla stron do dowolnego uregulowania. Nie są to zdarzenia w jakiś szczególnie sposób bulwersujące, ale wymagające rozstrzygnięcia kogoś bezstronnego i właśnie dlatego ustalenie właściwości sądowej i procedury dochodzenia roszczeń wydaje się istotnym elementem umowy timeshare. Ustalenie procedury w przypadku uznania jurysdykcji sądu polskiego nie jest zbyt skomplikowane z uwagi na zastosowanie w tym zakresie przepisów Kodeksu postępowania cywilnego²⁵.

Ustawa o timeshare w tym zakresie jest dość oszczędna w regulacjach, gdyż przewidziała jedynie w standardowym formularzu informacyjnym²⁶ w części drugiej zapis: Zgodnie z przepisami prawa prywatnego międzynarodowego do umowy mogą mieć zastosowanie przepisy **innego prawa niż prawo państwa członkowskiego** Unii Europejskiej miejsca zamieszkania lub miejsca zwykłego pobytu konsumenta, a ewentualne spory mogą być wnoszone do sądów innych niż sądy tego państwa.

Nie jest to sytuacja konsumenta komfortowa, gdyż takie postanowienie w załączniku do umowy stanowiącym tylko wzór standardowej informacji jest jedynie pewną wiadomością, że można zastosować prawo innego państwa niż państwa członkowskiego Unii Europejskiej.

Poszukując bardziej szczegółowego rozstrzygnięcia w tym zakresie, można powołać się na ustawę Prawo prywatne międzynarodowe²⁷, które w art. 30.2. w przypadku umowy timeshare przewiduje, że prawem właściwym, opartym również na dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/122/WE z dnia 14 stycznia 2009 r. w sprawie ochrony konsumentów jest prawo państwa niebędącego państwem członkowskim Europejskiego Obszaru Gospodarczego²⁸, z którego wynika, że konsument nie może być pozbawiony ochrony przyznanej mu przez przepisy prawa polskiego wdrażające tę dyrektywę:

25 Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. (Dz.U. z 1964 r. nr 43, poz. 296 ze zm).

26 Zał. nr 1 do ustawy.

27 Ustawa z dnia 4 lutego 2011 r. Prawo prywatne międzynarodowe., Dz.U. z 2011 r. nr 80, poz. 432.

28 Dz. Urz. UE L 33 z 3 lutego 2009 r., s. 10.

- 1) jeżeli którakolwiek z nieruchomości jest położona na terytorium jednego z państw członkowskich, lub
- 2) w przypadku umowy niezwiązanej bezpośrednio z nieruchomością, jeśli przedsiębiorca wykonuje swoją działalność gospodarczą lub zawodową w jednym z państw członkowskich lub w jakikolwiek sposób kieruje taką działalnością do jednego z państw członkowskich, a umowa wchodzi w zakres tej działalności.

Rozpatrując podstawę prawną dotyczącą ochrony konsumentów obywatelstwa polskiego, chcących zastosować prawo unijne w zakresie umowy *time share*, należy skierować ponownie uwagę na prawo prywatne międzynarodowe, co oznacza jednak w naszym ustawodawstwie potrzebę sięgania do ustawy z dnia 4 lutego 2011 r. Prawo prywatne międzynarodowe. Ustawa ta w art. 28.1. dokonuje kolejnego odesłania stwierdzając: Prawo właściwe dla zobowiązania umownego określa rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I)²⁹.

Zgodnie z art. 3 tego (593/208) rozporządzenia, umowa podlega prawu wybranemu przez strony: „Swoboda wyboru przez strony prawa właściwego jest jednym z fundamentów systemu norm kolizyjnych w odniesieniu do zobowiązań umownych. Wybór prawa może nastąpić w sposób wyraźny (zazwyczaj poprzez złożenie zgodnych oświadczeń woli) lub w sposób dorozumiały (konkludentny), który może wynikać z zachowań stron albo okoliczności sprawy. Strony umowy mogą dokonać wyboru prawa właściwego dla całej umowy lub tylko dla jej części. Strony mogą w każdym czasie umówić się, że umowa podlega prawu innemu niż to, które dla tej umowy było uprzednio właściwe na podstawie wcześniejszego wyboru dokonanego zgodnie z art. 3 rozporządzenia, lub na podstawie innych przepisów rozporządzenia”³⁰.

ak z przytoczonych przepisów wynika, znalezienie i zastosowanie odpowiednich norm do konkretnej sytuacji konsumenta jest dość utrudnione, dlatego też wydaje się, że pewien zapis konkludujący właściwość miejscową sądu powinien się w ustawie znaleźć (norma dyspozytywna) oprócz stwierdzenia, że strony mogą sobie wybrać prawo rozstrzygania sporów. Nie trzeba chyba dodawać, że dla konsumenta obywatelstwa polskiego najlepszym rozwiązaniem byłoby rozstrzygnięcie sądu polskiego w miejscu jego (konsumenta) zamieszka-

29 Dz. Urz. UE L 177 z 4 lipca 2008 r., s. 6.

30 A. Malarewicz, *Ogólne normy kolizyjne zawarte w Rozporządzeniu Rzym I*, LexisNexis on-line 2155920, Warszawa 2013.

nia. Cytowana już Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/122/WE z dnia 14 stycznia 2009 r. w punkcie 21 stwierdza: „Zachodzi konieczność opracowania w państwach członkowskich odpowiednich i skutecznych procedur odwoławczych w celu rozstrzygnięcia sporów między konsumentami a przedsiębiorcami. W tym celu państwa członkowskie powinny wspierać powoływanie organów publicznych lub prywatnych do pozasądowego rozstrzygnięcia sporów”.

Zapis ten nie znalazł żadnego odzwierciedlenia w polskiej ustawie o timeshare. Wprawdzie w Polsce są instytucje pozasądowe³¹ do rozstrzygnięcia sporów pomiędzy konsumentami a przedsiębiorcami, to jednak w ustawie o timeshare nie zawarto zapisu o możliwości skorzystania z kompetencji tych instytucji. A skoro celem ustawy jest ochrona konsumenta, więc należy przypuszczać, że konsument najczęściej nie będzie prawnikiem, czyli maksymalna doza informacji w każdym zakresie prawnym byłaby dla niego, przynajmniej na wstępnym etapie podejmowania decyzji, bardzo dużym ułatwieniem.

Podsumowanie

Ustawa ma na celu zapewnienie bezpieczeństwa konsumentom przy zawieraniu umów timeshare przez zapewnienie lepszej ochrony prawnej. Stało się to dzięki dokładniej opracowanym informacjom umożliwiającym jeszcze przed podpisaniem umowy zapoznanie się z jej szczegółowymi warunkami oraz z prawami konsumentów i obowiązkami przedsiębiorców.

Na etapie wykonywania umowy, korzyścią dla konsumentów jest ustalenie, na 14 dni i ujednoczenie we wszystkich państwach członkowskich, terminu na odstąpienie od umowy. Jest to niezwykle ważny element umowy z uwagi na fakt, że timeshare ma bardzo często charakter transgraniczny. Termin ten pozwala ponadto konsumentom na swobodne i przemyślane podjęcie decyzji w tej sprawie i w razie potrzeby wycofanie się z niej. Umożliwia on uchylenie się konsumenta od skutków błędnej decyzji podjętej pod wpływem chwili czy pod presją czasu lub sugestii sprzedawcy.

Jednocześnie, mając na uwadze bezpieczeństwo konsumentów, nałożono wiele obowiązków na przedsiębiorców; tak np. zobowiązani są oni do: opracowania i stosowania standardowego formularza informacyjnego; utrzymywania obiektów w takim stanie, który nie będzie podstawą do rozwiązania umowy; istnieje też zakaz ponoszenia przez konsumenta jakichkolwiek kosztów w przypadku skorzystania przez niego z prawa do odstąpienia od umowy.

31 Na przykład postępowanie mediacyjne (art. 183 (1)-183 (15) kpc; sąd polubowny (arbitraż) art. 1154-1217 kpc

Ogólnie oceniając, jest to dobra ustawa zarówno dla konsumentów, jak i przedsiębiorców. Dla konsumentów – gdyż rozszerzono ich ochronę, dla przedsiębiorców – z uwagi na nieobciążanie ich nadmiernymi kosztami wynikającymi z zawarcia umowy. Tym niemniej do uwag krytycznych można zaliczyć:

- 1) Ustawa jest skonstruowana raczej dla prawnika niż dla konsumenta, który samodzielnie nie będzie w stanie jej zinterpretować z uwagi na terminologię oraz pewną ilość odesłań do innych aktów prawnych w celu wyjaśnienia i terminologii, i zasad, na których opiera się ustawa. Na przykład zrozumienie terminu „forma pisemna” czy „szczególna forma”, „przedsiębiorca”, „konsument” zmusza do posłużenia się kodeksem cywilnym i ustawy o podpisie elektronicznym; trudności ze zrozumieniem właściwości sądowej z uwagi na potrzebę sięgania do ustawy Kodeks postępowania cywilnego czy ustawy Prawo prywatne międzynarodowe oraz stosownego zarządzenia unijnego.
- 2) Niezbyt jasne sformułowania dotyczące:
 - a) czasu („w odpowiednim czasie”) na zapoznanie się konsumenta z warunkami umowy;
 - b) braku potrzeby uzyskania zgody na zmianę warunków zawartych w standardowym formularzu w przypadku zaistnienia „siły wyższej”;
 - c) sprzeczności pomiędzy art. 9, z którego wynika obowiązek („jest obowiązany”) dostarczenia takich informacji przed zawarciem umowy, a art. 13, gdzie dopuszcza się przekazanie takich informacji „po jej zawarciu”.

W związku z tym w przypadku nowelizacji postuluje się usunięcie tych niedogodności, a ponadto:

- 1) rozszerzenie zapisów ustawy na przedsiębiorcę, który byłby nabywcą produktu o nazwie timeshare;
- 2) stworzenie konsumentowi jeszcze innych możliwości rozwiązania (normy imperatywne) umowy, tzn. gdy nastąpią takie okoliczności, w których korzystanie z przedmiotu umowy może być utrudnione czy niemożliwe i to nie tylko z uwagi na wady obiektu, ale np. ze względu na określone zachowanie się przedsiębiorcy, lub z uwagi na zmianę przedsiębiorcy, który obiekt sprzedał innemu, a osoba ta nie będzie gwarantowała dochowania warunków podpisanej z konsumentem umowy;

-
- 3) wprowadzenie do ustawy pewnego zapisu konkludującego (norma dyspozytywna) jako wskazującego najwygodniejszą dla konsumenta właściwość miejscową sądu, który (zapis) powinien się w ustawie znaleźć oprócz stwierdzenia, że strony mogą sobie wybrać prawo rozstrzygnięcia sporów;
 - 4) zawarcie wyraźnego stwierdzenia, że spory mogą być rozwiązywane przez organy istniejące poza systemem sądowym.

Bibliografia

Dyrektywa 94/47/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 października 1994 r. w sprawie ochrony nabywców w odniesieniu do niektórych aspektów umów odnoszących się do nabywania praw do korzystania z nieruchomości w oznaczonym czasie. (Dz.U. L 280 z 29 października 1994 r. Polskie wydanie specjalne: rozdział 13, t. 013 P. 315-319).

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/122/WE z dnia 14 stycznia 2009 r. w sprawie ochrony konsumentów w odniesieniu do niektórych aspektów umów timeshare, umów o długoterminowe produkty wakacyjne, umów odsprzedaży oraz wymiany. (Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z 3 lutego 2009 r., L 33/10 P. 0010-0030)

Małarewicz A., *Ogólne normy kolizyjne zawarte w Rozporządzeniu Rzym I*, LexisNexis on-line 2155920, Warszawa 2013.

Rozporządzenie nr 1 w sprawie określenia systemu językowego Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (Dz.U. L 17 z 6.10.1958, s. 385 ze zm. A5 L 236 33 23.9.2003).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I). (Dz. Urz. UE L 177 z 4 lipca 2008 r.).

Ustawa Prawo prywatne międzynarodowe (Dz.U. z 2011 r. nr 80, poz. 432 ze zm.).

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. nr 16, poz. 93 ze zm.).

Ustawa z dnia z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 1964 r. nr 43, poz. 296 ze zm.).

Ustawa z dnia 13 lipca 2000 r. o ochronie nabywców prawa korzystania z budynku lub pomieszczenia mieszkalnego w oznaczonym czasie w każdym roku oraz o zmianie ustaw Kodeks cywilny, Kodeks wykroczeń i ustawy o księgach wieczystych i hipotece (Dz.U. z 2000 nr 74, poz. 855 – akt uchylony).

Ustawa z dnia 13 września 2011 r. o timeshare (Dz.U. z 2011 r. nr 230, poz. 1370).

Ustawa z dnia 18 września 2001 r. o podpisie elektronicznym (tekst pierwotny: Dz.U. z 2001 r. nr 130, poz. 1450; tekst jedn. Dz.U. z 2013 r., poz. 262).

Uzasadnienie rządowego projektu ustawy o timeshare (druk sejmowy nr 4439) <http://www.sejm.gov.pl>

Killion Munyama, Arleta Kowalewska

Współpraca gospodarcza polski z krajami Afryki Subsaharyjskiej – szanse i zagrożenia

The economic cooperation of Poland and African Sub-Saharan countries – opportunities and threats

Zarys treści: Artykuł poświęcony jest współpracy Polski z krajami Afryki Subsaharyjskiej, a zwłaszcza jej szansom i zagrożeniom z niej wynikającym. W pierwszej części artykułu przedstawiono kilka teorii handlu zagranicznego dla lepszego przedstawienia istoty tematu. Zacytowano merkantylistów, Adama Smitha i Davida Richardo. W dalszej części porównano główne współczynniki charakteryzujące gospodarkę krajów Afryki Subsaharyjskiej z innymi krajami oraz wskazano na potencjał drzemiący w tym rejonie świata. Przedstawiono również wkład Polski w pomoc dla państw Afryki Subsaharyjskiej i jej współpracę gospodarczą z wybranymi krajami regionu. W ostatniej części artykułu przedstawiono szanse i zagrożenia wynikające z tej współpracy. Opisano niebezpieczeństwa związane z zadłużeniem publicznym krajów afrykańskich. Zająto się również przepływem kapitału i pracy jako ważnego elementu współpracy międzynarodowej. Podjęto problem emigracji ludności i wynikające z tego konsekwencje. Zwrócono uwagę na szanse i zagrożenia wynikające z bezpośrednich inwestycji zagranicznych czynionych na Czarnym Lądzie. Ważnym elementem uwzględnionym w artykule jest wpływ BIZ na bilans płatniczy kraju goszczącego i przyjmującego. We wnioskach końcowych wspomniano o roli państwa polskiego w budowie bezpiecznych relacji pomiędzy inwestorami z tego kraju i z krajów Afryki Subsaharyjskiej.

Słowa kluczowe: współpraca gospodarcza, teorie handlu międzynarodowego, Afryka Subsaharyjska, przepływ pracy, Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne, przepływ technologii i wiedzy, bilans płatniczy, surowce naturalne, program Go Africa.

Abstract: The paper is dedicated to Polish economic cooperation with Sub-Saharan African countries, with emphasis on the opportunities and threats that result from it. The first part presents a few theories related to international trade. Theories of Adam Smith and David Richardo are evidently scrutinized for the better presentation of the subject matter. Main indicators and

factors characterizing the economies of Sub-Saharan African countries today determine the opportunities and treats that result from the cooperation. The paper include threats related to the public debt of African countries. The paper tackles capital flow and labour flow as important elements of international cooperation. The problem and consequences of emigration are clearly referred to. The opportunities and threats resulting from FDI (Foreign Direct Investment) inflow to Africa are indicated. The paper also handles the issue concerning the influence of FDI on balance of payments in the cooperating countries. In the concluding remarks it is emphasized that there is a role for Poland in establishing secure relations between investors from both parties.

Keywords: economics cooperation, theories of international trade, Sub-Saharan Africa, labour movement, Foreign Direct Investment, technology and know-how transfer, balance of payments, natural resources, Go Africa programme.

Wstęp

Współpraca gospodarcza państw, nazywana również polityką współpracy z zagranicą, to nic innego, jak kształtowanie – za pomocą środków pośrednich i bezpośrednich – stosunków ekonomicznych z zagranicą. Do współpracy tej zalicza się: wymianę towarową, wymianę usług oraz obroty kapitałowe.

Celem współpracy gospodarczej jest przede wszystkim zwiększenie udziału gospodarki narodowej w międzynarodowym podziale pracy, osiągnięcie założonej przez państwo wielkości i struktury (geograficznej i rzeczowej) obrotów, zagwarantowanie optymalnych warunków transakcji, zwiększenie obrotów z tytułu usług, poprawa bilansu płatniczego itp.

1. Handel międzynarodowy

Wielu ekonomistów zastanawiało się, dlaczego kraje powinny uczestniczyć w handlu międzynarodowym i dlatego powstało wiele teorii handlu międzynarodowego. Każda z tych teorii w inny sposób tłumaczy, dlaczego uczestniczenie kraju w wymianie międzynarodowej jest korzystne¹. Duża liczba tych teorii wynika z ewolucji gospodarki i handlu światowego².

Rozróżnia się m.in. podział teorii handlu międzynarodowego na teorie tradycyjne i współczesne.

O wymianie międzynarodowej wypowiedzieli się jako pierwsi przedstawiciele nurtu zwanego merkantylizmem. Twierdzili oni, że handel międzynarodowy jest grą o sumie zerowej, czyli że korzyści jednego kraju są stratą drugiego,

1 J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 17.

2 J. Świegocki, M.F. Zieliński, *Handel międzynarodowy. Zarys czystej teorii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1990, s. 11-17.

bo wszystkie jednocześnie nie mogą uzyskać nadwyżki eksportowej. Uznawali oni nadwyżkę eksportową za wskaźnik dobrobytu³. Teoria ta nadal funkcjonuje wśród polityków rządzących niektórymi krajami, którzy uważają nadwyżkę eksportu nad importem za miarę korzyści odnoszonych z handlu i wyraz potęgi sprowadzanych z zagranicy.

Przedstawiciele innego nurtu, tzw. szkoły klasycznej, twierdzili, że handel międzynarodowy jest grą o sumie dodatniej. Oznacza to, że wszystkie kraje mogą odnosić korzyści nawet w sytuacji, gdy jedno państwo zarabia więcej, a drugie mniej. Dowodzili, że korzyści z handlu międzynarodowego powstają dzięki różnicom cenowym i dzięki specjalizacji pozwalającej przesunąć zasoby pracy do tych zastosowań, w których jest ona najbardziej wydajna w poszczególnych krajach⁴.

Adam Smith w pracy *Bogactwo narodów* dowodził, że o korzyściach z handlu decydują absolutne różnice w kosztach produkcji między krajami. Każde państwo produkuje pewien typ towarów taniej, zużywając przy jego produkcji mniej pracy niż konkurenci z innych krajów, czyli ma przewagę absolutną w wytwarzaniu tego typu towarów.

David Ricardo w *Zasadach ekonomii politycznej* wykazywał, że przewaga absolutna nie jest warunkiem koniecznym rozwoju handlu, wskazując na nowe pojęcie jakim była przewaga względna. Przez to pojęcie należy rozumieć stosunek kosztów realnych poszczególnych towarów we współpracujących krajach. Dany kraj powinien produkować i eksportować tę grupę towarów, w której ma przewagę względną, a importować tę, w której tej przewagi nie posiada.

Przedstawiciele teorii tradycyjnych twierdzili, że korzyści z handlu powstają dzięki różnicom cen na rynkach wewnętrznym i zewnętrznym (dobra krajowe względnie tańsze od zagranicznych są eksportowane, a względnie droższe od zagranicznych importowane). Innym źródłem korzyści z wymiany międzynarodowej jest specjalizacja produkcji. W jej wyniku zasoby odpływają z przemysłów, w których koszty wytwarzania są względnie najwyższe w porównaniu z zagranicą i napływają do tych gałęzi przemysłu, w których są względnie najniższe.

Tradycyjne teorie omawiały wymianę handlową między krajami o bardzo zróżnicowanych warunkach produkcji, takich jak wydajność pracy czy dostępność czynników wytwórczych, czyli między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się. Jak można zaobserwować na podstawie danych statystycznych – międzynarodowa wymiana handlowa w największej mierze dotyczy współpracy między krajami rozwiniętymi. Nie można więc do nich dostosować prze-

3 M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 37.

4 J. Świerkocki, op. cit., s. 20.

wagi względnej czy różnic w cenach relatywnych. Dla tego typu państw stosować można pojęcie korzyści skali, czyli sytuacji, kiedy zwiększenie nakładów powoduje bardziej niż proporcjonalny przyrost produkcji. W konsekwencji maleje jednostkowy koszt przeciętny. Rozróżnić można wewnętrzne korzyści skali (generowane przez indywidualne przedsiębiorstwo) i zewnętrzne (jeśli powstają w wyniku działalności przedsiębiorstw w tej samej gałęzi).

Istotne miejsce w handlu zagranicznym odgrywa tzw. handel wewnątrz-gałęziowy, który polega na wymianie, w danym okresie, dóbr identycznych lub podobnych, będących bliskimi substytutami⁵. Ten typ handlu systematycznie zwiększa swój udział w wymianie międzynarodowej.

2. Współpraca z Afryką

W ostatnich latach można było zaobserwować zwolnienie tempa wzrostu gospodarczego. Szczególnie widoczne to było w strefie euro. Poniższa tabela wykazuje, jak w latach 2010–2012 kształtują się trzy wskaźniki charakteryzujące gospodarkę w różnych regionach świata.

Tabela 1. Zmiany PKB i wolumenu obrotów towarowych na świecie w latach 2010–2012 (w ujęciu USD)

	PKB			Eksport			Import		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2011
Świat	3,8	2,4	2,1	14,1	5,2	2,1	13,6	5,1	5,1
Ameryka Północna	2,6	2,0	2,3	15,0	6,6	4,5	15,7	4,4	4,4
Stany Zjednoczone	2,4	1,8	2,2	15,4	7,1	4,1	14,8	3,8	3,8
Amer. Środk. i Płd.	6,2	4,3	2,6	5,2	6,1	1,4	22,7	12,0	12,0
Europa	2,3	1,7	-0,1	11,0	5,5	0,6	9,4	2,8	2,8
UE (27)	2,1	1,5	-0,3	11,7	5,7	0,3	9,1	2,4	2,4
Wsp. Niep. Państw	4,7	4,8	3,7	6,1	1,8	1,6	18,8	17,1	17,1
Afryka	4,5	0,7	9,3	5,4	-8,5	6,1	8,1	4,5	4,5
Bliski Wschód	4,9	5,2	3,3	7,5	5,5	1,2	8,2	5,1	5,1
Azja	6,7	3,3	3,8	22,7	6,4	2,8	18,2	6,7	6,7
Chiny	10,4	9,2	7,8	28,1	8,8	6,2	22,0	8,8	8,8
Japonia	4,5	-0,6	1,9	25,7	-0,6	-1,0	10,1	4,3	4,3
Indie	10,1	7,9	5,2	25,7	15,0	-0,5	22,7	9,7	9,7

Źródło: Ministerstwo Gospodarki, Polska 2012, Raport o stanie handlu zagranicznego, Warszawa 2012, s. 10.

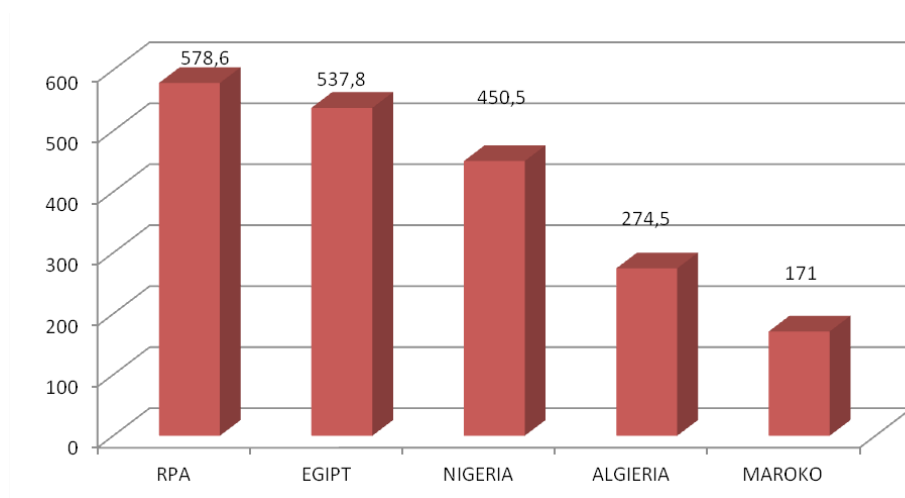
⁵ H.G. Grubel, *International Economics*, Richard D. Irwin, Homewood III, 1977, s. 74-77.

Jak wynika z opinii DSA MG opracowanych na podstawie danych WTO z lipca 2013 r., wyraźnie można zaobserwować różnice w kształtowaniu się PKB, eksportu i importu. Tylko kraje kontynentu afrykańskiego zanotowały wzrost wszystkich wspomnianych wskaźników. Pozostałe regiony nie mogą poszczycić się takimi wynikami. Stanowi to więc optymistyczny prognostyk dla ewentualnej współpracy Polski z krajami Afryki.

Polska, mimo niesprzyjających warunków zewnętrznych, jako jedno z niewielu państw w Unii Europejskiej, zanotowała jednak wzrost PKB na poziomie 1,9%, co plasuje ją na wysokim, piątym miejscu. Jest to dobry znak dla ewentualnych przyszłych inwestorów z Afryki.

Afryka jest w chwili obecnej najszybciej rozwijającym się regionem na świecie. Na kontynencie tym żyje ponad 1 mld ludzi, populacja 52 miast liczy powyżej 1 mln osób. Departament Statystyki Afrykańskiego Banku Rozwoju na 4,8% szacuje dynamikę PKB tego kontynentu w 2013 r.

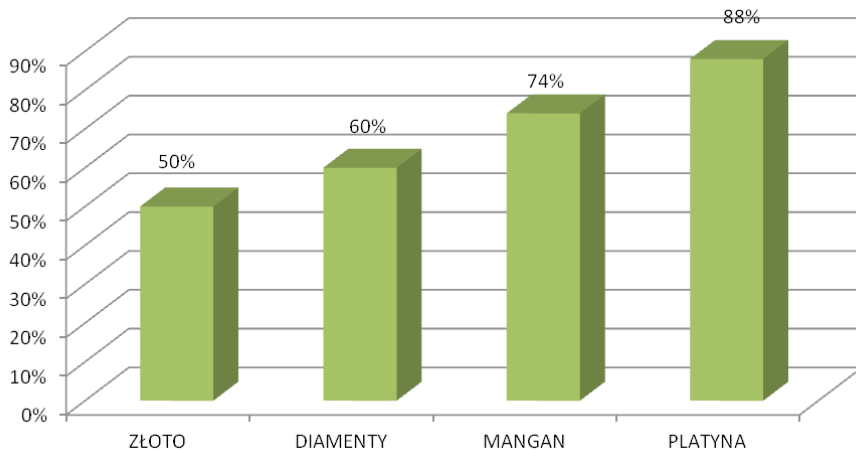
Poniższy wykres przedstawia PKB pięciu największych gospodarek Afryki.



Wykres 1. Pięć największych gospodarek Afryki w 2012 r. (wartość PKB w mln dolarów)

Źródło: THINKTANK Dossier Polska – Afryka 2013, THINKTANK Sp. z o.o., Warszawa 2013, s. 10.

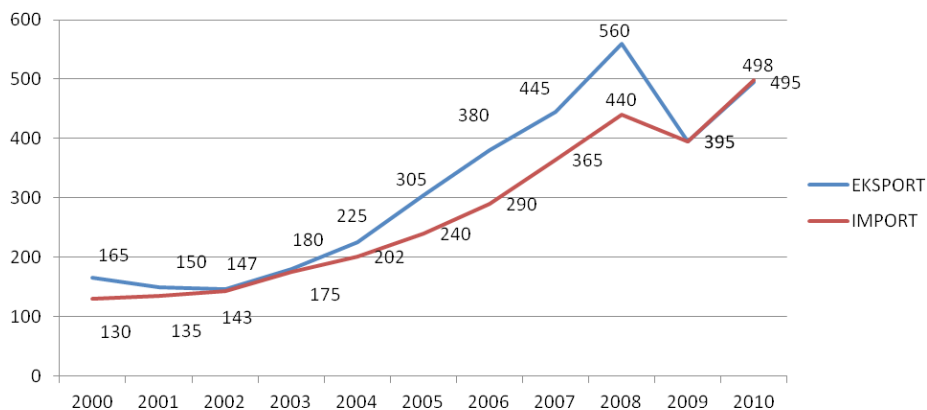
Kontynent afrykański jest bardzo bogaty w surowce mineralne. Poniższy wykres przedstawia procentowy udział tego kontynentu w zasobach światowych.



Wykres 2. Procentowy udział Afryki w światowych zasobach

Źródło: THINKTANK Dossier Polska – Afryka 2013, THINKTANK Sp. z o.o., Warszawa 2013, s. 10.

Średnia roczna wartość eksportu towarów krajów afrykańskich w latach 2000–2012 według Afrykańskiego Banku rozwoju wyniosła 312 mld dolarów⁶.



Wykres 3. Eksport i import Afryki w latach 2000–2010 w mln USD

Źródło: THINKTANK Dossier Polska – Afryka 2013, THINKTANK Sp. z o.o., Warszawa 2013, s. 11.

⁶ Główny Urząd Statystyczny, *Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2012. Informacje i opracowania statystyczne*, Warszawa 2013, s. 54.

Afryka jest wielkim importerem świata. Rocznie sprowadza towary o łącznej wartości stu kilkudziesięciu miliardów USD. Należy jednak podkreślić, że wymiana pomiędzy krajami afrykańskimi to tylko 10% całego zapotrzebowania kontynentu. Stwarza to dobre perspektywy dla bilateralnej współpracy Polski z krajami Afryki.

Od 2004 r., czyli od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, bardzo intensywnie uczestniczy ona w działaniach UE na rzecz pokoju, bezpieczeństwa i współpracy z krajami Afryki. Przykładem takich działań są prace Polski w ramach wspierania procesów demokratyzacji, poszanowania praw człowieka, wolności i zasad dobrego rządzenia. Polscy żołnierze obecni są w misjach wojskowych, takich jak EUFOR DR Congo, EUFOR Tchad/RCA.

Polska już od kilku lat uczestniczy w oficjalnej pomocy rozwojowej (ODA) dla państw Afryki. Kwota 31,7 mln EUR została przekazana przez ten kraj na unijny fundusz EDF (European Development Fund) finansujący projekty rozwojowe w krajach Afryki Subsaharyjskiej. Opracowano długoterminowy program wsparcia dla regionu Afryki Wschodniej na lata 2012–2015 wraz z rocznymi planami, w którym Polska uczestniczy.

Istotne wydaje się sukcesywne zwiększanie przekazywanych środków na projekty rozwojowe przez polskie organizacje pozarządowe, ambasady, uczelnie czy ośrodki badawcze dla Afryki Subsaharyjskiej. W ramach małych grantów ambasad i programów wolontariatu, przekazano 6,7 mln PLN.

Kilka lat minęło również, od kiedy Polska intensywnie współpracuje z państwami afrykańskimi. W 2007 r. wartość tej współpracy wynosiła 2,2 mld EUR, ale w 2011 r. już 2,5 mld EUR. Eksport w wysokości 1,3 mld EUR, który stanowił tylko 0,967% całego polskiego importu, w niewielkim stopniu przewyższał import, który wynosił 1,2 mld EUR, tj. 0,79% całego importu. Należy więc widzieć w kontynencie afrykańskim wielki potencjał dla rozwoju polskiego handlu zagranicznego.

3. Afryka Subsaharyjska

Na kontynencie afrykańskim można wyróżnić część zwaną Afryką Subsaharyjską. Już w czasach starożytnych na południe od Sahary istniały zróżnicowane polityczne cywilizacje. Sahara była naturalną barierą oddzielającą ten teren od basenu Morza Śródziemnego.

Od wielu lat jest to region o największych potrzebach w zakresie pomocy obejmujący 48 państw. Są to: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Kamerun, Wyspy Zielonego Przylądka, Republika Środkowej Afryki, Czad, Komory, Kongo (Brazaaville), Kongo (Kinshasa), Przylądek Dobrej Nadziei,

Gwinea Równikowa, Erytrea, Etiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea-Bissau, Kenia, Lesotho, Liberia, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauretania, Mauritius, Mozambik, Namibia, Niger, Nigeria, Rwanda, Sao Tome e Principe, Senegal, Seszele, Sierra Leone, Somalia, RPA, Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Uganda, Zair, Zambia, Zimbabwe.



Kraje tego regionu mają poważne problemy finansowe. Duża liczba państw walczy z problemami długów, które stanowią problem w rozwoju ekonomicznym⁷. Współpraca z międzynarodowymi instytucjami finansowymi może pomóc w rozwiązaniu problemów niedoborów finansowych. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy odgrywają bardzo ważną rolę w ekonomicznym i finansowym rozwoju państw Afryki Subsaharyjskiej⁸.

Wielkie znaczenie dla każdego kraju, również i dla Polski, ma zagwarantowanie bezpieczeństwa energetycznego. Duże możliwości w tej dziedzinie upatrywać można w zasobach ropy naftowej i gazu posiadanych przez kraje afrykańskie, takie jak: Angola, Nigeria, Algieria, Libia czy Tanzania oraz w nigerskich złożach uranu. To, że Polska jest liderem w Europie Środkowej oraz, że w przeszłości nie miała kolonii, jest wielkim atutem dla państw afrykańskich

⁷ K. Munyama, *Economic growth and financial development in Sub-Saharan African countries*, Poznań University of Economics Press, Poznań 2011, s. 66.

⁸ Ibidem, s. 72.

w postrzeganiu tego kraju jako atrakcyjnego partnera handlowego. Od kilku lat polscy przedsiębiorcy z powodzeniem prowadzą działalność gospodarczą m.in. w Angoli, Nigerii oraz Tanzanii. Afryka Subsaharyjska posiada bardzo bogate złoża złota, platyny, manganu, miedzi, kobaltu, aluminium, uranu i diamentów. Ze względu na duże złoża ropy naftowej i gazu uważa się, że Czarny Kontynent będzie jednym z największych dostawców, w przeciągu 10-15 lat, tych surowców na świecie. Z tych powodów kraje afrykańskie stają się bardzo interesujące dla inwestorów z zagranicy.

4. Współpraca Polski z wybranymi krajami Afryki Subsaharyjskiej

Polska współpraca z poszczególnymi krajami Afryki Subsaharyjskiej kształtuje się w różny sposób. I tak jej współpraca z Kenią rozpoczęła się już w latach 60. ubiegłego wieku, kiedy to w polskich uczelniach wyższych studiowały setki Kenijczyków. Kenia jest od kilku lat największym beneficjentem pomocy rozwojowej. Wielki jest udział polskich misjonarzy w tej pomocy.

Kenia jest obecnie jednym z najatrakcyjniejszych celów podróży polskich turystów. Corocznie tysiące Polaków odwiedza ten piękny kraj. Obroty Polski z Kenią w 2011 r. osiągnęły wartość 39,6 mln EUR. Udział eksportu w tym obrocie to 16,9 mln EUR, a importu 22,7 mln EUR. Z krajem tym ma ona ujemne saldo w wysokości 5,8 mln EUR. Od 2004 r. działa Forum Kenijsko-Polskie.

Już w czasach PRL Angola zaciągnęła w Polsce dług, który na mocy porozumienia z 2003 r. został częściowo umorzony (kwota 92 mln USD), przez co do 2010 r. kraj ten należał do priorytetowych w ramach programu współpracy rozwojowej. Pomoc Polski w latach 2004–2009 wyniosła 5,64 mln PLN, a w 2010 r. około 1 mln PLN. Znaczne ożywienie eksportu do Angoli nastąpiło po udzieleniu w roku 2006 dwóch kredytów o łącznej wartości 36 mln USD. Największe polskie przedsięwzięcie pomocowe dotyczy właśnie Angoli. Polska udzieliła temu krajowi w roku 2010 pożyczki w wysokości 60 mln EUR.

Współpraca polsko-angolska nie dotyczy tylko współpracy czysto gospodarczej. W Polsce studiuje około 80 studentów z Angoli, a do dnia dzisiejszego około 400 obywateli tego kraju ukończyło polskie wyższe uczelnie, zajmując wysokie stanowiska w swojej ojczyźnie. Polonia angolska to około 30 osób. W 2011 r. obroty Polski z Angolą wynosiły około 10,9 mln EUR, w tym eksport to 8,9 mln EUR, a import 2 mln EUR. Jest to niestety, wynik gorszy niż w roku 2009.

Współpraca Polski i Etiopii zaczęła się już w połowie lat 80. ubiegłego stulecia. Eskadra polskich śmigłowców w ramach pomocy humanitarnej do-

starczała produkty żywnościowe do trudno dostępnych regionów biednej Etiopii. Polscy piloci uratowali w ten sposób kilkadziesiąt tysięcy osób.

Polska pomoc rozwojowa w Etiopii pomaga realizować bardzo duży i ważny projekt ekohydrologiczny. Co roku państwo polskie finansuje studia dla kilku obywateli tego kraju. W 2011 r. łączne obroty handlowe obu krajów wyniosły 9,2 mln EUR, z czego 2,3 mln EUR przypada na polski eksport, a 6,9 na import. Daje to nam w rezultacie saldo na poziomie ujemnym w wysokości minus 4,6 mln EUR.

Kontakty Polski z Mozambikiem rozpoczęły się w dniu uzyskania przez ten kraj niepodległości dnia 25 czerwca 1975 r. Polska kilkakrotnie udzieliła bezzwrotnych pożyczek Mozambikowi na łączną kwotę 90 mln zł; w relacjach handlowych osiąga ujemny bilans. W roku 2011 łączne obroty wynosiły 26,2 mln EUR, z czego eksport to 11,7 mln EUR, a import 14,5 mln EUR.

Wartość współpracy Polski i Nigerii z roku na rok wzrastają. Polscy inwestorzy reprezentujący przemysł wydobywczy, energetyczny i teleinformatyczny są żywo zainteresowani budową kopalń węgla kamiennego i elektrowni węglowych, linii energetycznych, wykorzystywaniem biomasy i biopaliw, wydobyciem ropy naftowej na rynku nigeryjskim. Polacy są również zainteresowani inwestowaniem w sektor morski. Konsorcjum Neconde, którego udziałowcem jest m.in. Kulczyk Investment, widząc atrakcyjność rynku nigeryjskiego, zainwestowało wiele milionów EUR w sektor naftowy. W polskich uczelniach od kilku już lat wykształciło się kilkuset obywateli Nigerii. W 2011 r. obroty handlowe z Nigerią wyniosły 80,7 mln EUR, w tym eksport to 63,8 mln EUR, a import 16,9 mln EUR.

Pierwszą umowę handlową między Polską a Zambią podpisano w 1967 r. Ponieważ duże było zainteresowanie współpracą i tworzeniem spółek typu joint venture, obydwa kraje podpisały już w 1995 r. umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania. W Zambii przebywa około 200 Polaków.

W 2011 r. wartość obrotów handlowych wyniosła 13,9 mln EUR, w tym polski eksport 2,3 mln EUR, a import 11,6 mln EUR, przy utrzymującym się niekorzystnym dla Polski bilansie handlowym.

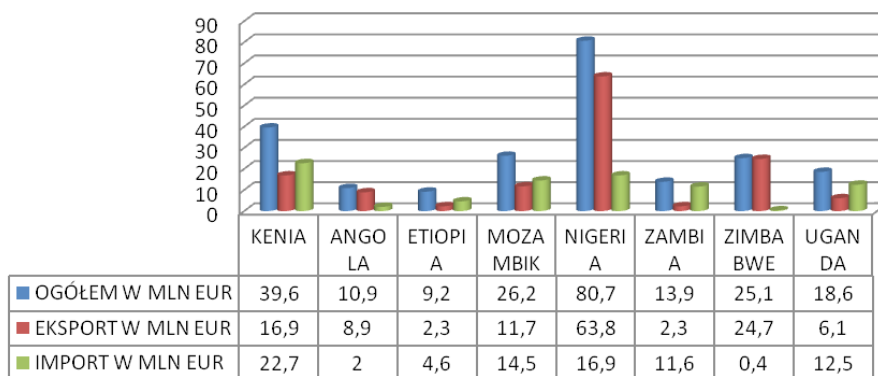
Polska współpraca z Zimbabwe powiększa się z każdym rokiem. Realizuje ona dla tego kraju projekty pomocowe, finansowane przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych. Kilku studentów z Zimbabwe corocznie otrzymuje stypendia w wyższych szkołach w Polsce oraz odbywa staże lub praktyki.

Już od roku 1975 istnieje Stowarzyszenie Polaków w Zimbabwe, skupiające liczącą kilkadziesiąt osób Polonię. Spotkać można w tym kraju polskich lekarzy i misjonarzy. W 2011 r. odnotowano znaczny wzrost obrotów do 25,1 mln EUR, w tym polski import wyniósł 24,7 mln EUR.

W kolejnym kraju Afryki, Ugandzie, działa polska firma specjalizująca się w poszukiwaniu ropy naftowej i gazu. Polska importuje głównie kawę i herbatę. W Ugandzie w czasie II wojny światowej znalazła schronienie część z 18-tysięcznej rzeszy polskich uchodźców z byłego ZSRR. Obroty handlowe między Polską a Ugandą w 2011 r. wyniosły 18,6 mln EUR, z tego 6,1 mln EUR przypadło na eksport, a 12,5 mln EUR na import. Saldo Polski z Ugandą ma wartość ujemną i wynosi minus 6,4 mln EUR.

Niewątpliwie największym polskim kontrahentem nie tylko w Afryce Subsaharyjskiej, ale na całym kontynencie, jest Republika Południowej Afryki. Nie bez znaczenia dla tak poważnej współpracy między obydwoma krajami jest duża liczba Polaków zamieszkujących ten wyjątkowy kraj. Obecnie w RPA przebywa kilkanaście tysięcy obywateli polskich, zrzeszonych w 10 organizacjach polonijnych. Nie tylko polscy przedsiębiorcy inwestują w RPA. W Polsce aktywnie działa kilka firm z Republiki Południowej Afryki, m.in. Południowoafrykańskie Browary – SAB Miller – posiadają 75% udziałów w Browarach Tyskich i 27,5% udziałów w Browarze Lech. Firma Naspers przejęła serwis Gadu-Gadu i portal aukcyjny Allegro.pl. Polska współpracuje z RPA również na niwie naukowej, zwłaszcza w dziedzinie fizyki i chemii. Jest ona trzecim co do wielkości udziałowcem w południowoafrykańskim projekcie badań astronomicznych SALT. Obroty handlowe w 2011 r. osiągnęły kwotę 680 mln EUR, w tym polski eksport to 382 mln EUR, a import to 298 mln EUR. W rezultacie Polska osiągnęła dodatnie saldo w wysokości 83 mln EUR.

obroty handlowe

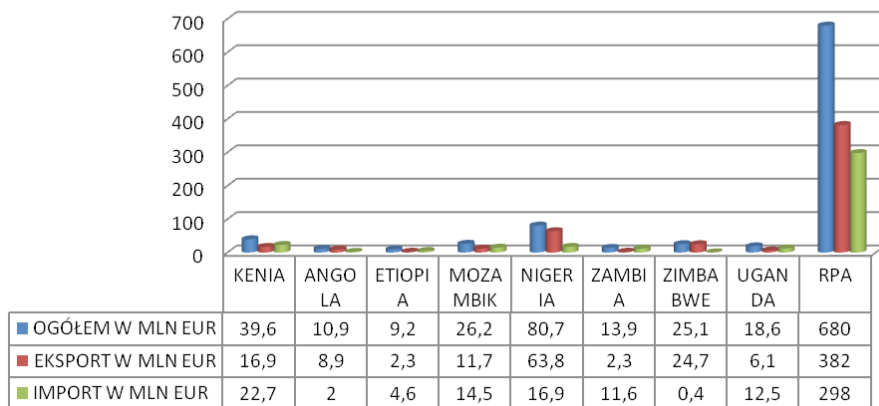


Wykres 4. Obroty handlowe z wybranymi państwami Afryki Subsaharyjskiej w 2011 r.

Źródło: dane Ministerstwa Spraw Zagranicznych, data odczytu 20.01.2014; http://www.msz.gov.pl/pl/polityka_zagraniczna/inne_kontynenty/afryka/stosunki_dwustronne_afryka

Jeśli na wykresie uwzględnimy wymianę Polski z RPA, przedstawia się on zupełnie inaczej, wskazując na wielkie dysproporcje w wolumenie wymiany z pozostałymi państwami regionu.

obroty handlowe



Wykres 5. Porównanie obrotów Polski z krajami Afryki Subsaharyjskiej z uwzględnieniem współpracy z RPA

Źródło: Ministerstwo Spraw Zagranicznych, data odczytu 20.01.2014; http://www.msz.gov.pl/pl/polityka_zagraniczna/inne_kontynenty/afryka/stosunki_dwustronne_afryka

Jak można zaobserwować na diagramie, istniejąca dysproporcja między RPA a pozostałymi państwami może być doskonałym prognostykiem na dalszą, owocną współpracę z pozostałymi państwami regionu.

5. Szanse i zagrożenia w wymianie międzynarodowej

W większości przypadków handel jest opłacany dla społeczeństwa jako całości, o tyle może się zdarzyć, że niektóre grupy w danym kraju ponoszą straty z powodu liberalizacji wymiany. Oznacza to, że handel ma silny wpływ na podział dochodu. Może niekorzystnie oddziaływać na grupy właścicieli zasobów „przypisanych” do gałęzi konkurencyjnych z importem, czyli niemogących znaleźć zatrudnienia w innych gałęziach. Handel może wpłynąć na zmianę podziału dochodu między szerokie grupy społeczne, takie jak pracownicy i właściciele kapitału. Przykładem są Stany Zjednoczone, w których realne wynagrodzenia nisko wykwalifikowanych pracowników obniżyły się, mimo że kraj stawał się coraz bogatszy. Wielu ekonomistów uważa, że taki rozwój wydarzeń jest zwią-

zany ze wzrostem znaczenia handlu, zwłaszcza wzrostem eksportu dóbr przemysłowych z krajów o niskich płacach⁹.

Kraje Afryki postrzegane są obecnie przez wielu analityków jako kraje o potencjalnie szybkim i silnym wzroście gospodarczym. Mogą zatem uzyskać zaufanie inwestorów międzynarodowych, którzy coraz odważniej będą inwestowali tam swój kapitał. Istnieje jednak ryzyko, podobnie jak to miało miejsce w krajach azjatyckich podczas kryzysu azjatyckiego w latach 1997–1998, że tak szybki wzrost nie będzie jednak oparty na solidnych podstawach mikroekonomicznych¹⁰. Otrzymane na preferencyjnych zasadach kredyty finansujące inwestycje mogą mieć na celu spekulacje aktywami, a nie rozwój produkcji. Sztucznie zawyżone ceny nieruchomości i ceny akcji mogą stwarzać pozory, że spłaty kredytów są zabezpieczone. Należy brać pod uwagę możliwość podejmowania przez przedsiębiorstwa i banki inwestycji mało opłacalnych i o dużym ryzyku. W poszukiwaniu zysków firmy mogą zadłużać się za granicą, zachęczone stałością kursu walutowego, licząc na pomoc władz państwowych i międzynarodowych instytucji finansowych w razie pojawienia się trudności z regulowaniem należności.

Należy monitorować zadłużenie publiczne państw Afryki Subsaharyjskiej, które może podobnie jak to miało miejsce w przypadku kryzysu rosyjskiego w roku 1998, powstać na skutek malejących wpływów podatkowych do budżetu. Podejmowanie przez banki nadmiernego ryzyka poprzez zaciąganie kredytów dewizowych, liczenie na pomoc rządu w razie trudności oraz coraz większe zwiększanie deficytu budżetowego mogą spowodować „ucieczkę” kapitału. Przepływy kapitału i pracy są coraz ważniejszym elementem międzynarodowej współpracy.

Podczas przenoszenia na afrykański rynek kapitału, przy założeniu możliwości jego zagrożenia np. ryzykiem wywłaszczenia inwestora, nawet wyższa stopa procentowa nie spowodowałaby dalszego napływu kapitału. Ponadto ryzyko to mogłoby skłonić afrykańskich inwestorów do zadowolenia się niższym, lecz pewniejszym dochodem i do lokowania środków w Polsce.

Ruch kapitału może odbywać się odwrotnie, niż zostało założone, tzn. jego importerem będzie kraj, w którym kapitał jest względnie obfity, a eksporterem kraj, w którym kapitał jest względnie rzadki¹¹. Może to się stać w wyniku

9 P. Krugmann, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 187.

10 P. Krugmann, *Wracają problemy kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 67.

11 P. Krugmann, *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, *Journal of International Economics* 1997, no. 4.

luki technologicznej. Jeśli na naszym rynku, w wyniku stosunkowo wysokiej dynamiki postępu technicznego, pojawią się nowe produkty droższe od tradycyjnych, to popyt na nowości rośnie szybciej, a dochody producentów są relatywnie wyższe niż w innych przemysłach. W wyniku takiej sytuacji większa opłacalność produkcji i inwestycji „ściągnie” właścicieli kapitału z państw afrykańskich, co spowoduje jeszcze większe pogłębienie się dysproporcji w dostępie do kapitału i w dochodach pracy. Jak widać na przykładzie takiej sytuacji, swobodne przemieszczanie się kapitału powoduje powiększenie się luki między krajem słabiej zaawansowanym technologicznie a bardziej zaawansowanym¹².

Współpraca międzynarodowa polega również na przepływie pracy. Wiele osób z bardzo różnorodnych przyczyn opuszcza swój kraj rodzinny. Emigracja powoduje zmniejszenie zasobów pracy i wzrost wynagrodzeń tych pracowników, którzy zdecydowali się na pozostanie w kraju. Wyjazd określonej grupy ludzi daje korzyści w postaci zmniejszenia nadwyżki na krajowym rynku pracy i pomaga zmniejszyć bezrobocie. Zmniejszają się wydatki na zasiłki dla bezrobotnych oraz ulegają złagodzeniu konflikty i napięcia spowodowane brakiem miejsc pracy. Dla gospodarek mających problemy z bezrobociem, emigracja – zwłaszcza osób niewykwalifikowanych – jest pewnym rozwiązaniem. Inaczej jednak kształtuje się sytuacja, gdy wyjeżdżają pracownicy wykwalifikowani, którzy odgrywają znaczącą rolę w tworzeniu know-how. Taka sytuacja powoduje ograniczenie wzrostu gospodarczego. Zjawisko to, nazywane drenażem mózgów, jest wyjątkowo niebezpieczne dla krajów najuboższych, w których specjaliści są rzadkim zasobem. Problemy z wykształconą kadrą spowalniają, a czasami wręcz uniemożliwiają budowę przemysłu, infrastruktury, służby zdrowia, administracji, utrzymując te państwa na dotychczasowym niskim poziomie rozwojowym.

Zmniejszony kapitał ludzki to również zmniejszona baza podatkowa. Emigracja osób generujących ponadnormatywne wynagrodzenia powoduje zmniejszenie wpływów budżetowych, a w konsekwencji brak możliwości pokrycia wszystkich założonych wydatków publicznych.

12 J. Świerkocki, op. cit., s. 94

Źródło: J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 101.

Kraje	Przekazy		Oficjalna pomoc w mln USD
	w mln USD	jako % eksportu towaru	
Bangladesz	8941	59	2061
Etiopia	387	24	3327
Haiti	1370	285	912
Kolumbia	26 304	13	972
Meksyk	26 304	9	149
Tadżykistan	1748	124	291

Źródło: J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 101.

Można wskazać jednak na pozytywne aspekty emigracji. Zdobyta wiedza i doświadczenie, w przypadku powrotu pracownika do kraju może zostać wykorzystana w ojczyźnie. Nawet jeśli pracownik nie zdecyduje się na powrót, może utrzymywać kontakty zawodowe z krajem pośrednicząc w rozwoju współpracy handlowej, inwestycyjnej i naukowej.

Duże skupiska emigrantów, którzy zdecydowali się pozostać w danym kraju, tworzą tzw. rynki etniczne, dzięki którym przedsiębiorcom z kraju ich pochodzenia łatwiej rozpocząć eksport, zwłaszcza towarów konsumpcyjnych¹³.

Część emigrantów pracujących tymczasowo za granicą przekazuje swoje dochody do kraju rodzinnego. Jak wynika ze statystyk, dla krajów rozwijających się kwoty te stanowią ważne uzupełnienie wpływów z eksportu i są drugim co do wielkości po zagranicznych inwestycjach bezpośrednich zewnętrznym źródłem finansowania. Są 2,5-krotnie większe niż oficjalna pomoc krajów rozwiniętych¹⁴.

Kwoty przekazywane przez emigrantów powodują zwiększenie konsumpcji, podnoszą poziom życia oraz mogą przyczyniać się do wzrostu produkcji, jeśli wydawane są na dobra krajowe i jeśli są przeznaczane na finansowanie inwestycji. Istnieje również negatywna strona napływającego tą drogą kapitału. Rosnąca wartość pieniądza krajowego może utrudniać rozwój eksportu i zwiększać konkurencję ze strony dóbr importowanych. Przedsiębiorstwo chcące zaistnieć na rynkach międzynarodowych, może zrobić to poprzez eksport towarów, sprzedaż technologii lub poprzez dokonywanie inwestycji bezpośrednich.

¹³ J. Świerkocki, op. cit., s. 98.

¹⁴ Global Development Finance. Striving for Stability in Development Finance, Analysis and Statistical Appendix 2003, World Bank, Washington D.C. 2003, s. 11.

BIZ są najbardziej kłopotliwą i kosztowną formą współpracy międzynarodowej, ponieważ konieczne staje się poniesienie nakładów na stworzenie lub przejęcie istniejącego przedsiębiorstwa. Inwestor musi zaistnieć w obcym sobie środowisku prawnym, administracyjnym i kulturowym.

W kraju przyjmującym BIZ, zwłaszcza rozwijającym się, pojawiają się dwie główne korzyści z tej inwestycji, a mianowicie napływ kapitału i technologii. Przepływ technologii i wiedzy, czyli głównych czynników wzrostu oraz postępu, stanowi bardzo ważny element rozwojowy, zwłaszcza w krajach słabiej rozwiniętych niemogących stworzyć własnych rozwiązań tego typu. Skazane są więc one na zagraniczne nowinki z dziedziny techniki. Inwestorzy zagraniczni dysponujący nowoczesnymi technologiami są w stanie przyczynić się do modernizacji gospodarki w kraju, w którym inwestują. Ważne jest dla kraju przyjmującego BIZ, że oddział firmy zagranicznej zwiększa konkurencję na rynku, mobilizując inne przedsiębiorstwa do bardziej racjonalnego wykorzystania zasobów. Inwestor, kupując materiały w kraju przyjmującym BIZ powoduje zwiększenie sieci dystrybucji, ma wpływ na rozwoju miejscowych B+R (badania i rozwój), zatrudnia miejscowych pracowników technicznych, administracyjnych zmniejszając w ten sposób bezrobocie.

Otwarcie nowego przedsiębiorstwa pociąga za sobą zatrudnienie nowych pracowników w samej placówce, jak i u dostawców i zmniejszenie bezrobocia w kraju przyjmującym inwestycje. Jeśli jednak inwestowanie w nowym kraju polegało na przejęciu już istniejącego przedsiębiorstwa, istnieje realne zagrożenie redukcji pracowników i wzrost bezrobocia. Podobnie dzieje się, jeśli do kraju przyjmującego „wkracza” sieć handlowa. Może ona doprowadzić do sytuacji, w której lokalni sprzedawcy zmuszani są albo do redukcji zatrudnienia, albo wręcz do likwidacji swojej działalności.

Bez wątpienia BIZ mają wpływ na bilans płatniczy kraju przyjmującego. Twierdzi się, że napływ kapitału przy BIZ tylko jednorazowo poprawia sytuację płatniczą, ponieważ z upływem czasu (dłuższa perspektywa) zyski z inwestycji przekazywane za granicę mogą przewyższyć jej wartość. Filia najczęściej zaoptatrz się w materiały potrzebne do produkcji w swoim kraju, co dodatkowo pogarsza stan bilansu. Taka sytuacja miała miejsce w polskiej gospodarce w latach 1994–1998, kiedy to firmy inwestujące w tym kraju importowały więcej niż firmy krajowe i poprzez takie działanie ich udział procentowy w deficycie handlowym był większy niż rodzimych przedsiębiorstw¹⁵. Przykładem może tu być działalność firmy Daewoo, która w momencie rozpoczęcia swojej działal-

15 Poland. Trade and Foreign Direct Investment. Will Export Recover? World Bank, Washington D.C., May 2000, Table 8.

ności na Żeraniu montowała samochody, które przyjeżdżały z Korei rozłożone zaledwie na 6 elementów.

Funkcjonuje jednocześnie inna opinia, zgodnie z którą BIZ w dłuższym okresie mogą poprawiać bilans płatniczy. Jeśli bowiem przedsiębiorstwo funkcjonujące w kraju przyjmującym produkuje dobra importowane do tej pory z innych krajów, zbędne staje się jego sprowadzanie z zagranicy. Można tu znowu posłużyć się przykładem Polski, kiedy to firma Opel zaczęła zaopatrywać polską sieć sprzedaży samochodami produkowanymi w fabryce w Gliwicach zamiast sprowadzać je z zagranicy. Ponadto filie mogą eksportować swoją produkcję do sieci sprzedaży w innych krajach, tak jak czyni to „Fiat” z samochodami produkowanymi w Polsce.

Jaki jest faktyczny wpływ BIZ na gospodarkę w danym kraju, zależy od tego, czy import wywołany poprzez BIZ jest większy od eksportu i czy jest on różny dla każdego państwa.

Po przeprowadzonych badaniach w wielu krajach stwierdzono, że inwestycje bezpośrednie w kraju goszczącym bardziej sprzyjają wzrostowi eksportu niż importu, a efekt jest dodatni dla bilansu płatniczego. Chęć inwestowania przedsiębiorców jest zależna przede wszystkim od możliwości rynku wewnętrznego. Jeśli jest on w stanie zakupić całą produkcję danego przedsiębiorstwa, nie potrzebuje ono wtedy szukać zbytu za granicą.

Zagrożeniem ze strony firm inwestujących jest korzystanie z finansowej pomocy swojego kraju i sprzedaż towarów i usług po obniżonych cenach. Państwa przyjmujące BIZ muszą się liczyć z taką sytuacją i możliwością zahamowania rozwoju rodzimych, mniejszych firm.

Przedsiębiorstwa inwestujące w obcym kraju w ograniczonym zakresie podlegają kontroli władz państwa przyjmującego. W drastycznych przypadkach, jeśli firmy zagraniczne inwestują w takie dziedziny, jak: doradztwo finansowe, energetykę, linie lotnicze, porty morskie, stacje radiowe i telewizyjne, mogą być zagrożeniem suwerenności państwa.

Podsumowanie

Mimo tych wyżej wymienionych ewentualnych zagrożeń ważne jest dla Polski zbudowanie poważnej pozycji na rynku afrykańskim poprzez odważne i dobrze ukierunkowane inwestowanie, zwłaszcza kontynuowanie rozpoczętych już działań w części subsaharyjskiej. Owocna współpraca z takimi państwami, jak Nigeria, Angola Tanzania czy Etiopia, świadczą o stale wzrastających możliwościach trwałej obecności na tym rynku. Państwo polskie powinno na drodze administracyjnej wspomagać i zachęcać inwestorów do podejmowania działal-

ności na Czarnym Kontynencie. W 2013 r. Ministerstwo Gospodarki powołało do życia program Go Africa, który ma na celu pomoc polskim firmom w zdobywaniu rynku Czarnego Łądu. Wiele państw Afryki przestrzega praw człowieka, co powinno pobudzać inwestorów do działania.

Systematyczna ocena tego, co zostało zrobione i jak są realizowane bilateralne umowy i uzgodnienia, powinna być pewnego rodzaju zabezpieczeniem przed powyżej przedstawionymi zagrożeniami i pozwalać polskim inwestorom, przy pomocy afrykańskich kontrahentów, spokojnie i bezpiecznie rozwijać swoje przedsiębiorstwa.

Bibliografia

- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
- Główny Urząd Statystyczny, *Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2012. Informacje i opracowania statystyczne*, Warszawa 2013.
- Grubel H.G., *International Economics*, Richard D. Irwin, Homewood III, 1977.
- Krugmann P., *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, Journal of International.
- Krugmann P., *Wracają problemy kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Krugmann P., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, t 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Munyama K., *Economic growth and financial development i Sub-saharian African countries*, Poznań University of Economics Press, Poznań 2011.
- Poland. Trade and Foreign Direct Investment. Will Export Recover? World Bank, Washington D.C., May 2000, Table 8.
- Świegocki J., Zieliński M.F., *Handel międzynarodowy. Zarys czystej teorii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1990.
- Świerkocki J., *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- THINKTANK Dossier Polska – Afryka 2013, THINKTANK Sp. z o.o., Warszawa 2013.

Karolina Muzyczka

Ekonomia społeczna w kreowaniu polityki lokalnej i powiatów

Social economy in creation of local policy and second-level local governments

Zarys treści: W Polsce ekonomia społeczna umiejscowiona jest pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym. W założeniu ma ona przeciwdziałać interwencjonizmowi państwowemu oraz wskazać na szereg działań, które mogą zostać zainicjowane oddolnie, nakłaniać instytucje publiczne do częstszego stosowania w praktyce konstytucyjnej zasady subsidiarności. Pojęcie ekonomii społecznej odnosi się do nauki zajmującej się poszukiwaniem odpowiedniej formy, która mogłaby wypełnić lukę pomiędzy sektorem publicznym a prywatnym, bazując na polityce społecznej wypracowanej już w pewnej mierze przez tzw. trzeci sektor. Forma ta powinna uzupełniać działania trzeciego sektora, a także wspomagać dalsze inicjatywy oddolne, zmierzające do aktywizacji tej części społeczności, która pozbawiona jest inicjatywy czy możliwości uczestniczenia w życiu społecznym i publicznym. W publikacji tej przedstawiano stopień wykorzystania dostępnych narzędzi rozwoju przez władze lokalne (gminy) i niejednakowy poziom oddziaływania władz lokalnych na przebieg procesów rozwojowych.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, sektor ekonomii społecznej, instrumenty rozwoju lokalnego.

Abstract: The social economy in Poland is positioned between the public and private sectors. The idea is to overcome state-interventionism and indicate the number of actions that can be initiated at grassroots level, and to urge public institutions to use the constitutional principle of subsidiarity more often in practice. The concept of social economy refers to the field involved in the search for the appropriate form, which could fill in the gap between the public and private sectors based on the social policy that has been developed to a certain extent by "Third sector". This form should complement the activities of the third sector, as well as further support grassroots initiatives aimed at activating the parts of the community, which is devoid of initiative or opportunities to participate in social or public life. This publication focuses on the degree of utilization of the available development tools by local authorities (municipalities) and on uneven impact of local authorities in the course of development processes.

Keywords: social economy, social enterprise, social economy sector, the instruments of local development.

Wstęp

Globalizujący się gospodarczo i politycznie świat powoduje, iż poszukuje się rozwiązań, które zezwoliłyby na zmierzenie się z nowymi wymiarami problemów ekonomicznych. Ekonomia społeczna w różnych formach pojawia się na całym świecie i to niezależnie od poziomu zamożności, systemu politycznego i dominującej w danym kraju religii. Państwa dostrzegają rolę tego nurtu w rozwoju społeczno-gospodarczym i polityce spójności. Środowisko biznesu spogląda na ideę przedsiębiorstw społecznych jako sposób dotarcia ze swoimi usługami do najbardziej potrzebujących. Idea ta zyskuje popularność w środowisku organizacji pozarządowych, które poszukują mechanizmów ekonomicznej samodzielności dla siebie oraz trwałych rozwiązań dla swoich podopiecznych. Próby definiowania ekonomii¹ społecznej (określanej również jako gospodarka społeczna, ekonomia solidarna) oraz przedsiębiorstwa społecznego rozpoczęły się w 2004 r. Podstawą dyskusji nad definiowaniem sektora była od początku Karta zasad gospodarki społecznej CEP-CMAF z 2002 r., w której stwierdzono, iż organizacje ekonomii społecznej są to podmioty gospodarcze i społeczne działające we wszystkich sektorach. Wyróżniają się one głównie swoimi celami oraz charakterystyczną formą przedsiębiorczości. Ekonomia społeczna obejmuje organizacje takie, jak: spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe, stowarzyszenia i fundacje. Przedsiębiorstwa te są szczególnie aktywne w obszarach takich, jak: ochrona socjalna, usługi społeczne, ochrona zdrowia, bankowość, ubezpieczenia, produkcja rolnicza, kwestie konsumenckie, praca stowarzyszeniowa, rzemiosło, mieszkalnictwo, dostawy, usługi sąsiedzkie, edukacja i szkolenia oraz obszar kultury, sportu i rekreacji². Pojęcie ekonomii społecznej nie jest jednak szczegółowo zdefiniowane. Ekspertki kierują się potrzebą zdefiniowania pojęcia przedsiębiorstwa społecznego jako rdzenia ekonomii społecznej. Na poziomie europejskim Europejska Sieć Badawcza European Research Network (EMES)³ zaproponowała zbiór wspólnych

1 W dokumencie przygotowanym przed I Europejską Konferencją Ekonomii Społecznej w Krajach Europy Środkowo-Wschodniej, która odbyła się w październiku 2002 r. w Pradze, Bruno Roelants napisał o ekonomii społecznej: „każdy wie, że istnieje, ale nikt nie wie, co to jest”. Chociaż od napisania tych słów minęło wiele lat, spory definicyjne wokół sektora ekonomii społecznej nadal nie dały jednoznacznej odpowiedzi na pytanie czym jest ekonomia społeczna i jakie rodzaje podmiotów można do niej zaliczyć. M. Bohdziewicz-Lulewicz, J. Brzozowska, B. Grodowska, A. Krampus-Sepielak, S. Krupnik, A. Spurek, A. Szczucka, K. Wiecha, B. Worek, *Społeczny biznes. Teoria i praktyka*, Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego, Kraków 2008.

2 Europejska Stała Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji. W roku 2008 CEP-CMAF przyjęła nazwę „Europejska Ekonomia Społeczna” (Social Economy Europe). Tekst karty opublikowano w: „Ekonomia Społeczna Kraków 2004, II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej. Materiały”, MPIPS, ZLSP, Warszawa 2005, <www.pozYTEK.gov.pl/files/KPRES.pdf>, 24 listopada 2013 r.

3 EMES – European Research Network (Europejska Sieć Badawcza) określa szereg kryteriów ekono-

kryteriów ekonomicznych i społecznych wyróżniających organizacje, które można nazwać przedsiębiorstwami społecznymi⁴. Według niej za przedsiębiorstwo społeczne uznaje się działalność o celach głównie społecznych, której zyski w założeniu są reinwestowane w te cele lub we wspólnotę, a nie w celu maksymalizacji zysku lub zwiększenia dochodu udziałowców czy też właścicieli. EMES określa kryteria społeczne i ekonomiczne, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w ekonomię społeczną.

Przedsiębiorstwem społecznym jest podmiot prowadzący działalność gospodarczą, spełniający kryteria małego lub średniego przedsiębiorstwa, działający jako wyodrębniona pod względem organizacyjnym i rachunkowym część organizacji obywatelskiej lub założony przez tę organizację, grupę osób bądź jednostkę samorządu terytorialnego w formie spółki lub spółdziel-

micznych i społecznych, które powinien spełnić idealny podmiot ekonomii społecznej (zatem nie są one obligatoryjne) – Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, definicja ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa ekonomicznego „Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej”, Warszawa 2013, <www.pozytek.gov.pl/files/KPRES.pdf>, 24 listopada 2013 r.

4 Kryteria ekonomiczne: Stała działalność w zakresie produkcji towarów i/lub świadczenia usług – oznacza to, że przedsiębiorstwa społeczne, w odróżnieniu od niektórych tradycyjnych organizacji non profit, angażują się bezpośrednio i w sposób stały w produkcję towarów lub świadczenie usług. Działalność produkcyjna lub usługowa stanowi zatem powód lub jeden z głównych powodów istnienia przedsiębiorstw społecznych; Wysoki stopień autonomii – oznacza to, iż przedsiębiorstwa społeczne są tworzone przez grupy ludzi na podstawie autonomicznego projektu i są one następnie zarządzane przez tych ludzi. Mogą korzystać z dotacji publicznych, ale nie są bezpośrednio ani pośrednio zarządzane przez władze publiczne lub inne instytucje publiczne; Istotny poziom ryzyka ekonomicznego – co oznacza, że osoby tworzące przedsiębiorstwo społeczne przyjmują w całości lub w części ryzyko związane z taką inicjatywą. W odróżnieniu od instytucji publicznych ich kondycja finansowa zależy od działań ich członków i pracowników zmierzających do pozyskiwania odpowiednich środków; Pewna minimalna ilość odpłatnej pracy – co oznacza, że przy wykorzystaniu możliwości oferowanych przez działania społeczne, wolontariackie, działalność przedsiębiorstwa społecznego wiąże się z pewnym poziomem pracy odpłatnej, wymagającej zatrudnienia pracowników. Kryteria społeczne: Wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia oznacza, że jednym z podstawowych celów przedsiębiorstwa społecznego jest działanie na rzecz społeczeństwa lub określonej grupy osób. Jednocześnie cel ten polega na wykształcaniu poczucia odpowiedzialności społecznej na poziomie lokalnym; Oddolny, obywatelski charakter inicjatywy – co oznacza, że przedsiębiorstwa społeczne powstają w wyniku kolektywnych procesów uruchamianych przez ludzi należących do danej społeczności lub do grupy, dla której wspólna jest pewna dobrze określona potrzeba lub cel działania; Władza decyzyjna nie jest oparta na własności kapitałowej – generalnie oznacza to zasadę „jeden członek – jeden głos” lub przynajmniej fakt, że uprawnienia do realizacji prawa głosu nie wynikają z faktu posiadania udziału w kapitale. Chociaż właściciele kapitału odgrywają w przedsiębiorstwach społecznych ważną rolę, prawa do podejmowania decyzji dzielą z innymi interesariuszami; Charakter partycypacyjny, angażujący podmioty, na rzecz których prowadzona jest działalność – co oznacza, że osoby korzystające z usług świadczonych przez przedsiębiorstwa społeczne są reprezentowane i uczestniczą w ich strukturach. W wielu przypadkach jednym z celów jest wzmocnienie demokracji na poziomie lokalnym poprzez działalność gospodarczą; Ograniczona dystrybucja zysku – przedsiębiorstwa społeczne to nie tylko organizacje, w których obowiązuje całkowity zakaz rozdziału zysków, ale także organizacje, które – jak spółdzielnie w niektórych krajach – mogą rozdzielać zyski, ale tylko w ograniczonym zakresie, aby unikać dążenia do maksymalizacji zysku. D. Daniele, *Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych, przykłady z kilku krajów europejskich*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, „Ekonomia Społeczna”, Teksty B/2007, Warszawa 2007, „Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej”, Warszawa 2013, www.pozytek.gov.pl/files/KPRES.pdf.

ni, który realizuje cel społeczny poprzez zatrudnianie co najmniej 50% osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub 30% niepełnosprawnych, albo realizuje usługi społeczne użyteczności publicznej, przez co należy rozumieć usługi o charakterze socjalnym, edukacyjnym, kulturalnym, rozwoju lokalnego. Nie dystrybuuje zysku lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, ale przeznaczają go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa jako kapitał niepodzielny, oraz w określonej części na reintegrację zawodową i społeczną. W przypadku przedsiębiorstw o charakterze zatrudnieniowym lub pożytku publicznego, prowadzą działalność na rzecz społeczności lokalnej. Przedsiębiorstwo jest zarządzane na zasadach demokratycznych, albo co najmniej konsultacyjno-doradczych z udziałem pracowników i innych interesariuszy, zaś wynagrodzenia kadry zarządzającej są ograniczone limitami. Status przedsiębiorstwa społecznego uzyskiwany będzie na podstawie przepisów regulacji o przedsiębiorstwie społecznym poprzez uzyskanie odpowiedniego wpisu w Krajowym Rejestrze Sądowym, oraz w ramach ustawy o spółdzielniach socjalnych⁵. Sektor ekonomii społecznej składa się z trzech segmentów. Pierwszy obejmuje podmioty o charakterze integracyjnym, które w związku z realizowanymi przez siebie zadaniami mają umożliwić reintegrację społeczną i zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, tj. Zakłady Aktywności Zawodowej (ZAZ). W roku 2011 w województwie kujawsko-pomorskim funkcjonowało 6 ZAZ-ów, gdzie aktywowanych było 241 osób na 133 etatach, a wspomagały je 73 osoby⁶,

5 Komisja Europejska wyraźnie wskazuje, że w swoim podejściu do tego zróżnicowanego sektora nie usiłuje przedstawić normatywnej definicji, która obowiązywałaby wszystkich i prowadziłyby do stworzenia obwarowań regulacyjnych. Proponuje opis opierający się na zasadach wspólnych dla większości państw członkowskich, przy czym wykazuje poszanowanie dla różnorodności wybieranych przez nie opcji politycznych, gospodarczych i społecznych oraz zdolności innowacyjnych przedsiębiorstw społecznych. Dlatego też Komisja, przy ścisłej współpracy z przedstawicielami sektora, przyjmie dokładniejszą definicję tylko wówczas, jeżeli środki regulacyjne lub inicjatywy będą wymagały bardziej precyzyjnego określenia zakresu stosowania. Tym samym, niezależnie od kolejnych prób doprecyzowania definicji na poziomie europejskim, niezbędne jest zoperacjonalizowanie pojęć przedsiębiorstwa społecznego i ekonomii społecznej, na potrzeby Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej oraz Wojewódzkich Programów Ekonomii Społecznej, a tym samym również nowej perspektywy programowej oraz możliwości współfinansowania krajowych działań ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Wniosek Komisji Europejskiej – projekt Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej z dnia 17 kwietnia 2013 r. (UE) nr 346/2013.

6 ZAZ nie jest samodzielną formą prawną, jest organizacyjnie i finansowo samodzielną jednostką, która uzyskuje status zakładu aktywności zawodowej. O utworzenie ZAZ ubiegać się mogą jednostki i organizacje wymienione w ustawie, których zadaniem jest rehabilitacja społeczna i zawodowa osób niepełnosprawnych z orzeczeniem o znacznym stopniu niepełnosprawności, a także przygotowanie ich do życia w otwartym środowisku i podjęcie zatrudnienia na rynku pracy. ZAZ może prowadzić działalność gospodarczą. W obszarze ich działalności znajdują się: usługi z zakresu poligrafii offsetowej oraz niskonakładowego kolorowego druku cyfrowego, organizacja imprez sportowo-rekreacyjnych, usługi gospodarcze, tj. utrzymanie czystości wewnątrz i na zewnątrz obiektów, usługi reklamowe; hotelarsko-gastronomiczne i obsługowo-rehabilitacyjne, obsługa zainstalowanych urządzeń sportowych i treningowych, wypożyczalnia obuwia do gry w kręgle,

Warsztaty Terapii Zajęciowej (WTZ)⁷, Centra Integracji Społecznej (CIS)⁸. W roku 2011 w województwie kujawsko-pomorskim funkcjonowały 4 Centra, w których uczestniczyło 201 osób, korzystając ze wsparcia w postaci praktyk, staży, szkoleń, zawodowych oraz działań z zakresu reintegracji zawodowej, z czego usamodzielniało się łącznie 99 osób. Kluby Integracji Społecznej (KIS) np. województwie kujawsko-pomorskim powstały w celu realizacji projektów systemowych ośrodków pomocy społecznej, finansowanych ze środków Unii Europejskiej, w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Kluby przygotowują osoby uczestniczące do uniezależnienia od świadczeń pomocy społecznej, oddziałując na zmianę postaw, uzupełnienie wiedzy i umiejętności społeczno-zawodowych. Według stanu na koniec roku 2011 w regionie funkcjonowało 28 KIS⁹. Formy te nie będą w żadnym przypadku przedsiębiorstwami społecznymi, ale mogą przygotowywać do prowadzenia lub pracy w przedsiębiorstwie społecznym lub być prowadzone jako usługa na rzecz społeczności lokalnej przez przedsiębiorstwa społeczne. Drugi segment obejmuje podmioty o charakterze pożytku publicznego, które prowadzą działalność ekonomiczną, zatrudniają pracowników, choć ich działanie nie jest oparte na ryzyku ekonomicznym. Wymienić należy organizacje pozarządowe, np. zgodnie z danymi

prowadzenie kawiarenki, wytwórcza działalność stolarska, papiernicza, rękodzielnicza, gospodarza. Działania na podstawie Ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych (tekst jedn. Dz.U. z 1997 r. nr 123, poz. 776 z późn. zm.).

7 WTZ jest wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo z jednostki prowadzonej – placówką pobytu dziennego (nie oddzielną instytucją z osobowością prawną). W WTZ stwarzane są możliwości dla osób niepełnosprawnych, niezdolnych do podjęcia pracy, w zakresie rehabilitacji społecznej i zawodowej oraz pozyskiwania lub przywracania umiejętności, niezbędnych do podjęcia zatrudnienia. WTZ może być organizowany i prowadzony przez fundacje, stowarzyszenia, lub przez inne podmioty posiadające osobowość prawną, w tym gminy. WTZ jest traktowany jako podmiot ekonomii społecznej, gdyż ustawodawca dopuszcza istnienie w WTZ dochodu ze sprzedaży produktów i usług wykonywanych przez uczestników warsztatów w ramach realizowanych programu terapii. Dochód ten przeznaczają się, w porozumieniu z uczestnikami warsztatu, na pokrycie wydatków związanych z integracją społeczną uczestników. W przypadku, gdy wysokość dochodu przekracza w skali miesiąca kwotę odpowiadającą iloczynowi liczby uczestników warsztatu i 30% minimalnej kwoty przekroczenia tego dochodu decydują strony umowy, tj. powiat, na terenie którego znajdują się WTZ oraz jednostka prowadząca warsztat. Ich funkcjonowanie określa rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 25 marca 2004 r. w sprawie warsztatów terapii zajęciowej (tekst jedn. Dz.U. nr 63, poz. 578 z późn. zm.).

8 CIS to instytucje zatrudnienia socjalnego, formowane w celu reintegracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Czas udziału w formach aktywizowanych mieści się najczęściej w przedziale 6-12 miesięcy, ale może też być wydłużony. Tworzone są na mocy Ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym (tekst jedn. Dz.U. z 2011 r. nr 43, poz. 225 z późn. zm.).

9 KIS to instytucje, których głównym celem jest m.in. minimalizowanie skutków bezrobocia, promowanie aktywności i przedsiębiorczości społecznej, przygotowanie do podjęcia zatrudnienia, przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, pomoc w wychodzeniu z izolacji i osamotnienia. KIS może być tworzony i prowadzony przez gminę lub organizację pozarządową prowadzącą działalność w zakresie reintegracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. W ramach klubu można prowadzić różnego rodzaju formy integracji i aktywizacyjne. KIS działa na mocy Ustawy o zatrudnieniu socjalnym.

Głównego Urzędu Statystycznego, na koniec 2009 r. w województwie kujawsko-pomorskim zarejestrowanych było około 5 tys. organizacji pozarządowych. Dane oparte na badaniach ogólnopolskich prowadzonych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor oraz na badaniach o zasięgu regionalnym prowadzonych przez Stowarzyszenie Kujawsko-Pomorski Ośrodek Wsparcia Inicjatyw Pozarządowych „Tłok” w Toruniu i Urząd Marszałkowski Województwa Kujawsko-Pomorskiego, mówią o 58-60% organizacji aktywnych, co oznacza, iż około 3 tys. podmiotów faktycznie realizuje cele statutowe. Badania przeprowadzone w 2009 r. przez Urząd Marszałkowski Biuro Pełnomocnika ds. Współpracy z NGO pokazuje, iż około 34% zbadanych organizacji prowadzi statutową działalność odpłatną lub gospodarczą. W związku z tym można stwierdzić, iż 1030 podmiotów to organizacje zaliczane do sektora ekonomii społecznej¹⁰. Trzecią, najliczniejszą grupę, stanowią podmioty o charakterze rynkowym, które jednak tworzone były w związku z realizacją celu społecznego, bądź dla których leżący we wspólnym interesie cel społeczny jest racją bytu działalności komercyjnej. Grupę tę można podzielić na trzy podgrupy: podmioty pożytku publicznego prowadzące działalność gospodarczą, z której zyski wspierają realizację celów statutowych; spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie; pozostałe spółdzielnie o charakterze konsumenckim i wzajemnościowym.

Klasycznym typem przedsiębiorstw społecznych funkcjonujących w Polsce są spółdzielnie socjalne (nowa instytucja „ekonomii społecznej”). Przedsiębiorstwa te działają na podstawie Ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych¹¹ oraz ustawy z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze¹², gdzie wskazano, iż ich głównym celem jest przywrócenie na rynek pracy, przez prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa, osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, osób o niskiej zatrudnialności oraz umożliwienie osobom bezrobotnym aktywizacji zawodowej. Spółdzielnia socjalna to nowy podmiot prawny. Celem spółdzielni jest prowadzenie działalności gospodarczej, działalność na rzecz społecznej reintegracji członków spółdzielni, czyli działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu

¹⁰ Organizacje społeczne są organami lub jednostkami niepodlegającymi administracji publicznej (rządowej i samorządowej), a ich działalność nie jest nastawiona na osiągnięcie zysku. Obejmują wiele form działalności, np. stowarzyszenia, fundacje mające osobowość prawną, a także jednostki, które tej osobowości nie mają, np. stowarzyszenia zwykłe, uczelniane organizacje studenckie, koła gospodyń wiejskich). Urząd Wojewódzki Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Kujawsko-Pomorski Program na rzecz Ekonomii Społecznej, <www.federacja-ngo.pl/.../file/8a340a8f33f6aafe1fa2251d45505fed.pdf>, 22 listopada 2013 r.

¹¹ Tekst jedn. Dz.U. z 2006 r. nr 94, poz. 651 z późn. zm.

¹² Tekst jedn. Dz.U. z 1982 r. nr 30, poz. 210 z późn. zm.

pracy, zamieszkania lub pobytu, zawodowej reintegracji członków spółdzielni. W związku z tym należy rozumieć działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia na rynku pracy. Stan na koniec maja 2012 r., zgodnie z informacjami Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych, wykazuje, że w Krajowym Rejestrze Sądowym zarejestrowanych było 478 spółdzielni socjalnych. Nie wiadomo jednak, ile z nich jest rzeczywiście aktywnych. Wyniki prowadzonych badań wskazują, że część spółdzielni zakończyła działalność, choć formalnie nie zostały one wyrejestrowane¹³. Według tych badań z 2010 r., 83% badanych spółdzielni zakładanych było przez osoby bezrobotne, zaś w 38,4% była przynajmniej jedna osoba niepełnosprawna. W 2010 r. wśród badanych spółdzielni socjalnych zdecydowanie przeważały spółdzielnie małe, liczące od 5 do 9 członków. Ustalono zaledwie 10% spółdzielni liczących 10 i więcej członków. Ponad 1/3 badanych spółdzielni zatrudniała dodatkowych pracowników niebędących członkami spółdzielni. Przedsiębiorstwa te zajmują się świadczeniem usług. W badanej zbiorowości jedynie 14% badanych podmiotów deklaroowało, że w zakresie swojej aktywności mają także działalność produkcyjną. Dominującym obszarem działalności badanych spółdzielni socjalnych były usługi z zakresu „dom i ogród” (43%), w tym usługi porządkowe (sprząatanie), utrzymanie i konserwacja terenów zielonych, odśnieżanie, projektowanie domów i ogrodów, opieka nad grobami, usługi pralnicze, serwis sprzętu AGD/RTV oraz usługi florystyczne. Drugim najczęściej wskazywanym polem działalności gospodarczej badanych podmiotów było budownictwo (33,3%), tj. usługi elektryczne, elektroniczne, hydrauliczne, konserwatorskie, malarskie, remontowe, spawalnicze, stolarskie, ślusarskie oraz kamieniarskie. Trzecim z nich była gastronomia (27,9%), w tym usługi cateringowe, organizacja imprez okolicznościowych oraz prowadzenie lokali gastronomicznych. Głównym odbiorcą produktów i usług powstających w spółdzielniach socjalnych w Polsce w 2010 r. były osoby fizyczne (37%), na kolejnym miejscu lokowały się firmy prywatne (23%) oraz instytucje administracji publicznej (22%). Stosunkowo rzadko odbiorcami produktów/usług spółdzielni były organizacje pozarządowe (12%) oraz inne spółdzielnie socjalne (2%). Wśród badanych spółdzielni dominującą formą zatrudnienia była spółdzielcza umowa o pracę (55%), kolejnymi najczęściej wskazywanymi formami zatrudnienia była umowa o dzieło (22%) oraz umowa zlecenie (20%). Głównym źródłem

13 Badania prowadzone w Wielkopolsce dowodzą, że taka sytuacja dotyczy ponad jednej trzeciej spółdzielni. Por. J. Kobielska, *Obraz spółdzielni socjalnych w świetle badań przeprowadzonych w ramach projektu „Wykluczenie społeczne: diagnoza i mechanizmy przeciwdziałania w województwie wielkopolskim”*, [w:] J. Tittenbrun (red.), *Spółdzielnie socjalne. Skuteczny mechanizm walki z wykluczeniem społecznym czy ślepa uliczka?*, Poznań 2010, s. 84, <http://www.wykluczenie.spoldzielnie.org>. 23 listopada 2013 r.

przychodów spółdzielni socjalnych w 2010 r. były przychody z otwartego rynku (74%). Blisko 3 na każde 4 zł wpływów finansowych spółdzielni stanowiły środki pochodzące z działalności gospodarczej. Z tych samych badań wynika, że w 2010 r. połowa badanych spółdzielni uzyskała wynik ujemny z działalności gospodarczej, 27% zbilansowało przychody i koszty, zaś 23% wypracowało nadwyżkę bilansową¹⁴. Nawiązując do powyższego należy tu wyróżnić instytucje starej ekonomii społecznej. W tej grupie znajdują się spółdzielnie, które włączają się w dostarczanie dóbr wykraczających poza zaspokajanie potrzeb i interesów własnych członków, to ważny element ekonomii społecznej. Według danych GUS z końca 2005 r., w Polsce zarejestrowanych jest nieco ponad 18 tys. spółdzielni, część z nich w praktyce nie prowadzi działalności. Biorąc pod uwagę informację Krajowej Rady Spółdzielni, liczbę aktywnych spółdzielni w Polsce można szacować na około 12 tys. podmiotów. Spółdzielnie tworzą zróżnicowane środowisko, np. spółdzielni mieszkaniowych (5 tys.), spółdzielni pracy¹⁵ (1,3 tys.), Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne (1,1 tys.) i innych spółdzielni rolniczych (2,5 tys.), nieco mniej banków spółdzielczych i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych (około 800, w tym 118 SKOK). Na przełomie lat 80. i 90. liczba spółdzielni wzrastała, jednak od połowy lat 90. liczba spółdzielni zaczęła systematycznie spadać. Zaznaczyć należy, iż spadek ten trwa nadal, choć nie jest już tak gwałtowny. Powstają też nowe spółdzielnie, choć nie jest to zjawisko masowe¹⁶.

Transformacja systemowa, wprowadzając zasadnicze zmiany w układach zależności, przekształcając system podporządkowania wertykalnego w horyzontalny, zmieniła zakres funkcji i obowiązków pełniące przez władze samorządowe. Powiat i gmina stały się ważnymi podmiotami zarządzania gospodarką lokalną w granicach określonych przez regulacje systemowe. Rynek jako mechanizm alokacji zasobów okazuje się być ułomny, w związku z tym jest

14 A. Izdebski, M. Ołdak, *Monitoring spółdzielni socjalnych (wersja robocza)*, MPiPS, Warszawa 2011.

15 Spółdzielnia pracy, w której przedmiotem gospodarczej działalności jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa na podstawie osobistej pracy członków. Szczególnym rodzajem spółdzielni pracy jest spółdzielnia inwalidów i spółdzielnia i niewidomych, której przedmiotem działalności jest zawodowa i społeczna rehabilitacja inwalidów i niewidomych przez pracę w prowadzonym wspólnie przedsiębiorstwie. Spółdzielnie te zatrudniają osoby niepełnosprawne z tzw. schorzeniami specjalnymi. (Inne zakłady pracy chronionej prawie w ogóle nie zatrudniają osób niewidomych, głuchych, epileptyków, chorych psychicznie, chorych umysłowo. Na przestrzeni lat w sytuacji wzrostu konkurencji, zniesieniu monopolu usługi i towary pochodzące z tych spółdzielni wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych obniżył się pozostając obecnie na poziomie 60%. Działalność spółdzielni reguluje ustawa Prawo spółdzielcze.

16 Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, *Ekonomia społeczna szansą dla lokalnych organizacji (środowisk)*, Seminarium internetowe, Kraków 2010, <www.ekonomiaspoleczna.zmw.pl/.../CDR_Brwinów%20%20Ekonomia> 22 listopada 2013 r.

konieczność stymulowania rozwoju przez władze samorządowe. Treścią rozwoju lokalnego są korzystne zmiany ilościowe i przemiany jakościowo-strukturalne, a także poprawa warunków życia ludności, nadrzędnym jego celem staje się zapewnienie dostatecznej liczby stabilnych miejsc pracy i dochodów z tytułu zatrudnienia, gwarantujących długoterminowe bezpieczeństwo finansowe i socjalne ludności, czyli *de facto* wzrost zamożności społeczeństwa¹⁷. Ograniczone możliwości tworzenia w sposób bezpośredni miejsc pracy, aktywna rola organów lokalnych polega na kształtowaniu warunków, w ramach których przebiega proces rozwoju. W zapewnieniu tych warunków, niezbędnych i sprzyjających rozwojowi lokalnemu, jest wybór i zastosowanie przez władze lokalne określonych narzędzi wsparcia rozwoju. W literaturze przedmiotu występuje wieloraki podział instrumentów rozwoju lokalnego. Klasyfikacja korespondująca z treścią definicyjną pojęcia „instrument”¹⁸, wyodrębnia dwie grupy. Pierwszy to instrument oddziaływania bezpośredniego. Przymusza ona adresata instrumentu do działania zgodnych z wolą podmiotu stosującego narzędzie. Drugi to instrument oddziaływania pośredniego. Instrument ten pozbawiony jest znamion przymusu, kształtuje warunki funkcjonowania podmiotów sterowanych, aby sprzyjały one oczekiwany przez instytucję zarządzającą zachowaniom¹⁹. Spośród innych, popularnych podziałów, wymienić należy podział wyróżniający narzędzia alokacyjne, redystrybucyjne oraz rozwojowe²⁰. Odmienną klasyfikację instrumentów przedstawił U. Brösse, dzieląc je na środki nakazowo-zakazowe, środki materialnego kształtowania przestrzeni, środki stymulujące i zniechęcające, środki informacyjne, środki kontroli środowiska i kształtowania ładu przestrzennego²¹. Narzędzia te mieszczą się w ramach zastosowanej i przyjętej klasyfikacji. Przyjęty w niej podział wyróżnia następujące rodzaje

17 E. Wojciechowski, *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Difin, Warszawa 2003, s. 192. W praktyce dotyczy sposobu działania niesprzecznie z istniejącym prawem, leżące w gestii samorządu terytorialnego. Układ kompetencyjny, wynikający z obowiązującego ustawodawstwa różnicujące instrumenty na te, które mogą być stosowane na szczeblu gminnym, powiatowym, regionalnym czy wreszcie centralnym. Podstawę do zastosowania różnych narzędzi stanowią najczęściej regulacje prawne. Skuteczność wykorzystania poszczególnych narzędzi warunkowana jest jakością dyspozycyjnego zasobu kapitału ludzkiego samych władz samorządowych.

18 Pojęcie „instrument” określa się jako „układ bezpośredniego lub pośredniego oddziaływania, którego struktura i cechy są zdeterminowane przez cel, jaki ma być osiągnięty przy jego zastosowaniu”. N. Gaj, *Instrumenty finansowe w zarządzaniu gospodarką narodową*, PWE, Warszawa 2003, s. 10; J. Kot, *Zarządzanie rozwojem gmin a praktyka planowania strategicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 12.

19 K. Gałuszka, *Identyfikacja rozwoju lokalnego i źródeł jego finansowania*, [w:] T. Famulska, K. Znanięcka (red.), *Finansowe aspekty rozwoju lokalnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2004, s. 29-30.

20 E. Wojciechowski, op. cit., s. 194.

21 B. Malisz, op. cit., s. 107.

środków oddziaływania na rozwój lokalny, stosowane przez instytucje samorządowe: instrumenty planistyczne, instrumenty instytucjonalno-organizacyjne, wspierające rozwój lokalnej przedsiębiorczości, budżet jako podstawowy instrument ekonomiczno-finansowy, instrumenty inwestycyjne, instrumenty informacyjno-promocyjne²². O strukturze i wyborze konkretnych instrumentów zadecydowała funkcjonalność zaprezentowanych powyżej narzędzi i ich funkcjonalny charakter. Tworzą one spójną i względnie kompletną całość. Wymienione pakiety grup instrumentów, choć wyodrębnionych pod względem formalnym, w istocie pełnią funkcje komplementarne i służebne wobec pozostałych. Priorytetowo należy potraktować instrument ekonomiczno-finansowy, a dokładniej budżet. Za jego pomocą można dokonać całościowej oceny funkcjonowania gminy, jak również jej możliwości rozwojowych. Instrument ten, traktowany jako narzędzie rozwoju lokalnego, ma swoje ograniczenia. Aktywne podejście do zarządzania finansami gminy wymaga długofalowej polityki o cechach kompleksowości i spójności. Warunkiem powodzenia polityki finansowej jest względna niezależność od kadencyjności organów gmin i realizacja dług- i średnioterminowych planów finansowych²³. W tym celu w niektórych gminach, równoległe ze zwykłym budżetem konstruowany jest tzw. budżet zadaniowy, który w kontekście pobudzenia rozwoju lokalnego wydaje się być lepszym instrumentem realizacji oraz kontroli wykonania zamierzonych celów rozwojowych²⁴. Uwzględniając powszechnie występujące zjawisko ograniczonej ilości środków w stosunku do istniejących potrzeb, ocena budżetu umożliwia określenie stopnia racjonalizacji prowadzonej na terenie poszczególnych gmin polityki finansowej²⁵. Można stwierdzić, iż pozycja budżetu determinowana jest przez jego charakter i zależności funkcjonalne łączące to narzędzie z pozostałymi rodzajami instrumentów rozwoju lokalnego.

Ustanowienie właściwej konstrukcji budżetu wymaga od władz lokalnych myślenia perspektywicznego. Działania władz samorządowych muszą być zorientowane na planowanie długoterminowe. Podkreślić należy znaczenie instrumentów o charakterze planistycznym. W opinii J. Binińskiego i B. Szczupaka: „[...] myślenie strategiczne jest uprawnione na szczeblu lokalnym na trzech

22 A. Tomanek, *Wykorzystanie instrumentów rozwoju lokalnego w gminach powiatu hajnowskiego i zambrowskiego w świetle przeprowadzonych badań ankietowych*, Uniwersytet Białostocki, Katedra Ekonomii Politycznej, <mikroekonomia.net/system/publication_files/750/original/13.pdf>, 21 listopada 2013 r.

23 E. Wojciechowski, op. cit., s. 210.

24 J. Adamiak, *Zarządzanie finansami lokalnymi i regionalnymi*, [w:] W. Kosiedowski (red.), *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym. Problemy teorii i praktyki*, TNOiK, Toruń 2001, s. 266-267.

25 E. Wojciechowski, op. cit., s. 212.

poziomach²⁶. Pierwszy z nich ukierunkowany jest na wizję przyszłości, drugi na kulturę zarządczą i ekonomiczną, a trzeci zorientowany na ład przestrzenny²⁶. Efektem działań na różnych płaszczyznach są dokumenty programowe MSP, studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego oraz miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Rola wyżej wymienionych dokumentów wynika z kilku zasadniczych powodów. Powyższe programy dają realną szansę na podejmowanie właściwych, racjonalnych decyzji rozwojowych. Stają się one niezbędne w sytuacji, gdy decyzje podejmowane są na zasadzie prób i błędów²⁷. Posiadanie instrumentów strategiczno-planistycznych jest warunkiem ubiegania się o środki zasilania zewnętrznego, w tym o środki pochodzenia unijnego. Wpływają one w bezpośredni sposób na strukturę przestrzenną i gospodarczą gminy. Spośród omawianych instrumentów planistycznych szczególną rolę należy przypisać niedocenionym specjalnym programom wsparcia MSP, jest to jedna z dróg prowadząca do wzrostu poziomu dobrobytu społeczności lokalnych. Niewiele gmin zdecydowało się na tego rodzaju posunięcia, argumentując ten fakt ograniczonymi możliwościami finansowymi. Uzasadnienie takie nie jest właściwe. Programowo prowadzona polityka w tym zakresie, choć na początku generuje koszty, w przyszłości stanowi źródło stabilnych i wysokich dochodów gminy.

Integralnie ze strategią rozwoju gminy powiązany jest program działania o charakterze informacyjno-promocyjnym. Rozwiązując problem stymulowania rozwoju przy użyciu ww. grupy instrumentów, szczególny nacisk należy położyć na dwie kwestie. Pierwsza to zagadnienie szerokiej palety narzędzi informacyjno-promocyjnych, a druga to właściwy sposób ich spożytkowania. Spektrum możliwych do zastosowania instrumentów z tej grupy, jak zostało wcześniej przedstawione, jest szerokie, np. własna strona internetowa; interaktywna baza danych o firmach; uczestnictwo w targach i wystawach krajowych i zagranicznych; organizacja targów turystycznych, jarmarków, festynów; prasa gminna; reklama gminy w mediach; kontakty z innymi miastami; marka turystyczna; informacje o gminie, zamieszczane np. na płycie CD²⁸. Zaznaczyć należy, iż z tych grup stymulatorów wszystkie spośród nich muszą być wykorzystane. Decyzję o zastosowaniu konkretnych narzędzi należy podejmować, kierując się żelazną zasadą racjonalnego działania zorientowaną na cel, którym

26 J. Biniński, B. Szczupak, *Strategiczne myślenie o przyszłości gminy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2004, s. 9-10.

27 M. Ziółkowski, M. Goleń, *Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym*, [w:] H. Sochacka-Krysiak (red.), *Zarządzanie gospodarką i finansami gmin*, SGH, Warszawa 2003, s. 58-59.

28 A. Tomanek, op. cit., s. 113.

jest dotarcie do właściwej – z punktu widzenia realizowanej strategii rozwoju – określonej grupy odbiorców. Obecnie podstawą jest informacja, właściwie podana i dostępna dla danego grona zainteresowanych podmiotów, która może z powodzeniem stymulować rozwój lokalny. Niewykorzystywana w sposób właściwy będzie stanowić barierę rozwojową gminy. O poziomie efektywności działań informacyjno-promocyjnych decyduje stopień koncentracji wykorzystanego instrumentarium. Podkreślić należy, iż wszystkie z narzędzi mogą być stosowane w sposób rozproszony, a najlepsze rezultaty przynosi działanie kompleksowe, polegające na używaniu większej liczby instrumentów w sposób skoordynowany i podporządkowany planom strategicznym.

Kolejną grupę narzędzi możliwych do wykorzystania przez gminy i wpływających na rozwój lokalny stanowią instrumenty organizacyjno-instytucjonalne: programy wsparcia lokalnej przedsiębiorczości, np. Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES)²⁹, Regionalne Ośrodki Europejskiego Funduszu Społecznego (RO EFS)³⁰, Lokalne Grupy Działania (LGD)³¹; wyznaczenie kierunków rozwoju lokalnej przedsiębiorczości, np. Program Operacyjny Kapitał Ludzki³²; nawiązywanie współpracy o charakterze ponadlokalnym (transgranicznej, międzynarodowej), organizacja szkoleń na rzecz lokalnej społeczności, tworzenie z przedsiębiorcami wspólnych projektów gospodarczych, współudział w tworzeniu instytucji otoczenia biznesu, doskonalenie i upraszczanie

29 OWES są podstawowym miejscem, gdzie PES mogą uzyskać wsparcie. Na koniec 2011 r. w województwie kujawsko-pomorskim funkcjonowało 8 ośrodków wsparcia ekonomii społecznej, które realizowały kompleksowe usługi na rzecz sektora. OWES-y mogą świadczyć usługi prawne, księgowo, marketingowe, doradztwo finansowe, doradztwo (indywidualne i grupowe), prowadzić szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej, prowadzą działania na rzecz rozwoju partnerstwa lokalnego, promocji ekonomii społecznej i zatrudnienia w sektorze ekonomii społecznej. Urząd Wojewódzki Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Kujawsko-Pomorski Program na rzecz ekonomii społecznej, <www.federacja-ngo.pl/.../file/8a340a8f33f6aafe1fa2251d45505fed.pdf>, 22 listopada 2013 r.

30 RO EFS świadczą bardzo szeroki wachlarz usług związanych z wdrażaniem w Polsce EFS, kierowany m.in. do PES (organizacje pozarządowe, instytucje pomocy i integracji społecznej). Są to m.in.: szkolenia ogólne i specjalistyczne dot. projektów finansowanych ze środków EFS, pomoc animatorów w zakresie diagnozowania potrzeb lokalnych, nawiązywania partnerstw, kreowania pomysłów na dobre projekty. Na terenie województwa kujawsko-pomorskiego funkcjonują dwa RO EFS-y podzielone terytorialnie według podregionów: bydgoski i toruński, ibidem.

31 LGD to partnerstwa trójsektorowe, składające się z przedstawicieli sektora publicznego, gospodarczego i społecznego. LGD tworzą i wdrażają lokalne strategie rozwoju opracowane w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, świadczą pomoc potencjalnym wnioskodawcom PROW, aktywizują mieszkańców na rzecz poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej, propagują wymianę informacji oraz doświadczeń z instytucjami publicznymi i organizacjami pozarządowymi, ibidem.

32 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia ma na celu promowanie postaw kreatywnych i przedsiębiorczych oraz wspieranie rozwiązań i inicjatyw służących tworzeniu nowych miejsc pracy w obszarze przedsiębiorczości i samozatrudnienia.

przepisów lokalnych. Zadaniem tych instrumentów jest tworzenie rozwiązań na rzecz rozwoju szeroko rozumianej przedsiębiorczości, kształtowanie klimatu dynamizującego te procesy, tworzenie i wspieranie instytucji otoczenia okołobiznesowego. Podobną funkcję pełnią instrumenty inwestycyjne. „Możliwości inwestycyjne różnią się bardzo pomiędzy poszczególnymi szczeblami samorządu. Gminy wydają 87% środków przeznaczonych na inwestycje samorządowe w Polsce, podczas gdy na województwa i powiaty przypada 13% wydatków inwestycyjnych. Z drugiej strony to właśnie województwa przeznaczają największy odsetek swoich wydatków na inwestycje, ma to jednak niewielki wpływ na politykę inwestycyjną samorządów łącznie, ze względu na rozmiar środków pozostających w gestii województw. W efekcie polityka inwestycyjna gmin i miast na prawach powiatu ma decydujące znaczenie dla kształtowania tempa i kierunków rozwoju infrastruktury w polskich regionach³³. Szczególnie miejsce przypisuje się tu inwestycjom w infrastrukturę techniczną (drogi, komunikacja, zagospodarowanie odpadów, oczyszczalnie ścieków, wodociągi), choć niepodważalnie istotną funkcję pełnią również inwestycje w zakresie rozwoju infrastruktury społecznej. W Polsce istnieje luka infrastrukturalna, którą usilnie starają się zlikwidować jednostki samorządu terytorialnego³⁴. Powyższy kierunek działań wzmacnia pozycję gminy w zakresie możliwości pozyskiwania inwestorów, ale nie jest wystarczający do rozwoju. W związku z tym infrastrukturę należy postrzegać w kategoriach potencjalnych szans, jakie niesie ze sobą, nie traktując jej jako jedyne czynnika rozwoju.

Władza samorządowa to podmiot, który zarządza rozwojem lokalnym. Podmiot ten nastawiony jest na pełne zaspokojenie potrzeb lokalnej społeczności. Postępujący proces decentralizacji zadań i kompetencji nadał samorządowi nowy charakter, czyniąc go podmiotem, od którego wymaga się realizacji zadań obligatoryjnych, inicjatywy, kreatywności oraz świadomości tego, że w stymulowaniu rozwoju nie jest w stanie zastąpić go żadna inna jednostka. Stwierdzić należy, iż z perspektywicznego punktu widzenia na możliwości rozwojowe gminy powinna stać się długofalową strategią rozwoju. Funkcjonuje ona nie tylko jako formalny zapis programowy, ale dokument faktycznie realizowany przez kolejne władze. Skuteczne zarządzanie rozwojem lokalnym wymaga skorzystania z większej ilości dostępnych instrumentów rozwoju lokalnego, których sposób zastosowania określać mają kierunkowe plany działań sprzężone integralnie z ogólną strategią rozwoju gminy.

33 K. Kaczor, M. Tomalak, Potencjał inwestycyjny samorządów terytorialnych, <<http://www.ibngr.edu.pl/zfp/prace/wszystko/html>>, 30 marca 2006 r.

34 E. Wojciechowski, op. cit., s. 200.

Bibliografia

Adamiak J., *Zarządzanie finansami lokalnymi i regionalnymi*, [w:] W. Kosiedowski (red.), *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym. Problemy teorii i praktyki*, TNOiK, Toruń 2001.

Biniecki J., Szczupak B., *Strategiczne myślenie o przyszłości gminy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2004.

Bohdziewicz-Lulewicz M., Brzozowska J., Grodowska B., Krampus-Sepielak A., Krupnik S., Spurek A., Szczucka A., Wiecha K., Worek B., *Spółeczny biznes. Teoria i praktyka*, Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego, Kraków 2008.

Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, *Ekonomia społeczna szansą dla lokalnych organizacji (środowisk)*, Seminarium internetowe, Kraków 2010, www.ekonomiaspoleczna.zmw.pl/.../CDR_Brwinów%20%20Ekonomia, 22 listopada 2013 r.

Daniele D., *Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych, przykłady z kilku krajów europejskich*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, „Ekonomia Społeczna”, Teksty B/2007, Warszawa 2007, „Krajowy program rozwoju ekonomii społecznej”, Warszawa 2013, www.pozytek.gov.pl/files/KPRES.pdf.

Ekonomia Społeczna Kraków 2004, II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej. Materiały, MPIPS, ZLSP, Warszawa 2005, www.pozytek.gov.pl/Files/KPRES.pdf, 24 listopada 2013 r.

Gaj N., *Instrumenty finansowe w zarządzaniu gospodarką narodową*, PWE, Warszawa 2003.

Gałuszka K., *Identyfikacja rozwoju lokalnego i źródeł jego finansowania*, [w:] T. Famulska, K. Znaniecka (red.), *Finansowe aspekty rozwoju lokalnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2004.

Izdebski A., Ołdak M., *Monitoring spółdzielni socjalnych (wersja robocza)*, MPIPS, Warszawa 2011.

Kaczor K., Tomalak M., *Potencjał inwestycyjny samorządów terytorialnych*, <<http://www.ibngr.edu.pl/zfp/prace/wszystko/html>>, 30 marca 2006 r.

Kobielska J., *Obraz spółdzielni socjalnych w świetle badań przeprowadzonych w ramach projektu „Wykluczenie społeczne: diagnoza i mechanizmy przeciwdziałania w województwie wielkopolskim”*, [w:] J. Tittenbrun (red.), *Spółdzielnie socjalne. Skuteczny mechanizm walki z wykluczeniem społecznym czy ślepa uliczka?*, Poznań 2010, s. 84, <http://www.wykluczenie.spoldzielnie.org>, 23 listopada 2013 r.

Kot J., *Zarządzanie rozwojem gmin a praktyka planowania strategicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.

Kujawsko-Pomorski Program na rzecz Ekonomii Społecznej, Urząd Wojewódzki Województwa Kujawsko-Pomorskiego, <www.federacjango.pl/.../file/8a340a8f33f6a_afe1fa2251d45505fed.pdf>, 22 listopada 2013 r.

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Definicja ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa ekonomicznego „Krajowy program rozwoju ekonomii społecznej”, Warszawa 2013, <www.pozytek.gov.pl/files/KPRES.pdf>, 24 listopada 2013 r.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej z dnia 17 kwietnia 2013 r. (UE) nr 346/2013.

Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 25 marca 2004 r. w sprawie warsztatów terapii zajęciowej, tekst jedn. Dz.U. nr 63, poz. 578 z późn. zm.

Tomanek A., Wykorzystanie instrumentów rozwoju lokalnego w gminach powiatu hajnowskiego i zambrowskiego w świetle przeprowadzonych badań ankietowych, Uniwersytet Białostocki, Katedra Ekonomii Politycznej, <mikroekonomia.net/system/publication_files_750/original/13.pdf>, 21 listopada 2013 r.

Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, tekst jedn. Dz.U. z 1982 r. nr 30, poz. 210 z późn. zm.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych, tekst jedn. Dz.U. z 1997 r. nr 123, poz. 776 z późn. zm.

Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, tekst jedn. Dz.U. z 2011 r. nr 43, poz. 225 z późn. zm.

Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, tekst jedn. Dz.U. z 2006 r. nr 94, poz. 651 z późn. zm.

Wojciechowski E., *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Difin, Warszawa 2003.

Ziółkowski M., Goleń M., *Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym*, [w:] H. Sochacka-Krysiak (red.), *Zarządzanie gospodarką i finansami gmin*, SGH, Warszawa 2003.

Andrzej Potoczek, Małgorzata Wiśniewska

Idea modernizacji województwa kujawsko-pomorskiego – zagadnienia teorii i praktyki

The idea of modernisation of Kujawsko- Pomorskie region – issues of theory and practice

Zarys treści: Szanse i możliwości modernizacji, a także kształtowania długookresowej pozycji konkurencyjnej regionu zależą od zdolności adaptacyjnej podmiotów gospodarczych, jak i od wielu innych kluczowych czynników wewnętrznych charakteryzujących jednostkę terytorialną. Sprostanie rosnącym wymaganiom modernizującego się społeczeństwa staje się współcześnie wyzwaniem i bodźcem rozwojowym, co będzie wymagało aktywnej polityki inwestycyjnej, prowadzonej głównie na szczeblu lokalnym, szerokiego wykorzystania potencjału społecznego, jak też podjęcia działań zdolnych do zaspokojenia rosnących potrzeb i aspiracji mieszkańców. Proces modernizacji regionu mający stanowić główny obszar działań na rzecz poprawy jego pozycji konkurencyjnej powinien wynikać z przyjętej strategii rozwoju regionalnego jako najważniejszego dokumentu planistycznego określającego kierunki rozwoju województwa. Dlatego też podstawowym założeniem strategii rozwoju województwa do 2020 r. powinno być określenie jej jako strategii modernizacji, przy założeniu, że proces modernizacji należy rozumieć jako przebudowę i zasadnicze przyspieszenie, które mogą być związane ze zmianą profilu społeczno-gospodarczego województwa, wydobyciem walorów do tej pory słabo eksponowanych albo nieuważanych za „lokomotywy rozwoju”, względnie może wiązać się z wykreowaniem całkiem nowych walorów oraz wizerunku województwa. Dla zapewnienia skuteczności podejmowanych działań oraz kompleksowej realizacji idei modernizacji regionu konieczne jest zapewnienie jak najszerszego udziału partnerów społeczno-gospodarczych. Jest to też ważne z punktu widzenia inicjowania przez samorząd województwa procesu rozwoju lokalnego i regionalnego poprzez wdrażanie idei zarządzania wielopoziomowego, które oznacza uspołecznienie władzy publicznej we wszystkich etapach planowania, programowania i wdrażania polityki rozwojowej oraz zaangażowanie i wykorzystanie kapitału społecznego, co będzie się manifestować wzajemnym zaufaniem i zdolnością do solidarnej współpracy.

Słowa kluczowe: region, modernizacja, strategia, innowacja, zaufanie, partnerstwo, samorząd, rozwój, zarządzanie.

Abstract: Opportunities and possibilities for modernisation and development of long-term competitive position of the region depend on the adaptation capacity of economic entities, as well as of many other internal key factors characterizing territorial unit. Meeting the growing aspirations of a modernizing society has become a challenge and factor stimulating development, which will require an active investment policy, conducted primarily at the local level, the extensive use of social potential, as well as actions able to satisfy the growing needs and aspirations of residents. The process of modernisation of the region seen as a major field of activities leading to improvement of its competitive position should be based on the regional development strategy as the most important planning document determining directions of development of the region. Therefore, the basic assumption of the regional development strategy for years 2014–2020 should be to define it as a modernisation strategy, assuming that the process of modernisation should be understood as a reconstruction and essential acceleration, which can be related to changes of socio-economic profile of the region, extraction of values poorly exposed so far or values not considered as “engines of growth”, or which can be associated with creation of new valuables and image of the region. To ensure the effectiveness of actions undertaken and comprehensive realisation of the idea of regional modernisation it is necessary to ensure the widest participation of socio-economic partners. It is also important from the regional self-government’s point of view which initiates the process of local and regional development by implementing the idea of multi-level management, which means the socialisation of public authorities in all stages of planning, programming and implementing of development policy and involvement and use of social capital which will be manifested by mutual trust and ability to solidary co-operation.

Keywords: region, modernisation, strategy, innovation, trust, partnership, self-government, development, management.

Modernizacja jako jeden z kierunków rozwoju regionalnego w perspektywie 2020+

Skuteczne działanie w konkurencyjnym środowisku wymaga nieustannego rozwoju potencjału oraz budowania przewag konkurencyjnych umożliwiających współzawodnictwo w zakresie poprawiania efektywności gospodarowania i podnoszenia jakości życia. Dotychczasowe przewagi konkurencyjne, oparte przede wszystkim na niskich kosztach pracy, tracą znaczenie. Konieczne jest w związku z tym wypracowanie nowych atutów, co zmusza do podjęcia wysiłku modernizacji i oparcia działania na wszechstronnej innowacyjności, polegającej na poszukiwaniu i wdrażaniu innowacji organizacyjnych, procesowych, technologicznych, produktowych czy marketingowych. Szanse i możliwości owej modernizacji, a także kształtowania długookresowej pozycji konkurencyjnej regionu zależą będą zarówno od zdolności adaptacyjnej podmiotów gospodarczych, jak i od wielu innych kluczowych czynników wewnętrznych charakteryzujących jednostkę terytorialną. Sprostanie rosnącym wymaganiom modernizującego się społeczeństwa staje się wyzwaniem i bodźcem rozwojowym dla jednostek samorządu terytorialnego, co będzie wymagało aktywnej

polityki inwestycyjnej, prowadzonej głównie na szczeblu lokalnym, szerokiego wykorzystania potencjału społecznego, jak też podjęcia działań zdolnych do zaspokojenia rosnących potrzeb i aspiracji mieszkańców. Ważnym instrumentem wspierającym proces modernizacji w perspektywie 2020 r. będą niewątpliwie fundusze europejskie, których właściwe wykorzystanie powinno się przyczynić do zbudowania solidnych fundamentów dla inwestowania w kapitał ludzki, zapewnienia wysokiej jakości edukacji bez względu na miejsce zamieszkania i status materialny, a także dla kreowania czynników wpływających na uwolnienie aktywności społeczeństwa i dynamiki gospodarki. Podejmowane działania powinny umożliwić likwidację zapóźnień cywilizacyjnych, a poprzez wpływ na dyfuzję procesów społeczno-ekonomicznych przyczynić się do wykorzystania impetu rozwojowego gospodarki lokalnej i regionalnej. Wydaje się, że dla wzmocnienia potencjału rozwojowego konieczne będą działania na rzecz usprawnienia sfery instytucjonalnej i organizacyjnej, rozwijanie form partycypacji społecznej, a przede wszystkim zdecydowane przejście od modelu administrowania do zarządzania rozwojem regionu. Wymaga to ukształtowania i funkcjonowania profesjonalnego systemu zarządzania w sektorze publicznym, co stworzy warunki odpowiedniego reagowania na występujące uwarunkowania oraz strategiczne wyzwania. System zarządzania w sektorze publicznym powinien uwzględniać współpracę z partnerami ze świata nauki, gospodarki, organizacji społecznych oraz umiejętnie angażować ich w realizację strategii rozwoju. Zarządzanie rozwojem wymaga nie tylko determinacji władzy publicznej, lecz także partnerskiego zaangażowania ze strony uczestników, społeczeństwa obywatelskiego i większego otwarcia się instytucji publicznych na idee i rozwiązania płynące od obywateli. Rozwój społeczny nie polega bowiem jedynie na rozwoju świadczeń i usług społecznych, lecz jest zjawiskiem znacznie szerszym, obejmującym społeczne wartości, normy zachowań, praktyki i kody umożliwiające porozumiewanie się. Determinuje to gotowość do podejmowania ryzyka oraz działań twórczych i innowacyjnych, mających istotny wpływ na zdolność do współdziałania i tworzenia kapitału społecznego. Wartości społeczne nadają sens działaniom indywidualnym i zbiorowym, stają się przestrzenią innowacji, w której poszukiwane i testowane są nowe formy podmiotowości, uczestnictwa, konsumpcji i wytwarzania wartości. Wywierają też bezpośredni oraz pośredni wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy¹.

Proces modernizacji regionu mający stanowić główny obszar działań na rzecz poprawy jego pozycji konkurencyjnej powinien wynikać z uświadomionej potrzeby przebudowy i zasadniczego przyspieszenia, które mogą być

¹ Strategia rozwoju kraju, 2020, MRR, Warszawa 2011.

związane ze zmianą profilu społeczno-gospodarczego województwa, wydobyciem walorów do tej pory słabo eksponowanych albo nieuważanych za „lokomotywy rozwoju”, względnie może wiązać się z wykreowaniem całkiem nowych walorów oraz wizerunku województwa. Istotne staje się tutaj wyprzedzające przygotowanie przestrzeni województwa do nadchodzących zmian oraz rozpoznanie dotychczas niedostrzeganych nisz rozwojowych. Ważne jest zatem zidentyfikowanie zagadnień, które będą podstawą modernizacji i nadanie im priorytetowego znaczenia jako swoistym lokomotywowi rozwoju, obudowanie ich ustaleniami dla pozostałych zagadnień kluczowych dla rozwoju województwa oraz skoncentrowanie na nich aktywności promocyjnej. Konieczna stanie się też większa koncentracja i selektywność planowanej interwencji, zwłaszcza w zakresie obszarów specjalizacji regionu, budowania potencjału innowacyjnego oraz zarządzania publicznego. Efektem powinien być trwały, dynamiczny i równomierny rozwój, przy stałym zaangażowaniu wszystkich podmiotów społeczno-gospodarczych. Powinno być to także związane z kształtowaniem się społeczeństwa obywatelskiego włączanego w realizację polityk publicznych mających charakter innowacyjny oraz kształtowanych przez sprawnie funkcjonujące władze publiczne na poziomie lokalnym i regionalnym. W wyniku realizacji przyjętych założeń powinien nastąpić rozwój przedsiębiorczości, wzrost potencjału innowacyjnego, otwarcie na nowe rozwiązania oraz wzrost znaczenia wiedzy i informacji w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego. Powinny też powstać warunki dla optymalnego wykorzystywania uwarunkowań i czynników rozwoju, a zachodzące przemiany winny być ukierunkowane na przekształcenia kulturowe, wzrost otwartości regionu i rozwijanie nowych form współpracy, co może stać się jednym ze źródeł sukcesu.

Proces modernizacji powinien być oparty na planowaniu rozwoju, skupiającym się na tworzeniu warunków do kreowania innowacji korzystnych dla regionu, wspieraniu inicjatyw partnerów społeczno-gospodarczych, rozbudowie zdolności oraz tworzeniu sprzyjającego klimatu dla wprowadzania zmian. W tym kontekście istotna staje się specjalizacja regionu, co będzie warunkować jego tendencje rozwojowe, a także budować przewagę konkurencyjną. Jest to zbieżne z ideą inteligentnej specjalizacji jako kierunku działań preferowanych na poziomie UE. Decydującą rolę będzie tu odgrywać zdolność do wykorzystania zidentyfikowanych potencjałów rozwojowych, co wymaga nowego zdefiniowania celów strategicznych, jak i określenia mechanizmu realizacyjnego polityki rozwoju regionalnego.

W tym kontekście zasadne jest odniesienie się do zagadnienia, w jakim zakresie regiony są motorami modernizacji i rozwoju. Jest to związane z trak-

towaniem wymiaru regionalnego jako płaszczyzny konkurencji i rywalizacji, a zarazem scaleniem w województwie odpowiedzialności politycznej oraz podniesieniem poziomu integracji wewnątrzregionalnej i ogólnym zwiększeniem wpływu na proces rozwoju regionalnego i lokalnego. W szczególności istotne jest systematyczne rozwijanie działań na rzecz polityki konkurencyjności opartej na skoordynowanych projektach sieciowych oraz powiązaniu rozwoju nauki i szkolnictwa wyższego ze specyfiką regionu. Konieczna jest także rozbudowa systemu monitorowania oraz prognozowania sytuacji społeczno-gospodarczej na poziomie wojewódzkim, powiatowym, jak i lokalnym. Powinno to stanowić narzędzie niezbędne dla władz regionalnych w prowadzeniu przez nie adekwatnej polityki rozwoju. Należy też zwrócić uwagę na wzrost znaczenia układów regionalnych oraz perspektywę systematycznego przekształcenia województw stanowiących regiony administracyjne w realnie istniejące spójne organizmy regionalne wzmocnione działaniami na rzecz budowy tożsamości regionalnej. Istotne staje się także systematyczne przechodzenie do nowych metod zarządzania regionami, w szczególności w ramach modelu współzarządzania opartego na partnerstwie społecznym. Jest to tym bardziej istotne, że partnerstwo postrzegane jest jako determinanta modernizacji regionu, gdyż współczesne procesy modernizacyjne związane z możliwością dokonywania istotnych przeobrażeń społeczno-gospodarczych nie są współcześnie możliwe bez pełnego zaangażowania na zasadach partnerskich wszystkich podmiotów, w tym samorządowych i biznesowych². W realizacji polityki regionalnej partnerstwo jest rozumiane jako współdziałanie, współdecydowanie i współodpowiedzialność podmiotów publicznych i niepublicznych w tworzeniu polityki i osiągnięciu jej celów. Partnerstwo tych podmiotów polega na wspólnym wysiłku przy wyznaczaniu celów polityki regionalnej i współpracy w realizacji wspólnych przedsięwzięć przyczyniających się do osiągnięcia założonych celów. Należy też zwrócić uwagę na tworzenie kapitału społecznego, kultury współpracy oraz budowanie szeroko pojmowanego zaufania społecznego. Ważnym czynnikiem wspierającym proces modernizacji regionu stanowią metropolie jako główne ośrodki wzrostu oraz węzły wytwarzające większą część PKB, będące miejscami, gdzie spotyka się wiedza i biznes, tworzone są wysokiej jakości usługi, a także rozwijane są kontakty międzyregionalne w wymiarze krajowym i europejskim. Tak więc zasadne staje się zwrócenie uwagi na budowę systemu partnerstwa, rozwinięcie bardziej sieciowego systemu dystrybucji środków unijnych, rozbudowę systemów monitoringu i prognozowania rozwoju regionalnego i lokalnego, łączenie

2 M. Lechwar, *Partnerstwo jako determinanta modernizacji regionu*, [www.univ.rzeszow.pl/pliki/Zeszyt17/14 z dnia 25.05.2013](http://www.univ.rzeszow.pl/pliki/Zeszyt17/14_z_dnia_25.05.2013)).

konkurencyjności z kooperacją, budowę spójności poprzez konkurencyjność, a także wspieranie rozwoju metropolii i terytorializację polityk sektorowych.

Kolejną kategorię czynników wpływających na modernizację oraz rozwój regionu stanowią indywidualna przedsiębiorczość oraz innowacyjność osób zamieszkujących daną jednostkę terytorialną. Niezwykle ważne jest, aby były one wspierane przez odpowiednie instytucje oraz władze lokalne i regionalne tworzące przychylną atmosferę, jak też uruchamiające odpowiednie mechanizmy wsparcia. Istotna jest także, budowana przez wiele lat, wieloaspektowa kultura przedsiębiorczości oraz atmosfera sprzyjająca pozytywnemu postrzeganiu indywidualnych przedsiębiorców lub grup obywateli podejmujących wspólną inicjatywę jako tych, którzy działają na rzecz dobra wspólnego. Bardzo ważnym zagadnieniem staje się w związku z tym system edukacji, który będzie wpływał na osiągnięcie wysokiego poziom rozwoju jednostek terytorialnych oraz na ich potencjał konkurencyjny. W dobie rozwoju gospodarki opartej na wiedzy coraz mocniej o stanie rozwoju lokalnego czy regionalnego decydować będą instytucje obszaru B+ R, a więc szkoły wyższe, instytuty badawcze i instytucje wspierające, pośredniczące i transferujące wyniki badań do gospodarki. Należy podkreślić, że obszar szkolnictwa wyższego i badań naukowych jest tym, na który mogą mieć wpływ władze lokalne lub regionalne, głównie poprzez stymulację, inspirację, motywację, a także wyraziste oraz elastyczne i szybkie wsparcie finansowe konkretnych inicjatyw. Wydaje się, że regiony mniej rozwinięte, które przyjmują strategię szybkiego rozwoju i konkurowania z najlepszymi nie są w stanie osiągnąć zamierzonego celu bez współdziałania z ośrodkami naukowo-badawczymi i uczelniami ściśle związanymi z danym regionem i uwzględniającymi jego specyfikę, potrzeby i aspiracje. Stąd potrzeba rozwijania uczelni mających bardzo ożywione kontakty z otoczeniem, które chcą przyspieszać swój rozwój poprzez inicjatywy zewnętrzne oraz podejmowanie działań na rzecz kreowania swego otoczenia jak też wpływanie na jego zmianę zgodnie z potrzebami gospodarki opartej na wiedzy. Dzięki temu znacznie wzmocnione zostaną możliwości wpływania na proces modernizacji oraz innowacyjnego rozwoju regionu poprzez:

- integrację środowiska społeczno-gospodarczego na rzecz innowacji dzięki podniesieniu poziomu kultury innowacyjnej oraz wsparciu procesów innowacyjnych;
- zwiększenie zdolności przedsiębiorstw do wprowadzania innowacji poprzez przełamywanie barier świadomościowych i mentalnych, podnoszenie umiejętności oraz rozwój współpracy ze sferą naukowo-badawczą;

- wykorzystanie potencjału badawczego dla wzrostu konkurencyjności gospodarki województwa;
- przełamywanie stereotypowych postaw wśród naukowców na rzecz większej otwartości na sektor gospodarczy oraz kształtowanie proinnowacyjnych, przedsiębiorczych i prorynkowych postaw w świecie nauki;
- budowanie nowoczesnej infrastruktury innowacyjnej poprzez poprawę dostępności i jakości usług oferowanych przez instytucje otoczenia biznesu, adekwatnie do potrzeb przedsiębiorstw;
- zwiększenie potencjału innowacyjnego instytucji edukacyjnych, naukowych i badawczo-rozwojowych regionu;
- stworzenie infrastruktury finansowego wsparcia innowacji;
- zbudowanie i rozwijanie kultury innowacyjnej mieszkańców regionu oraz kreowanie rozwoju społeczeństwa innowacyjnego;
- wspieranie rozwoju firm w kierunku gospodarki opartej na wiedzy;
- efektywny system współpracy gospodarki i nauki w regionie;
- podjęcie działań na rzecz wykreowania proinnowacyjnego otoczenia biznesu.

Założenia strategii modernizacji regionu kujawsko-pomorskiego

Proces modernizacji regionu mający stanowić główny obszar działań na rzecz poprawy jego pozycji konkurencyjnej powinien wynikać z przyjętej strategii rozwoju regionalnego jako najważniejszego dokumentu planistycznego określającego kierunki rozwoju województwa. Dlatego też podstawowym założeniem strategii rozwoju województwa do roku 2020 powinno być określenie jej jako strategii modernizacji. Pojęcie modernizacji należy tu rozumieć jako przebudowę i zasadnicze przyspieszenie, które mogą być związane ze zmianą profilu społeczno-gospodarczego województwa, wydobyciem walorów do tej pory słabo eksponowanych albo nie uważanych za „lokomotywy rozwoju”, względnie może wiązać się z wykreowaniem całkiem nowych walorów oraz wizerunku województwa.

Strategia modernizacji będzie w szerokim stopniu nawiązywać do prognoz rozwoju sytuacji społeczno-gospodarczej kraju i Europy oraz do uwarunkowań wynikających z planów rozwoju innych polskich regionów, tak by z jednej strony wyprzedzająco przygotować przestrzeń województwa do nadchodzących zmian, a z drugiej rozpoznać nisze rozwojowe niedostrzegane

w polityce regionalnej innych województw, zwłaszcza stanowiących konkurencję dla kujawsko-pomorskiego. W strategii modernizacji ogół zagadnień, które będą przedmiotem jej ustaleń, można zidentyfikować jako te, które będą miały istotne znaczenie dla efektów modernizacyjnych. Jednocześnie wyznacznikiem tej strategii będzie zidentyfikowanie zagadnień, które będą podstawą modernizacji, nadanie im priorytetowego znaczenia jako swoistym lokomotywom rozwoju, obudowanie ich ustaleniami dla pozostałych zagadnień kluczowych dla rozwoju województwa oraz skoncentrowanie na nich aktywności promocyjnej. Tak pojmowana strategia modernizacji powinna się opierać na zmodyfikowanej koncepcji polityki rozwoju województwa, określonej w dotychczasowych koncepcjach rozwoju oraz bazować na diagnozie społeczno-gospodarczej odnoszącej się do uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych funkcjonowania województwa.

Należy też przyjąć założenie, że strategia powinna zawierać wszystkie istotne działania rozwojowe prowadzone w województwie niezależnie od tego, kto jest za nie odpowiedzialny. Zarazem powinna się ona odnosić głównie do selektywnej listy kluczowych dla regionu działań prorozwojowych, co spowoduje, iż dokonane zostaną przesądzenia o kierunkach działań w kluczowych polach decyzyjnych. Strategia modernizacji powinna zatem koncentrować się na działaniach priorytetowych z punktu widzenia rozwoju regionu. Dla jej powodzenia kluczowe znaczenie będzie miało przełożenie zawartych tam treści na konkretne zapisy w nowych dokumentach programowych, co wpłynie na efektywność formułowania konkretnych rekomendacji dla polityki regionalnej. Wydaje się, iż konieczna będzie większa koncentracja i selektywność interwencji, zwłaszcza w zakresie obszarów specjalizacji regionu, budowania potencjału innowacyjnego oraz zarządzania publicznego, co wymagać będzie silniejszego ich wyeksponowania w układzie celów strategii. Efektem powinien być trwały, dynamiczny i równomierny rozwój, przy stałym zaangażowaniu wszystkich podmiotów społeczno-gospodarczych. Powinno być to także związane z kształtowaniem się społeczeństwa obywatelskiego włączanego w realizację polityk publicznych mających charakter innowacyjny oraz kształtowanych przez sprawnie funkcjonujące władze publiczne na poziomie lokalnym i regionalnym. W wyniku realizacji przyjętych założeń powinien nastąpić rozwój przedsiębiorczości, wzrost potencjału innowacyjnego, otwarcie na nowe rozwiązania, wzrost znaczenia wiedzy i informacji w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego. Powinny powstać warunki dla optymalnego wykorzystywania uwarunkowań i czynników rozwoju, a zachodzące przemiany winny być ukierunkowane na przekształcenia kulturowe, wzrost otwartości regionu i rozwijanie nowych form

współpracy, która może stać się jednym ze źródeł sukcesu. Przyjęte i realizowane cele stworzą podstawę dla osiągnięcia wysokiej specjalizacji w wybranych branżach, a także dla rozwoju innowacyjnych produktów i usług. W związku z tym strategia powinna zidentyfikować kilka kluczowych dla regionu endogenicznych potencjałów, których wspieranie będzie podstawą rozwoju województwa. Podejście takie jest związane ze skupieniem się na ograniczonej, efektywnej rozwojowo liczbie obszarów. Polityka koncentracji i selektywności wyboru pozwoli na intensywniejsze wsparcie tych przedsięwzięć, których realizacja stworzy nową jakość i przyczyni się do przyspieszenia procesów rozwojowych i restrukturyzacyjnych gospodarki regionalnej. Opracowana strategia powinna być pomocna dla samorządów lokalnych w procesie planowania własnych przedsięwzięć opartych na wybranych lokalnych potencjałach rozwojowych.

Znając potencjał społeczno-gospodarczy regionu oraz obserwując współcześnie zachodzące procesy rozwoju, jak też uwzględniając prognozy ich zmian, można trafnie zidentyfikować następujące najważniejsze długookresowe wyzwania strategiczne województwa:

- wykreowanie BTOM na silny i konkurencyjny ośrodek metropolitalny;
- zrównoważenie rynku pracy;
- dostosowanie sfery usług publicznych do prognozy rozwoju ludności z uwzględnieniem gwałtownego przyspieszenia procesów starzenia społeczeństwa po roku 2020;
- opracowanie i wdrożenie modelu obsługi ludności w zakresie usług publicznych – na poziomie regionalnym i podregionalnym. Zagadnienie dotyczy przede wszystkim organizacji regionalnego systemu transportu publicznego i wymaga podjęcia możliwie szybkich działań;
- budowa tożsamości regionu – to znaczy określenie jego charakteru (profilu) i umiejscowienie (określenie relacji) na tle innych regionów.

W związku z tym zasadne staje się zaproponowanie celu nadrzędnego rozwoju województwa kujawsko-pomorskiego do 2020 r., jakim powinno być osiągnięcie wysokiej jakości życia mieszkańców i konkurencyjności regionu dzięki aktywności społecznej, przy optymalnym wykorzystaniu istniejących zasobów.

Pojęcia konkurencyjności oraz jakości życia mieszkańców związane są z tworzeniem warunków dla zrównoważonego i trwałego rozwoju, przez co rozumie się:

- a) aktywizację gospodarczą województwa z zachowaniem zasad zrównoważonego wzrostu ekonomicznego, z uwzględnieniem czynników ekologicznych i obecnych gospodarczych funkcji województwa (gospodarka morska, turystyka, transport, przemysł, rolnictwo), oraz lepszego wykorzystania endogenicznych zasobów i potencjałów będących podstawą do transformacji i budowania przewagi strategicznej regionu;
- b) poprawę dostępności ekonomicznej i komunikacyjnej regionu oraz rozbudowę jego infrastruktury technicznej i ekonomicznej;
- c) rozwój nauki i budowanie więzi strukturalnych między praktyką a nauką;
- d) aktywizację obszarów wiejskich na rzecz ich wielofunkcyjnego rozwoju oraz wzrostu efektywności i konkurencyjności rolnictwa;
- e) wspieranie rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości;
- f) wdrożenie regionalnej polityki równoważenia rynku pracy;
- g) działanie na rzecz polepszenia warunków życia społeczności lokalnych w zakresie edukacji, ochrony zdrowia, bezpieczeństwa, kultury, kultury fizycznej i polityki społecznej;
- h) podejmowanie inicjatyw gospodarczych i społecznych na rzecz pełnej integracji województwa i wyrównania szans rozwoju poszczególnych jego obszarów;
- i) rozwój współpracy międzyregionalnej i międzynarodowej;
- j) wspieranie rozwoju demokracji lokalnej i społeczeństwa obywatelskiego;
- k) wsparcie, rozwój i aktywizacja MŚP;
- l) budowanie tożsamości i marki regionu.

Spośród powyższych zagadnień, pierwszoplanowe jest zwłaszcza stworzenie warunków dla wykorzystania potencjałów endogenicznych. Uzyskanie zakładanych efektów rozwoju społeczno-gospodarczego wymaga zaangażowania partnerów społeczno-gospodarczych, rozwoju i doskonalenia instytucjonalnych form aktywności administracji publicznej, racjonalizacji wydatków publicznych, rozwoju poziomu usług publicznych oraz podejmowania działań zgodnie z zasadami kształtowania ładu przestrzennego.

Pozwala to na wskazanie obszarów strategicznej interwencji szczególnie istotnych dla rozwoju województwa, jakimi są:

- 1) Polityka miejska poprzez rozwój roli i znaczenia miast ze szczególnym uwzględnieniem wzmocnienia funkcji metropolitalnych Bydgoszczy i Torunia oraz stworzenia systemu zintegrowanego transportu publicznego.
- 2) Rozwój nowoczesnej gospodarki regionu w dziedzinach „inteligentnej specjalizacji”, wzmocnienie powiązań pomiędzy nauką i biznesem oraz rozwój nauki i innowacyjności.
- 3) Polityka transportowa realizowana pod hasłem „dostępne województwo”, obejmująca dwa podstawowe aspekty: zapewnienie powiązań ośrodków lokalnych z ośrodkami regionalnymi, Bydgoszczą i Toruniem oraz określenie docelowego układu dróg wojewódzkich w powiązaniu z układem dróg krajowych, rozbudowę i modernizację układu linii kolejowych, zapewnienie spójności województwa kujawsko-pomorskiego w systemie połączeń międzyregionalnych i europejskich.
- 4) Kształtowanie ładu przestrzennego i ochrony środowiska obejmująca zapewnienie ładu różnorodności przyrodniczej i kulturowej województwa, eliminację zagrożeń, niekorzystnych zjawisk, konfliktów i szkodliwych ingerencji inwestycyjnych w środowisko, a tym samym poprawę jakości życia mieszkańców.
- 5) Rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich z uwzględnieniem rozwijania przemysłu w sektorze rolno-spożywczym, restrukturyzacji rolnictwa, rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.
- 6) Poprawa jakości działania administracji, doskonalenie form zarządzania publicznego oraz rozwój usług publicznych.
- 7) Budowanie partnerstwa społecznego z uwzględnieniem kształtowania form partycypacji społecznej oraz wzmocnianie tożsamości regionalnej.

Cele Strategii rozwoju województwa powinny być powiązane z koniecznością zapewnienia warunków dla szybkiego i trwałego wzrostu regionalnej gospodarki i zwiększenia jej konkurencyjności, w kontekście poprawy poziomu życia mieszkańców, jako odpowiedzi na wyzwania wynikające z uwarunkowań krajowych, europejskich oraz postępującej globalizacji.

Tak więc planowanie rozwoju powinno się skupiać na tworzeniu warunków do kreowania innowacji korzystnych dla naszego regionu, wspieraniu inicjatyw partnerów społeczno-gospodarczych, rozbudowie zdolności oraz tworzeniu sprzyjającego klimatu dla wprowadzania zmian. Istotna staje się tutaj

specjalizacja regionu, co będzie warunkować jego tendencje rozwojowe, a także budować przewagę konkurencyjną. Jest to zbieżne z ideą inteligentnej specjalizacji jako kierunku działań preferowanych na poziomie UE i obejmujących wszystkie kraje członkowskie. Decydujące znaczenie będzie tu odgrywać zdolność do wykorzystania zidentyfikowanych potencjałów rozwojowych, co wymaga nowego zdefiniowania celów strategicznych, jak i określenia mechanizmu realizacyjnego polityki rozwoju regionalnego.

Z punktu widzenia specyfiki województwa kujawsko-pomorskiego można wskazać na pożądane kierunki oraz modele działań w zakresie inteligentnej specjalizacji obejmujące:

- transformację – przechodzenie do nowych sektorów dzięki wykorzystaniu istniejących zasobów i kompetencji;
- modernizację – technologiczne usprawnienia w ramach istniejących sektorów na bazie technologii ogólnego zastosowania, a także nowych rozwiązań w sferze organizacji i zarządzania rozwojem regionu;
- dywersyfikację – poszerzenie działalności o nowe sektory poprzez wykorzystanie efektów synergii.

Z kolei kierunki i obszary rozwijania inteligentnej specjalizacji w regionie to:

- 1) Rozwój klastrów innowacyjnych działających na rzecz regionalnego wzrostu gospodarczego.
- 2) Wspieranie innowacyjnej działalności małych i średnich przedsiębiorstw.
- 3) Doskonalenie działań w obszarze badań i innowacji.
- 4) Działania na rzecz rozwoju społeczeństwa cyfrowego.
- 5) Innowacyjny rozwój miast.
- 6) Rozwój nowoczesnego rolnictwa i związanego z tym przetwórstwa.
- 7) Rozwój wybranych sektorów gospodarki, jak:
 - sektor elektroniczny,
 - sektor elektromaszynowy,
 - sektor chemiczny,
 - sektor spożywczy,
 - sektor produkcji papieru.

Istotna jest także specjalizacja w zakresie nauki, gospodarki i technologii z uwzględnieniem ścisłego powiązania działalności badawczo-rozwojowej, rozwoju kapitału ludzkiego (kwalifikacji oraz umiejętności) i specyfiki gospodarczej regionu. Efektem inteligentnej specjalizacji powinien być wzrost potencjału konkurencyjnego regionu poprzez trwałe, dynamiczny i równomierny rozwój, przy stałym zaangażowaniu wszystkich podmiotów społeczno-gospodarczych. Powinno to być także związane z kształtowaniem się społeczeństwa obywatelskiego włączanego w realizację polityk publicznych mających charakter innowacyjny oraz kształtowanych przez sprawnie funkcjonujące władze publiczne na poziomie lokalnym i regionalnym. W wyniku realizacji przyjętych założeń powinien nastąpić rozwój przedsiębiorczości, wzrost potencjału innowacyjnego, otwarcie na nowe rozwiązania, wzrost znaczenia wiedzy i informacji w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego.

Opracowywana strategia rozwoju województwa ma na celu nie tylko dokończenie procesów wyrównywania szans i zapóźnień w sferze podstawowej infrastruktury, ale przede wszystkim przygotowanie przestrzeni i społeczeństwa regionu do funkcjonowania w nowych uwarunkowaniach. Podkreślić należy, że nowe uwarunkowania przewartościują dotychczasowe czynniki atrakcyjności i konkurencyjności regionów, wskazując zarazem na czynniki wewnętrzne jako najważniejsze elementy kształtowania potencjału rozwojowego regionu.

Strategia rozwoju województwa skupia się przede wszystkim na zadaniach, które mogą być kształtowane w ramach polityki samorządu województwa, jednocześnie zakłada także oddziaływanie na obszary i sfery niebędące w bezpośrednim związku z działaniami samorządu. W tym aspekcie podkreślić należy rolę informacyjno-koordynacyjną Strategii, w tym zwłaszcza dla inicjowania działań podejmowanych przez inne podmioty jako reakcję na prognozowane zmiany i przewidywane uwarunkowania.

Podstawową ideą Strategii rozwoju województwa jest założenie, że będzie to strategia modernizacji, która dotyczy dwóch zasadniczych sfer:

- 1) modernizacji przestrzeni – czyli poprawy konkurencyjności regionu poprzez działania na rzecz poprawy wyposażenia, dostępności, atrakcyjności przestrzeni dla zamieszkania, wypoczynku i inwestowania;
- 2) modernizacji społeczeństwa – rozumianej przede wszystkim jako dostosowanie społeczeństwa regionu do nowych wyzwań cywilizacyjnych, a realizowanej przede wszystkim w sferze mentalności, katalizowanej przez rozwój infrastruktury służącej rozwojowi kapitału ludzkiego i społecznego.

W szczególności modernizacja może i powinna dotyczyć:

- sfery organizacji i funkcjonowania instytucji,
- sposobów i metod prowadzonych działań prorozwojowych,
- wdrażania przyjętych rozwiązań,
- systemu informowania i promowania w zakresie podejmowanych działań,
- aktywizacji społecznej na rzecz rozwoju regionu.

Wydaje się, że najskuteczniejszym sposobem modernizacji będzie uzupełnienie szerokich działań ogólnorozwojowych zestawem szczegółowych przedsięwzięć ukierunkowanych na realizację przyjętych priorytetów i celów strategicznych. Konieczne jest stworzenie systemu działań opartego na sprecyzowanej wizji rozwoju regionu, określającej kierunki działania w perspektywie 2020+, gdzie ważnym elementem jest zapewnienie szerokiego i aktywnego udziału środowisk społeczno-zawodowych. Jednocześnie powinien powstać współczesny, odpowiadający specyfice i potrzebom regionu model rozwoju społecznego-gospodarczego budowany przez władze publiczne oraz przedstawicieli środowisk społeczno-gospodarczych. Idea modernizacji to wyznaczanie kierunków dla rozwoju regionu oraz wskazywanie wszystkich jego możliwości, co będzie gwarantować wykreowanie odpowiedniej koncepcji działań na rzecz rozwoju. W związku z tym konieczne jest znalezienie odpowiedzi na pytania o to:

- co czyni nas silniejszymi,
- w których sektorach gospodarki możemy być najlepsi,
- co możemy poprawić,
- jakie mamy szanse na rozwój i poprawę jakości życia.

Udzielenie odpowiedzi warunkowane jest zaangażowaniem szerokiego kręgu partnerów społeczno-gospodarczych oraz skierowaniem do społeczeństwa szerokiego strumienia informacji. Będzie to sprzyjać włączeniu różnych środowisk w realizację idei modernizacji regionu, a także kreowaniu społecznej otwartości, rozwojowi komunikacji społecznej oraz budowie społecznego zaufania. Zaangażowanie szerokiego kręgu partnerów w proces rozwoju województwa sprzyjać będzie poprawie wewnętrznej integracji regionu oraz wzmocnieniu więzi społecznych. Ważne będzie tutaj przeobrażanie społeczności regionalnej od wspólnoty interesów do wspólnoty celów. Jednocześnie włączenie partnerów społeczno-gospodarczych w proces budowy strategii rozwoju pozwoli na stworzenie optymalnego i skutecznego systemu jej wdrażania. Efektem powinno

być wykreowanie spójnego społeczno-gospodarczego i kulturowego organizmu z wysokim poziomem poczucia tożsamości regionalnej. Z kolei budowa partnerstwa oraz tworzenie mechanizmów budowy społeczeństwa obywatelskiego z uwzględnieniem inicjująco kontrolnej roli społeczności regionalnej pozwoli na zwiększenie skuteczności aktywnego i systematycznego jej udziału w procesie zarządzania rozwojem, a także podniesie jakość podejmowania decyzji.

Kolejna grupa zagadnień, związana z realizowaniem idei modernizacji, to:

- włączenie wszystkich w realizację idei modernizacji regionu,
- kreowanie społecznej otwartości,
- inwestycja w ludzi,
- budowa społecznego zaufania,
- rozwój komunikacji społecznej,
- wspieranie kreatywności,
- kreowanie postaw innowacyjnych,
- wsparcie procesu decyzyjnego,
- promowanie działań na rzecz rozwoju.

Budowanie systemu powinno być oparte na strategii, partycypacji, refleksji, umiejętności łączenia, systematycznych przekształceniach. Wynikająca stąd idea działań powinna zmierzać do poprawy jakości życia, przy czym owe działania powinny być oparte na swoistym fundamencie, którego elementami są zasoby i potencjały endogeniczne regionu, w tym system wartości, transparentność, uspołecznienie. Efektem podejmowanych działań powinny być nowoczesna gospodarka i rozwój zasobów ludzkich oraz nowoczesna struktura funkcjonalno-przestrzenna regionu. Idea modernizacji to wyznaczanie najważniejszych kierunków rozwoju i wykorzystanie wszystkich możliwości regionu, co będzie gwarantować wzrost potencjału konkurencyjnego oraz poprawę jakości życia.

Opracowana przy takich założeniach strategia nie powinna być jednorazowym działaniem, lecz żyjącym planem dostosowującym się do warunków wpływających na kierunki rozwoju regionu. Podmiotem o dominującym znaczeniu w realizacji ustaleń strategii jest oczywiście samorząd województwa przy założeniu płaszczyzny oddziaływań bezpośrednich oraz płaszczyzny oddziaływań pośrednich. Dominować tu będą organizatorskie metody działania takie, jak inicjowanie i koordynowanie przedsięwzięć nienależących do kompetencji samorządu województwa oraz wszelkie formy współpracy samorządu województwa z innymi samorządami oraz partnerami społeczno-gospodarczymi.

W realizacji polityki regionalnej podstawą wszelkich wyborów decyzyjnych powinny być priorytety związane z modernizacją województwa przy daleko posuniętej koncentracji środków i działań na rzecz problematyki związanej ze zidentyfikowanymi w tym zakresie priorytetami rozwoju województwa.

Należy przyjąć założenie, że podstawowym instrumentem realizacji ustaleń strategii będą regionalne programy branżowe określone jako Kujawsko-Pomorskie Programy Rozwoju. Programy te będą opracowywane w ramach trzech obszarów działań strategicznych, w ramach których sporządzona będzie zintegrowana szczegółowa diagnoza stanu i obejmować będą:

- obszar działań strategicznych Gospodarka – ogół programów w ramach tego obszaru będzie się składał na Program Strategiczny „Gospodarka”;
- obszar działań strategicznych Społeczeństwo – ogół programów w ramach tego obszaru będzie się składał na Program Strategiczny „Społeczeństwo”;
- obszar działań strategicznych Spójność – ogół programów w ramach tego obszaru będzie się składał na Program Strategiczny „Spójność”.

Kolejnym ważnym instrumentem realizacji strategii będzie polityka terytorialna polegająca na zintegrowanym podejściu terytorialnym, polegającym na integracji działań publicznych tak, aby służyły osiągnięciu celów określonych dla wybranych obszarów. Podejście to sprzyja lepszemu uwzględnieniu terytorialnie zróżnicowanych uwarunkowań rozwojowych (potencjałów i problemów) w realizacji zintegrowanej, skoncentrowanej geograficznie i tematycznie interwencji publicznej. W warunkach województwa kujawsko-pomorskiego wykreowane zostaną cztery poziomy, na których będzie się odbywał proces planowania i wdrażania polityki terytorialnej:

- 1) Poziom metropolitalny – obejmuje miasta Bydgoszcz i Toruń oraz ich obszary funkcjonalne.
- 2) Poziom regionalny i subregionalny – obejmuje miasta: Włocławek, Grudziądz i Inowrocław wraz z ich obszarami funkcjonalnymi.
- 3) Poziom ponadlokalny – obejmuje miasta powiatowe i ich obszary funkcjonalne.
- 4) Poziom lokalny, na którym funkcjonują LGD w ramach idei rozwoju lokalnego kierowanego przez społeczność lokalną (RLKS). Poziom ten będzie obejmował gminy wiejskie oraz miasta niebędące stolicami powiatów. Miasta te można określić jako lokalne centra rozwoju.

Na każdym poziomie realizowane będą zadania odpowiadające specyfice danego obszaru. W tym celu zidentyfikowane będą główne problemy oraz kierunki rozwoju na podstawie obowiązujących dokumentów planistycznych na poziomie krajowym i regionalnym.

Z kolei monitoring realizacji strategii rozwoju województwa będzie powiązany z systemem monitoringu stanu rozwoju województwa i będzie stanowił jego integralną część. W takiej sytuacji stan rozwoju województwa w największym stopniu będzie świadczył o jakości oraz trafności ustaleń strategii oraz efektywności jej wdrażania.

Zakłada się, że realizacja ustaleń Strategii będzie monitorowana na trzech płaszczyznach.

Pierwszą – ogólną – będą stanowiły wskaźniki świadczące o ogólnym stanie rozwoju województwa. Są to wskaźniki, na które składają się bardzo liczne zmienne – wartość wskaźnika jest efektem synergii różnych procesów zachodzących na terenie województwa, jednak w najbardziej ogólny sposób oddają one kondycję społeczno-gospodarczą województwa. Wskaźniki te są podstawą porównywania stanu rozwoju różnych regionów – a więc ich wartość jest ważna dla obiektywnej oceny poziomu rozwoju województwa oraz tempa rozwoju na tle innych województw. Powyższe wskaźniki odnoszą się bezpośrednio do priorytetów rozwoju województwa, a więc pozwalają na ocenę tempa i charakteru procesu modernizacji województwa.

Drugą – szczegółową – będą stanowiły wskaźniki odnoszące się do ustaleń poszczególnych celów strategicznych, a więc pozwalające na monitorowanie stopnia realizacji poszczególnych kierunków działań. Ponieważ cele strategiczne mają bezpośrednie przełożenie na realizację priorytetów rozwoju województwa, a więc tego typu monitoring pozwala na ocenę, które składowe procesy modernizacji postępują szybciej, a które wolniej – co ma służyć elastycznemu zarządzaniu procesem rozwoju.

Trzecią – szczegółową – będzie coroczny monitoring realizacji przedsięwzięć o znaczeniu kluczowym dla rozwoju województwa. Są to przedsięwzięcia, których realizacja – pomimo jednostkowego charakteru każdego z zadań – będzie się wiązała z osiągnięciem szczególnie istotnych korzyści, rozwiązaniem poważnego problemu lub przyczyni się do aktywizacji społeczno-gospodarczej na dużą skalę.

Partnerstwo w procesie realizacji idei modernizacji regionu

Dla zapewnienia skuteczności podejmowanych działań oraz kompleksowej realizacji idei modernizacji regionu konieczne jest zapewnienie jak najszerszego udziału partnerów społeczno-gospodarczych. Jest to też ważne z punktu widzenia inicjowania przez samorząd województwa procesu rozwoju lokalnego i regionalnego poprzez wdrażanie idei zarządzania wielopoziomowego, które oznacza uspołecznienie władzy publicznej we wszystkich etapach planowania, programowania i wdrażania polityki rozwojowej oraz zaangażowanie i wykorzystanie kapitału społecznego, co będzie się manifestować wzajemnym zaufaniem i zdolnością do solidarnej współpracy. Należy bowiem przyjąć, że zaufanie społeczne stanowi podstawę relacji interpersonalnych, współpracy, zaangażowania, a także poczucia bezpieczeństwa. Tym samym ma ono zasadniczy wpływ na kształtowanie się społeczeństwa obywatelskiego, co ma istotne znaczenie dla wzrostu świadomości zbiorowej, świadomego uczestnictwa w życiu zbiorowym i budowania tożsamości zbiorowej. Z drugiej strony wzrost poziomu zaufania przyczynia się do ograniczenia marginalizacji i kształtowania poczucia świadomego uczestnictwa oraz wpływu na zmianę sytuacji swojego otoczenia. Bez zaufania w przestrzeni społecznej nie można prowadzić dialogu, a więc nie można określić istoty zjawisk i procesów. Zaufanie pozwala na efektywną komunikację w obrębie jednostki terytorialnej, wspomagając realizację wytyczonych celów. W tym kontekście należy je postrzegać w kategoriach istotnego źródła przewagi konkurencyjnej. Staje się to bardzo istotne z punktu widzenia wzmacniania potencjału rozwojowego województwa, jak też w prowadzenia przez nie polityki zmierzającej do poprawy jakości życia mieszkańców. W związku z tym ukształtowany system relacji społecznych w danym środowisku staje się ważnym czynnikiem pobudzania aktywności oraz inicjowania działań społeczności lokalnej, jak też tworzenia warunków dla rozwiązywania problemów istotnych dla rozwoju lokalnego i regionalnego. Pozwala to na doprecyzowanie kierunków rozwoju, nawiązanie ściślejszej współpracy, a także rozwijanie form współdziałania w systemie jednostki terytorialnej, tworząc warunki do przekształceń społeczności regionalnej ze wspólnoty interesów we wspólnotę celów. Powstają zatem warunki dla rozwijania form partnerstwa społecznego i instytucjonalnego, jak też dla większej koncentracji na zadaniach, które sprzyjają rozwijaniu potencjału konkurencyjnego miast i gmin. Ukształtowane i oparte na zaufaniu formy współpracy są ważnym czynnikiem pobudzenia aktywności oraz inicjowania działań społeczności lokalnej, jak też tworzenia warunków dla rozwiązywania problemów istotnych dla rozwoju danej jednostki

terytorialnej. Konieczne jest zatem wytworzenie kultury zaufania, co wpływa na efektywność podejmowanych działań³. Zaufanie powinno być też utożsamiane z mechanizmem funkcjonującym na podstawie założenia, że członkowie danej społeczności nacechowani są uczciwym oraz kooperatywnym zachowaniem, u podstaw którego leżą wspólnie wyznawane normy⁴. Zaufanie nierozzerwalnie wiąże się z myśleniem o przyszłości, która z definicji jest niepewna, ale zaufanie jest jakimś sposobem przewidywania przyszłości i przez to stwarza możliwość jej opanowania. Zaufanie jest swoistą grą dotyczącą przyszłych działań innych ludzi⁵. Wspierane zaufaniem społecznym działania mają istotne znaczenie dla kreowania zmiany społecznej jako znaczącego czynnika w rozwiązywaniu istotnych problemów lokalnych i regionalnych. Wydaje się, że pożądana zmiana społeczna powstaje poprzez stworzenie silnego kapitału społecznego, rozumianego jako sieć powiązań cechująca się współpracą i wzajemnym zaufaniem jej uczestników. Poczucie zaufania staje się istotne dla kształtowania podmiotowości społeczności lokalnej, która składa się z różnorodnych grup ludzkich i posiada bardzo ważną cechę, którą jest szczególny stosunek do zamieszkiwanego terytorium, co znajduje swój wyraz we wszystkich charakterystykach rozwoju lokalnego. Konsekwencją takiego podejścia będzie kształtowanie się aktywnej społeczności lokalnej, co zakłada aktywność mieszkańców, którzy starają się oddziaływać na decyzje i w ten sposób biorą oni udział w formułowaniu i podejmowaniu decyzji oraz realizacji polityk publicznych⁶. Obywatelskie zaangażowania w sprawy wspólne i wynikające z tego konsekwencje to zarówno szansa, jak i możliwości działań na rzecz modernizacji regionu. Ważne jest, aby rozwój form obywatelskiej aktywności zachodził przez proces społecznego uczenia się, cechującego się spontanicznością, autonomią oraz identyfikowaniem wspólnych celów. W praktyce realizacji idei modernizacji istotne jest zaufanie pomiędzy podmiotami władzy publicznej a reprezentantami społeczności lokalnej. Pozwala to na podejmowanie i realizację wspólnych inicjatyw oraz skuteczne rozwiązywanie problemów. Doświadczenie samorządowe wskazuje na szczególne znaczenie szeroko pojętego zaufania w procesie programowania rozwoju, zwłaszcza w odniesieniu do wyznaczania celów strategicznych. Waż-

3 M. Stelmaszczyk, *Zaufanie w kapitale społecznym wspierającym prawidłowe funkcjonowanie organizacji*, strona internetowa z dn. 10.09.2011.

4 F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a drogi do dobrobytu*, PWN, Warszawa – Wrocław 1997.

5 P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2002, s. 310

6 J.E. Klausen, D. Sweeting, *Legitimacy and Community Involvement in Local Governance* [w:] M. Haus, H. Heinelt, M. Stewart (red.), *Urban Governance and Democracy: Leadership and Community Involvement*, London: Routledge 2005.

nym elementem jest tutaj podejście do planowania rozwoju jako procesu ciągłych przeobrażeń wymagających systematycznych i kompleksowych działań. We wzajemnych kontaktach należy wypracować model planowania o charakterze integralnym, uwzględniający współczesne prorozwojowe aspekty jednostek terytorialnych. Istotne jest w tym przypadku uzgodnienie kierunku działań poprzez uznanie przedstawionych wzajemnie propozycji z przeświadczeniem o ich zasadności oraz pozytywnym wpływie na kształtowanie obecnej i przyszłej sytuacji jednostki terytorialnej. Proces programowania obejmuje jednocześnie bardzo szeroki zakres zagadnień niezwykle istotnych z punktu widzenia społeczności regionalnej. Dochodzimy tutaj do zagadnienia zaufania publicznego wpisującego się w obszar relacji społecznych umożliwiających skuteczne działanie na rzecz wspólnoty samorządowej. Dla tego typu zaufania ważną rolę odgrywa obietnica, która jest wiążąca dla obywatela, członka społeczności. Dotychczasowe doświadczenia wykazują, że system wzajemnych uzgodnień i konsultacji opartych na zaufaniu jest właściwą metodą pozwalającą na wypracowanie drogi dojścia do realizacji celów i założeń rozwojowych. Zidentyfikowane w toku dyskusji problemy wraz z analizą potrzeb oraz szczegółową oceną sytuacji społeczno-ekonomicznej i środowiskowo-przestrzennej poszczególnych gmin stanowią podstawę do dyskusji, która wskazuje na kierunki i zakres przedsięwzięć rozwojowych o zintegrowanym charakterze.

Zaufanie społeczne jest jednym z warunków funkcjonowania samorządności oraz zapewnienia udziału społeczności lokalnych w procesie zarządzania gminą. Wpływa to także na rozwój form aktywności charakterystycznych dla społeczeństwa obywatelskiego. Kształtują się w ten sposób mechanizmy współpracy na poziomie lokalnym gwarantujące realizację zadań na rzecz szeroko pojętych przemian społecznych. Daje to także podstawy do inicjowania różnych form dialogu społecznego i budowania społeczeństwa obywatelskiego na bazie wzajemnego zaufania.

Proces budowania zaufania społecznego wymaga wysiłku ze strony wszystkich uczestników życia publicznego. Wymaga to stworzenia wyraźnych i społecznie akceptowanych ram prawnych i organizacyjnych, a także budowania i utrwalania zaufania w sferze aktywności publicznej, co może przynosić wymierne korzyści dla jednostki terytorialnej. Tak więc można tutaj mówić o:

- budowaniu i utrwalaniu pozytywnego wizerunku jednostki terytorialnej;
- tworzeniu optymalnych warunków dla funkcjonowania społeczności regionalnej;
- uwiarygodnieniu misji w zakresie realizacji zadań publicznych;

- wzroście efektywności podejmowanych działań;
- podniesieniu poziomu konkurencyjności społeczno-gospodarczej;
- wzroście satysfakcji i zadowolenia partnerów społeczno-gospodarczych;
- wzroście poczucia identyfikacji terytorialnej oraz zaangażowania w sprawy jednostki terytorialnej.

W związku z tym proces budowy zaufania między uczestnikami procesu rozwoju ma kluczowe znaczenie dla efektywności funkcjonowania regionu, a ich współpraca jest niezbędna dla racjonalnego wykorzystania posiadanych zasobów. Współcześnie skuteczne zarządzanie sprawami publicznymi oparte jest na szerokim zakresie współpracy pomiędzy władzą publiczną a członkami społeczności lokalnej i regionalnej, co staje się zasadniczym czynnikiem warunkującym skuteczność w działaniach na rzecz rozwijania polityki modernizacji regionu.

Wraz z rozwojem współczesnych form społecznych zaufanie staje się coraz bardziej niezbędnym elementem życia społecznego, zwłaszcza na poziomie lokalnym⁷. Pozwala to na budowanie zrębów solidarnego działania, jak też wzmacnia proces poszukiwania, a następnie wykorzystania coraz większej liczby sposobów i kanałów na rzecz współpracy w wielu dziedzinach. Istotne jest stawianie warunków dla wzajemnego poznania się ludzi i instytucji, okazywania sobie szacunku, poszerzania wiedzy o sobie, co daje podstawę dla wzajemnego zrozumienia. Wszystko to służy ułatwianiu współpracy w obszarze jednostki terytorialnej, a jednocześnie tworzone są warunki dla zapobiegania ewentualnym konfliktom interesu, jakie mogą powstać w procesie rozwoju. Należy podkreślić, że myślenie o konflikcie interesów jest elementem myślenia o etyce działań społecznych w ogóle. Ważne jest zatem, jak budować zaufanie do działań społecznych oraz do poszukiwania jak najlepszych rozwiązań w tym zakresie. Sfera publiczna opiera swoje działania przede wszystkim na wartościach, a ich rzeczywista skuteczność zależna jest od poparcia społecznego. Działanie w sytuacji konfliktu interesów jest natomiast jedną z przyczyn zmniejszenia wiarygodności i niszczenia poparcia społecznego. Wydaje się, że na proces kształtowania się zaufania społecznego wpływają określone czynniki charakteryzujące środowisko społeczne jednostki terytorialnej.

Zalicza się do nich:

- **Poziom świadomości społecznej** będący pochodną zaangażowania danej społeczności w proces partycypacyjny, co jest w dużej

mierze zależne od wcześniejszych doświadczeń, a także od poczucia identyfikacji i przeświadczenia, iż wiele spraw lokalnych powinno być przedmiotem refleksji zbiorowości.

- **Motywacja wewnętrzna** to kolejny czynnik, powodujący, że znacznie większe szanse na powodzenie mają te działania, w których inspiracja pochodzi od mieszkańców. Motywacja wewnętrzna wpływa na powszechne uczestnictwo i zdolność do realizowania zadań.
- Z kolei **elastyczność** charakteryzuje społeczność posiadającą zdolności adaptacyjne oraz uczącą się. Proces ciągłej zmiany, z jakim mamy do czynienia obecnie, wymaga od zbiorowości dostosowywania się, przyjmowania rozwiązań adekwatnych do rysujących się problemów.
- **Istniejące więzi społeczne**, widoczne wśród tych społeczności, których mieszkańcy stanowią zwartą, dobrze znającą się grupę posiadającą pewne doświadczenia wspólnego rozwiązywania problemów. Społeczność taką cechuje dobra komunikacja wewnętrzna oraz wzajemne zaufanie. Często wyrazem takiej sytuacji są działające stowarzyszenia lub inne oddolne inicjatywy.
- **Umiejętność osiągania konsensusu i współpracy**, gdzie elementem sprzyjającym są tutaj: istniejące wśród mieszkańców zwyczajnie wzajemnej pomocy, umiejętność udzielania sobie wsparcia, funkcjonująca praktyka inicjatyw sąsiedzkich czy też doświadczenie wspólnej pracy przy społecznych czy religijnych wydarzeniach.
- **Istniejąca grupa liderów** jako głównych aktorów lokalnej sceny rozwoju. W tym przypadku bardzo istotne jest, by w społeczności istniały osoby pełniące funkcje lokalnych liderów, czyli takich osób, które posiadają autorytet, stanowią źródło opinii i wiedzy, motywują zbiorowość, mogą pełnić również funkcję „rzeczników przedsięwzięcia”.

Dlatego też konieczne jest podkreślenie znaczenia zaufania (lub nieufności) dla funkcjonowania społeczeństwa i działań poszczególnych obywateli. Należy zatem przyjąć, że różnorodne formy zaufania i nieufności tworzą skomplikowany bilans funkcjonalności i dysfunkcjonalności, zarówno dla całego społeczeństwa, jak i jego członków. Najważniejsze jest to, czy zaufanie lub nieufność są ugruntowane, czy też pozbawione takiego ugruntowania. Zasadne zaufanie jest korzystne zarówno dla obdarzającego zaufaniem, jak i dla obdarzanego zaufaniem. W sytuacji zaufania działania są bardziej otwarte, śmiałe,

spontaniczne czy innowacyjne. Podobne korzyści odnosi nie tylko ten, kto ufa, ale i ten, kto obdarzony jest zaufaniem. Obdarzenie zaufaniem oznacza czasowe zawieszenie normalnych ograniczeń działania. Osoby, organizacje, instytucje, które otrzymują „kredyt zaufania”, są uwolnione od ciągłego monitorowania i kontroli, uzyskują szerszy margines dla działań nonkonformistycznych, innowacyjnych, oryginalnych, a więc cieszą się większą wolnością działania. Wydaje się także, iż nieufność może także posiadać pozytywne funkcje, gdyż pozwala uniknąć niekorzystnych działań, zabezpieczyć się przed zagrożeniem, przygotować na ewentualne szkody. W tym kontekście zaufanie należy określić jako przeświadczenie, że nie zostaniemy oszukani, wykorzystani, ani też zostawieni przez innych bez pomocy. Z przeświadczenia tego wynikają określone działania. Z punktu widzenia specyfiki społeczności lokalnej niezwykle istotne staje się zaufanie osobiste, pozycyjne i publiczne. Pierwsze z nich, zwane też międzyosobowym lub interpersonalnym, skierowane jest wobec konkretnych ludzi, z którymi wchodzimy w bezpośrednie relacje. Zaufanie pozycyjne skierowane jest do określonych ról społecznych, zawodów, urzędów i stanowisk (rozumianych jako sposób działania typowy i wymagany dla danej pozycji społecznej). Role te mają instytucjonalny charakter, a osoby, które postępują zgodnie ze standardami obowiązującymi w danej profesji, przyjętymi normami zachowania, zasługują na nasze zaufanie. Zaufanie publiczne skierowane jest do instytucji i organizacji, rozumianych jako zbiory reguł strukturalnych, w obrębie których zachodzą działania i interakcje. Na podstawie dotychczasowej praktyki można wskazać, że występują pewne zależności i uwarunkowania w kształtowaniu się zaufania, a mianowicie:

- 1) Istnieje zależność między wykształceniem a typami zaufania.
- 2) Istnieje zależność między poziomem wiedzy obywatelskiej a rodzajami zaufania.
- 3) Istnieje zależność między rozległością sieci wzajemnych powiązań a poziomem zaufania.
- 4) Istnieje zależność między aktywnością obywatelską a poziomem zaufania publicznego.
- 5) Istnieje zależność między optymizmem a poziomem zaufania.

W praktyce realizacji polityk publicznych istotne jest zaufanie pomiędzy podmiotami władzy publicznej, pomiędzy urzędnikami, a także pomiędzy szeroko pojętą władzą publiczną a reprezentantami społeczności lokalnej. Pozwala to na podejmowanie i realizację wspólnych inicjatyw oraz skuteczne rozwiązywanie problemów. Doświadczenie samorządowe wskazuje na szcze-

gólne znaczenie szeroko pojętego zaufania w procesie programowania rozwoju, zwłaszcza w odniesieniu do wyznaczania celów strategicznych. Ważnym elementem jest tutaj podejście do planowania rozwoju jako procesu ciągłych przeobrażeń wymagających systematycznych i kompleksowych działań. We wzajemnych kontaktach należy wypracować model planowania o charakterze integralnym, uwzględniający współczesne prorozwojowe aspekty jednostek terytorialnych. W procesie planowania występują systematycznie odniesienia do uwarunkowań wynikających z założeń polityki przestrzennej miast i gmin, jak też uwzględniane są wymogi kompleksowego podejścia do projektowanych i realizowanych zadań. Istotne jest w tym przypadku uzgodnienie kierunku działań poprzez uznanie przedstawionych wzajemnie propozycji z przeświadczeniem o ich zasadności oraz pozytywnym wpływie na kształtowanie obecnej i przyszłej sytuacji jednostki terytorialnej. Proces programowania obejmuje jednocześnie bardzo szeroki zakres zagadnień niezwykle istotnych z punktu widzenia lokalnej społeczności. Dlatego sprawny przebieg tego procesu oraz jego pozytywne wyniki stają się ważnym czynnikiem rozwoju oraz budują platformę dla współpracy. Jest to jednak proces w dużej mierze uwarunkowany wzajemnymi relacjami społecznymi podmiotów uczestniczących w życiu jednostki terytorialnej. Dochodzimy tutaj do zagadnienia zaufania publicznego wpisującego się w obszar relacji społecznych umożliwiających skuteczne działanie na rzecz wspólnoty samorządowej. Dla tego typu zaufania ważną rolę odgrywa obietnica, która jest wiążąca dla obywatela, członka społeczności. Dlatego w praktyce życia społecznego obietnica jest ważnym zagadnieniem w kształtowaniu się poziomu zaufania publicznego, a co za tym idzie – kondycji demokracji lokalnej. Należy przyjąć, że przy ograniczonym zaufaniu pojęcie społecznego uczestnictwa jest pozbawione treści, wzrasta wówczas poczucie zagrożenia i mogą się kształtować postawy skrajnie indywidualistyczne, zaś społeczność traktowana jest utylitarnie. Zaufanie społeczne odnosi się do oczekiwań indywidualnych i grupowych, a ich właściwe zdefiniowanie czyni zaufanie społeczne możliwym. Jest to bardzo ważne wskazanie odnoszące się zarówno do reprezentantów społeczności lokalnej, jak i przedstawicieli władzy publicznej, która jest przede wszystkim odpowiedzialna za budowanie zaufania społecznego opartego na poczuciu odpowiedzialności oraz ukształtowanych więziach społecznych⁸. Dotychczasowe doświadczenia wykazują także, że system wzajemnych uzgodnień i konsultacji opartych na zaufaniu jest właściwą metodą pozwalającą na wypracowanie drogi dojścia do realizacji celów i założeń rozwojowych. Zidentyfikowane w

8 Ks. T. Czernik, *Publiczne zaufanie*, Legnickie Studia Teologiczno-Historyczne, nr 1 (10), Rok VI 2007.

toku dyskusji problemy wraz z analizą potrzeb oraz szczegółową oceną sytuacji społeczno-ekonomicznej i środowiskowo-przestrzennej poszczególnych gmin stanowią podstawę do dyskusji, która wskazuje na kierunki i zakres przedsięwzięć rozwojowych o zintegrowanym charakterze. Najlepiej, jeśli mają one wielokierunkowe oddziaływanie i charakteryzują się trwałością, przez co wpływają na poprawę sytuacji społeczno-gospodarczej miasta lub gminy. Zaufanie jest współcześnie jedną podstaw rządzenia poprzez partnerstwa, co jest ściśle połączone z nawiązywaniem współpracy o charakterze dobrowolnym między lokalnymi podmiotami i ma decydujące znaczenie dla osiągnięcia założonych celów. W związku z tym proces budowy zaufania między uczestnikami procesu rozwoju ma kluczowe znaczenie dla efektywności funkcjonowania układów lokalnych. Ich współpraca jest niezbędna, ponieważ żadna z organizacji ani indywidualnych aktorów nie posiada wystarczających zasobów do samodzielnej realizacji swoich celów. Zatem w centrum koncepcji lokalnego zarządzania znajduje się potrzeba partnerstwa władzy lokalnej i pozostałych podmiotów działających w środowisku lokalnym. Współcześnie skuteczne zarządzanie sprawami publicznymi oparte jest na szerokim zakresie współpracy pomiędzy władzą publiczną a członkami społeczności lokalnej. Ważnym zatem elementem polityki władz lokalnych powinno być wsparcie instytucji społeczeństwa obywatelskiego i systematyczne rozwijanie współpracy pomiędzy władzą samorządową a różnymi przedstawicielami społeczności lokalnej, co niewątpliwie przyczyni się do umocnienia demokracji lokalnej, jak i do efektywniejszego realizowania polityk publicznych. Podejście takie sprzyja rozwijaniu modelu partycypacyjnego zarządzania publicznego w układzie lokalnym i regionalnym⁹.

9 M. Geddes, P. Le Galès, *Local Partnerships, Welfare Regimes and Local Governance: A Process of Regime Restructuring?*, [w:] M. Geddes, J. Benington (red.), *Local Partnerships and Social Exclusion in the European Union*, London: Routledge 2001.

Bibliografia

Czernik T., *Publiczne zaufanie*, Legnickie Studia Teologiczno-Historyczne, nr 1 (10), Rok VI 2007.

Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a drogi do dobrobytu*, PWN, Warszawa – Wrocław 1997.

Geddes M., Le Galès P., *Local Partnerships, Welfare Regimes and Local Governance: A Process of Regime Restructuring?*, [w:] M. Geddes, J. Benington (red.), *Local Partnerships and Social Exclusion in the European Union*, London: Routledge 2001.

Klausen J.E., Sweeting D., *Legitimacy and Community Involvement in Local Governance*, [w:] M. Haus, H. Heinelt, M. Stewart (red.), *Urban Governance and Democracy: Leadership and Community Involvement*, London: Routledge 2005.

Lechwar M., *Partnerstwo jako determinanta modernizacji regionu*, [www.univ.rzeszow.pl/pliki/Zeszyt 17/14 z dnia 25.05.2013](http://www.univ.rzeszow.pl/pliki/Zeszyt%2017/14%20z%20dnia%2025.05.2013)).

Stelmaszczyk M., *Zaufanie w kapitale społecznym wspierającym prawidłowe funkcjonowanie organizacji*, strona internetowa z dn. 10.09.2011.

Strategia Rozwoju Kraju, 2020, MRR, Warszawa 2011.

Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2002.

Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2002.

Krzysztof Wróbel

Boom inwestycyjny w Afryce Wschodniej – szanse i zagrożenia

The investment boom in East Africa – opportunities and threats

Zarys treści: W artykule opisano projekty infrastrukturalne, wykonywane w krajach Afryki Wschodniej przy finansowym udziale Banku Światowego oraz banków chińskich. Dotyczą one głównie budowy i modernizacji sieci kolejowej, ale także budowy rafinerii, lotnisk, rurociągów m.in. Rozbudowa infrastruktury ma służyć przede wszystkim obniżeniu cen transportu towarów handlu zagranicznego omawianych państw. Jest to szansa na przyspieszenie rozwoju gospodarczego regionu, jednak sposób prowadzenia inwestycji niesie ze sobą wiele zagrożeń, m.in. uzależnienia krajów afrykańskich od handlu z Chinami.

Słowa kluczowe: Afryka Wschodnia, kolej, handel zagraniczny, neokolonializm.

Abstract: This paper describes the infrastructure projects carried out in countries of East Africa with the financial participation of the World Bank and Chinese banks. These projects relate mainly to the building and modernization of the railway network, but also the construction of refineries, airports, pipelines, etc. This infrastructure primarily is designed to reduce the price of transporting goods in foreign trade of those countries. This is an opportunity to accelerate the economic development of the region; however, the conduct of investment entails many risks, including dependence of African countries on trade with China.

Keywords: East Africa, railway, foreign trade, neocolonialism.

Wstęp

W listopadzie 2013 r. rozpoczęto budowę sieci kolei normalnotorowych, mających połączyć 7 krajów Afryki Wschodniej z portem w Mombasie (Kenia). Ten wart około 14 mld dolarów projekt to tylko jedna z wielu inwestycji, mających za zadanie obniżyć koszty transportu osób i towarów w całym regionie oraz poprawić warunki handlu zagranicznego za pośrednictwem portów morskich zachodniego wybrzeża Oceanu Indyjskiego. W artykule przedstawiono analizę spodziewanych skutków ekonomicznych oraz społecznych tych inwestycji: obniżenia kosztów transportu towarów, narastającej rywalizacji pomiędzy Kenią a Tanzanią oraz dalszego pogłębiania współpracy politycznej i gospodarczej pomiędzy krajami afrykańskimi i Chińską Republiką Ludową.

Afryka Wschodnia

Omawiana sieć linii kolejowych ma połączyć 7 krajów, położonych w Afryce Wschodniej: Kenię, Etiopię, Sudan Południowy, Ugandę, Burundi, Rwanę oraz Demokratyczną Republikę Konga (a dokładniej jej Prowincję Wschodnią). Tereny te zamieszkuje ponad 282 mln ludzi, wytwarzających PKB (mierzonego parytetem siły nabywczej) na poziomie około 292 mld dolarów USA¹. Średni roczny dochód na mieszkańca wynosi więc około 1035 USD. Najważniejsze dane na temat gospodarki wymienionych krajów podano w tabeli 1.

Do najważniejszych problemów gospodarek wymienionych państw należy słabo rozwinięta infrastruktura. Pięć z nich nie posiada dostępu do morza i w handlu z oddalonymi geograficznie partnerami są uzależnione od współpracy z sąsiadami. Saldo handlu zagranicznego jest ujemne w każdym z państw, a import przewyższa eksport nawet ponad trzykrotnie. Gospodarki posiadają profil przede wszystkim surowcowy ze znacznym udziałem rolnictwa, w tym upraw roślin niealimentacyjnych: kawy oraz herbaty. Kraje te charakteryzuje skomplikowana struktura etniczna, co często prowadzi do krwawych konfliktów. Ze szczególnie poważnymi trudnościami boryka się Sudan Południowy, którego sytuację wewnętrzną na przełomie 2013 i 2014 r. można określić jako stan wojny domowej. Znacznej poprawie w roku 2013 uległa sytuacja w Somalii, określanej do niedawna jako „państwo upadłe”, zaś od sierpnia 2013 r. posiadającej centralny rząd wybrany przy poparciu separatystycznych do tej pory regionów.

¹ CIA World Factbook. <http://www.cia.gov/> Dostęp: 04-01-2013.

Tabela 1. Podstawowe dane, dotyczące gospodarek omawianych krajów

Państwo	Etiopia	Burundi	Rwanda	Uganda	Kenia	Sudan Południowy	DRK
Populacja (mln)	93,9	10,9	12,0	35	44	11	75,5
PKB (PPP) (mld USD)	105	5,6	15,0	51	77	10,6	28,0
Dynamika PKB (%)	7	4	7,7	2,6	4,7	bd.	7,1
Główne towary eksportowane	kawa, złoto, skóry, żywe zwierzęta, rośliny oleiste	kawa, herbata, cukier, bawełna, skóry	kawa, herbata, skóry, rudy cyny	kawa, produkty rybne, herbata, bawełna, kwiaty	kawa, herbata, ropa naftowa i produkty jej przerobu, cement	ropa naftowa i produkty jej przerobu	diamenty, miedź, złoto, kobalt, drewno, surowa ropa naftowa
Wartość eksportu (mld USD)	3	0,135	0,512	2,800	6,000	bd.	8,872
Główne towary importowane	żywność, ropa naftowa i produkty jej przerobu, chemikalia, maszyny i urządzenia, zboża	ropa naftowa i produkty jej przerobu, żywność	żywność, maszyny i urządzenia, stal, ropa naftowa i produkty jej przerobu, materiały budowlane	żywność, maszyny i urządzenia, stal, ropa naftowa i produkty jej przerobu, lekarstwa, zboża	maszyny i środki transportu, ropa naftowa i produkty jej przerobu, stal i żelazo	bd.	żywność, maszyny i urządzenia, środki transportu, paliwa
Wartość importu (mld USD)	10.000	886	1.900	5.200	15.000	bd.	8.187
Główni partnerzy handlowi	Chiny, USA, Niemcy, Arabia Saudyjska	Szwajcaria, Belgia, Arabia Saudyjska, Chiny	Kenia, Uganda, Chiny, ZEA, DRK	Kenia, ZEA, Chiny	Indie, Chiny, Uganda, Tanzania, DRK, ZEA	bd.	Chiny, Zambia, RPA, Belgia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: CIA World Factbook. <<http://www.cia.gov/>>

Dostęp: 04-01-2013.

Infrastruktura transportowa

Większość infrastruktury kolejowej omawianych krajów powstała jeszcze w czasach kolonialnych. Do najważniejszych magistrali zaliczyć można linię kolejową Kampala (Uganda) – Mombasa wraz z odnogą do Kisumu oraz ugandyjskiego Gulu o rozstawie szyn 1000 mm. Te linie kolejowe, pomimo iż ich przebieg pokrywa się z planowanym przebiegiem Kolei Wschodnioafrykańskiej, pozostaną w użyciu. Przez leżącą dalej na południe Tanzanię przebiega ponadto Kolej Tanzania – Zambia (TAZARA), służąca m.in. do transportu miedzi wydobywanej w kopalniach Pasa Miedziowego. Stolica Etiopii, Addis Abeba, jest połączona 756-kilometrową linią kolejową z portem w Dżibuti, również o rozstawie szyn 1000 mm. Kosztem około 3 mld dolarów ma zostać w najbliższych latach wybudowana druga jej nitka, przy finansowym udziale banku chińskiego².

Do najważniejszych dróg należą: odcinek Autostrady Transafrykańskiej nr 8: Lagos–Mombasa oraz nr 4: Kair–Kapsztad, pozostałe drogi mają głównie znaczenie lokalne, chociaż z braku linii kolejowych przewożona jest nimi znaczna część towarów. Ważną arterią komunikacyjną jest rzeka Kongo na odcinku od Kisangani do Kinszasy (dostęp do położonych w ujściu portów morskich zapewnia linia kolejowa Matadi–Kinszasa o długości 366 km i rozstawie szyn 1067 mm – żeglugę pomiędzy Kinszasą a Matadi uniemożliwiają Wodospady Livingstone’a). Nil Biały jest żeglowny na odcinku od Dżuby do Chartumu, jednak transport rzeczny nie odgrywa na nim tak dużej roli, jak na egipskim odcinku Nilu, częściowo ze względu na brak odpowiedniej infrastruktury.

Kolej Wschodnioafrykańska ma w założeniu połączyć port w Mombasie z głównymi miastami, a zarazem stolicami omawianych krajów, tj.: Nairobi (Kenia), Addis Abebą (Etiopia), Dżubą (Sudan Południowy), Kampalą (Uganda), Kigali (Rwanda), Bujumburą (Burundi) oraz Kisangani w kongijskiej Prowincji Wschodniej. Przyszły przebieg sieci kolejowej prezentowany jest na rysunku 1. Jak wynika z mapy, najkrótsza droga z Bujumbury do wybrzeży Oceanu Indyjskiego wiedzie przez tereny północnej Tanzanii (różnica odległości pomiędzy Bujumbura a portami w Mombasie i Dar-Es-Salaam wynosi około 900 km), twórcy projektu zdecydowali jednak o wykluczeniu z niego tego kraju – odnoga kolei ma jedynie dochodzić do przygranicznego tanzańskiego miasta Arusha. Ma to najprawdopodobniej związek z rywalizacją pomiędzy Kenią a Tanzanią o przejęcie tranzytu towarów handlu zagranicznego krajów śródlądowych poprzez rozbudowywane kosztem setek milionów dolarów porty w Mom-

2 J. Blas, *Chinese investment triggers new era of east African railway building*, Financial Times, 27-11-2013

basie (Kenia) oraz Bagamoyo w Tanzanii. Budowa odcinka od Mombasy do Kampali ma się zakończyć – według różnych źródeł – pomiędzy rokiem 2016 a 2017.

Kolej będzie linią normalnotorową o rozstawie szyn 1435 mm. Rodzi to poważne problemy, ponieważ poszczególne kraje zaangażowane w projekt używają szyn o różnym rozstawie (najczęściej 1 000 oraz 1 067 mm). Zakładana prędkość pociągów pasażerskich to 120 km/h, natomiast towarowych – 80 km/h. Ma to skrócić czas podróży pomiędzy Mombasą a Nairobi (odległych od siebie o 450 km) z ponad 12 do około 4 godzin w przypadku pociągów pasażerskich oraz z 36 do 8 godzin dla połączeń towarowych. Spodziewany spadek kosztów przewozu towarów ma wynieść aż 60%³.

Finansowanie projektu zostało zapewnione przez chiński państwowy bank Export-Import Bank of China⁴. Głównym wykonawcą zostało China Road and Bridge Company, chińska firma budowlana kontrolowana przez państwo. Wykonawca został wybrany bez przeprowadzania procedury przetargowej, co spowodowało zrozumiałe skądinąd protesty lokalnych przedsiębiorców. Chińska Republika Ludowa odnosi tym samym podwójną korzyść, zapewniając inwestycji kredytowanie i zyskując na jego oprocentowaniu oraz dzięki przekazaniu środków pochodzących z kredytu do wykonawcy, także powiązanemu z Chinami.



Rysunek 1. Planowany przebieg Kolei Wschodnioafrykańskiej

Źródło: British Broadcasting Corporation BBC, Kenya launches new railway to reach South Sudan and Burundi, <http://www.bbc.co.uk/> Dostęp: 27-12.-2013.

³ B. Meena, *Secret behind Rwanda, Kenya and Uganda deal*, The Citizen, 29-11-2013.

⁴ J. Blas, op. cit.

Innym projektem, niezmiernie ważnym i komplementarnym wobec Kolei Wschodnioafrykańskiej, jest LAPSSET (*Lamu Port and Lamu – Southern Sudan – Ethiopia Transport Corridor*, Port w Lamu oraz Korytarz Transportowy Lamu – Sudan Południowy – Etiopia). Ma się on składać z 1720-kilometrowej linii kolejowej o maksymalnej prędkości pociągów 160 km/h, zdolnej obsłużyć 30 pociągów do Sudanu Południowego oraz 52 pociągi do Etiopii dziennie; dwupasmowej autostrady do przejścia granicznego w Nakodok na granicy Kenii z Sudanem Południowym; rurociągu mającego służyć transportowi surowej ropy naftowej z Sudanu Południowego do projektowanej rafinerii w Lamu oraz portu w tym mieście; budowy kilku lotnisk oraz miejscowości wypoczynkowych. Całkowity koszt projektu szacowany był w 2011 r. na 23 mld dolarów USA. Wobec braku jednoznacznych danych, można założyć, iż budowa linii kolejowej wchodzącej w skład projektu LAPSSET została włączona w skład projektu sieci Kolei Wschodnioafrykańskiej (obie linie będą mieć rozstaw szyn równy 1435 mm). Szacuje się, że ukończenie projektu zwiększy dynamikę kenijskiego PKB o 3 punkty procentowe⁵.

Projekty rozbudowy infrastruktury kolejowej są również prowadzone w Tanzanii, przy współfinansowaniu przez przedsiębiorstwa chińskie, japońskie oraz Bank Światowy. Celem rozbudowy jest ułatwienie transportu towarów tanzańskiego handlu zagranicznego oraz tranzytu przez porty w Dar-Es-Salaam oraz – w przyszłości – w Bagamoyo. Odzwierciedla to narastającą konkurencję pomiędzy dwoma lokalnymi potęgami gospodarczymi – Kenią i Tanzanią – o przejęcie towarów handlu zagranicznego państw śródlądowych, zwłaszcza Rwandy oraz Burundi⁶. Łączny koszt prowadzonych w Afryce Wschodniej inwestycji w infrastrukturę kolejową przekracza 40 mld dolarów, tj. niespełna 8% PKB Polski.

Podczas analizowania obecnego i przyszłego stanu infrastruktury transportowej w regionie zwraca uwagę wykluczenie Somalii. Kraj ten ma być omijany przez międzynarodowe linie kolejowe, brak także linii o znaczeniu krajowym. Wynika to zapewne z ciągle nie do końca stabilnej sytuacji politycznej, pomimo pewnych oznak poprawy.

Rozwój handlu

Logicznym krokiem po ukończeniu omawianych projektów będzie dalsze inwestowanie w uzupełniającą infrastrukturę transportową w zaangażowanych krajach. Do głównych magistrali kolejowych powinny dowiązywać się

5 J. Mwendu, *Chinese firm wins Lamu port tender*, Construction Business Review, 12-04-2013.

6 B. Meena, op. cit.

linie kolejowe oraz drogi lądowe o znaczeniu lokalnym. Niebanalne znaczenie może tutaj mieć także port śródlądowy w Kisangani, łączący system transportowy kolei z dorzeczem rzeki Kongo oraz portami zachodniego wybrzeża Afryki.

Ukończenie inwestycji odciążą borykający się z trudnościami transport drogowy⁷ i spowoduje znaczące obniżenie czasu i kosztów transportu osób oraz towarów, ułatwiając handel pomiędzy zainteresowanymi krajami oraz z oddalonymi geograficznie partnerami, takimi, jak: Chiny, Indie, Arabia Saudyjska czy kraje Europy Zachodniej. Przyczyni się to do przyspieszenia dynamiki PKB, ułatwiając eksploatację złóż surowców mineralnych, w jakie obfitują omawiane kraje, głównie ropy naftowej oraz rud metali. Może to mieć niebagatelne znaczenie dla przyszłości zwłaszcza Sudanu Południowego, pozostającego w konflikcie z Sudanem i poszukującego alternatywnych dróg eksportu ropy naftowej.

Skutki oddania do użytku omawianych szlaków transportowych powinny być jednak rozpatrywane w szerszym kontekście – rywalizacji pomiędzy Kenią a Tanzanią. Ukończenie projektów kolei, LAPSET oraz szeregu mniejszych projektów niewątpliwie poprawi sytuację lokalnych producentów, uniezależniając ich od transportu drogowego i obniżając koszty dystrybucji. Z drugiej strony jednak, silna konkurencja cenowa pomiędzy kolejami tanzańskimi i kenijskimi (a w przyszłości także etiopskimi) w walce o ładunki handlu zagranicznego Rwandy, Burundi, Ugandy oraz D.R. Kongo może doprowadzić do spadku rentowności przedsiębiorstw, co w obliczu konieczności spłacania kredytów rodzi ryzyko wpadnięcia w kryzys zadłużenia⁸. Jeśli jednak ceny nie spadną właśnie ze względu na konieczność uzyskania zwrotu z inwestycji, towary dalej będą transportowane drogami⁹. Najwięcej do zyskania mają tutaj oczywiście kraje śródlądowe, o których towary zabiegać będą zarówno koleje tanzańskie, jak i kenijskie, konkurując cenami i jakością świadczonych usług.

Krytycy omawianych projektów podnoszą ponadto zarzut, iż mają one służyć przede wszystkim interesom Chińskiej Republiki Ludowej. Już teraz głównymi wykonawcami inwestycji są chińskie przedsiębiorstwa państwowe, tabor szynowy także ma zostać wyprodukowany w Chinach. Obawy dotyczą także ewentualnej rabunkowej eksploatacji złóż zasobów mineralnych oraz importu niskiej jakości towarów chińskiego pochodzenia. Tak strategiczne podejście Chin do kwestii inwestycji w Afryce wynika z faktu, że większość za-

7 J. Blas, op. cit.

8 D. Kopiński, *Ekspansja gospodarcza Chin w Afryce – szansa na rozwój czy początek neokolonizacji?*, [w:] D. Kopiński, A. Żukowski (red.), *Afryka na progu XXI wieku: Polityka, kwestie społeczne i gospodarcze*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2009.

9 J. Blas, op. cit.

angażowanych w nie przedsiębiorstw należy do państwa, co znacząco ułatwia koordynację ich działań¹⁰. W artykułach prasowych można ponadto spotkać opinię, iż stosunkowo duże kwoty zainwestowane w budowę nowej infrastruktury transportowej powinny raczej zostać przeznaczone na modernizację już istniejących torów oraz dróg¹¹. Mimo głosów krytyki, większość mieszkańców Afryki popiera rozwój relacji gospodarczych pomiędzy ich krajami a Państwem Środka – opinię taką podziela 77% Tanzańczyków, 48% Sudańczyków i aż 91% Kenijczyków. Chiny mają często lepszą opinię niż Stany Zjednoczone, choć duża część ankietowanych dostrzega wady współpracy z tym państwem. Z drugiej jednak strony, ankietowani, którzy wyrazili negatywną opinię na ten temat, dostrzegali pewne pozytywne aspekty. Jak widać, opinie w Afryce na temat współpracy afrykańsko-chińskiej nie są tak negatywne jak na Zachodzie, ale też nie tak pozytywne, jak życzyliby sobie tego członkowie Komitetu Centralnego Komunistycznej Partii Chin¹².

Twierdzenie, iż największym beneficjentem omawianych projektów będą Chiny, może być przedwczesne, warto jednak wysunąć taką hipotezę w kontekście całokształtu współpracy gospodarczej pomiędzy Afryką a Chinami. Wiele zależy od dalekowzroczności afrykańskich elit politycznych, które – w opinii autorów zachodnich – powinny dążyć do przeprowadzenia głębokich reform gospodarczych i niezależnienia się od eksportu surowców oraz importu towarów wysoko przetworzonych na rzecz rozwoju własnego przemysłu¹³. Gwałtowny rozwój gospodarczy Państwa Środka w ostatnich 20 latach zwiększył popyt chińskiej gospodarki na surowce, w jakie obfitują kraje afrykańskie, nie tylko położone na wybrzeżach Oceanu Indyjskiego. Tymczasem kryzys w państwach zachodnich nie dotknął w takim stopniu krajów afrykańskich – które utrzymały w ostatnich latach stosunkowo wysoką dynamikę PKB – co stworzyło możliwość budowania tam rynków zbytu na produkty chińskiego przemysłu. Taki model wymiany handlowej nosi znamiona neokolonializmu, pomimo iż pomiędzy Chinami i Afryką nigdy nie zaistniały relacje kolonialne.

Co więcej, niewielka transparentność działań politycznych może prowadzić do sytuacji, w której rządy państw afrykańskich w swojej polityce gospodar-

10 G. Bates & C. Huang & J.S. Morrison, *Assessing China's Growing Influence in Africa*, China Security, vol. 3, World Security Institute 2007.

11 J. Mwendu, op. cit.

12 B. Sautman & Y. Hairong, *African Perspectives on China-Africa Links*, The China Quarterly 199 (2009), s. 728-759.

13 F. Noorbakhsh & A. Paloni, *The State of Industry in Sub-Saharan African Countries Undertaking Structural Adjustment Programmes*, Glasgow 2009.

czej przedkładają interesy podmiotów zagranicznych (niekoniecznie chińskich) w zamian za ciągły napływ środków finansowych na realizowanie inwestycji mających zmniejszyć niepokoje społeczne i zagwarantować reelekcję lub wręcz dla korzyści osobistych. Jeśli ten scenariusz będzie kontynuowany, Afryka w dalszym ciągu stać będzie na przegranej pozycji, pogłębiając swoje uzależnienie od Chin lub innych mocarstw, w tym byłych metropolii. Szczególnie katastrofalne skutki mogłoby mieć dla Afryki spowolnienie gospodarcze w Chinach lub gwałtowny spadek cen surowców na rynku międzynarodowym¹⁴. Rozwiązaniem może być poszukiwanie alternatywnych w stosunku do Chin rynków zbytu.

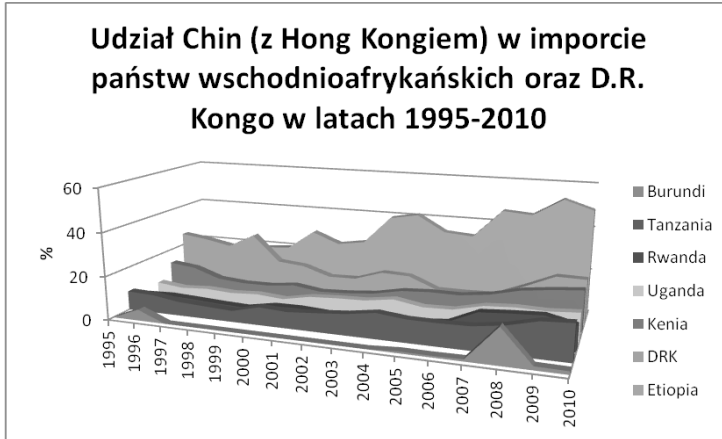
Przy rozważaniu skomplikowanych relacji na linii Chiny–Afryka pamiętać należy jednak o tym, że Chiny mają ogromne doświadczenie w wyciąganiu ludzi z ubóstwa, który to proces dotknął 200 mln obywateli ChRL w ciągu ostatnich 20 lat¹⁵. Kraje afrykańskie mają sposobność wykorzystać tę wiedzę w celu polepszenia wciąż jeszcze niezadowolających warunków życia swoich społeczeństw. Abstrahując od krytykowanego w różny sposób ustroju społeczno-politycznego Chin, osiągnięcia tego kraju na polu ekonomicznym pozostają bezsporne. Z punktu widzenia państw afrykańskich najistotniejsza może się wydawać filozofia rozwoju przemysłu w Państwie Środka, a mianowicie oparcie wzrostu gospodarczego na mało innowacyjnym, ale wykorzystującym dostępne na rynku wewnętrznym zasoby, przemyśle przetwórczym oraz taniej i licznej sile roboczej.

Jak widać na rysunkach 2-4, eksport z krajów Afryki Wschodniej do Chin zaczął silnie rosnąć od roku 2003, podczas gdy udział Państwa Środka w strukturze handlu zagranicznego krajów regionu ulegał w poszczególnych latach wahaniom. Charakterystyczny jest znaczny udział Chin w eksporcie Demokratycznej Republiki Konga (eksport miedzi i kobaltu) oraz niewielki w przypadku Kenii, będącej największym beneficjentem chińskiej akcji kredytowej, mającej na celu sfinansowanie rozbudowy infrastruktury w regionie. Może to oznaczać, że Chińczycy zamierzają użyć zbudowanej za własne pieniądze infrastruktury do zwiększenia eksportu z Kenii (24% towarów sprzedawanych przez Kenię do Chin pod względem wartości to miedź rafinowana oraz złom miedziany) lub ułatwienia tranzytu towarów z Rwandy (93% eksportu to rudy: niobu, tantalu, wanadu oraz cyrkonu) i innych krajów śródlądowych. Udział towarów importowanych z Chin w strukturze importu w większości krajów re-

14 D. Kopiński, op. cit.

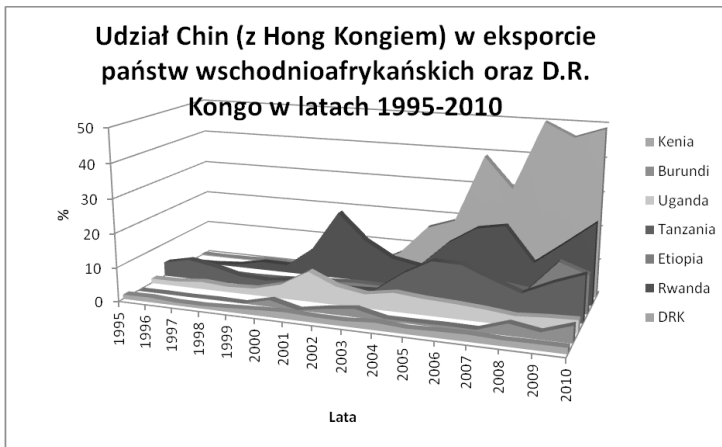
15 G. Bates i in., op. cit.

gionu kształtuje się na podobnym poziomie 10-20%, co może oznaczać, iż rynki nasycają się towarami chińskimi na tym właśnie poziomie i polityka wspierania dostępu chińskich producentów do rynków zbytu może mieć największe szanse powodzenia w przypadku Burundi.



Rysunek 2. Udział Chin (z Hong Kongiem) w imporcie państw wschodnioafrykańskich oraz D.R. Kongo w latach 1995–2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Observatory of Economic Complexity, <<http://atlas.media.mit.edu/>> Dostęp: 10-01-2014.



Rysunek 3. Udział Chin (z Hong Kongiem) w eksporcie państw wschodnioafrykańskich oraz D.R. Kongo w latach 1995–2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Observatory of Economic Complexity, <<http://atlas.media.mit.edu/>> Dostęp: 10-01-2014.



Rysunek 4. Wartość eksportu państw wschodnioafrykańskich do Chińskiej Republiki Ludowej w latach 1995–2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Observatory of Economic Complexity, <<http://atlas.media.mit.edu/>> Dostęp: 10-01-2014.

Podsumowanie

Ukończenie budowy Kolei Wschodnioafrykańskiej, projektu LAPSSET oraz szeregu mniejszych (co nie oznacza: mniej ważnych) projektów infrastrukturalnych w Afryce Wschodniej doprowadzi najprawdopodobniej do przyspieszenia wzrostu gospodarczego w regionie. Poprawi się dostępność rynków krajowych dla towarów zagranicznych oraz możliwości eksportu produktów lokalnych, a także zwiększą się możliwości handlu lokalnego pomiędzy krajami regionu. Żeby tak się jednak stało, rozwiązane muszą zostać co najmniej trzy problemy: brak infrastruktury uzupełniającej, ryzyko utraty rentowności projektów w kontekście rosnącej konkurencji pomiędzy Kenią i Tanzanią, uzależnienie gospodarek omawianych krajów od napływu kapitału zagranicznego. Dużym zagrożeniem jest również znaczący wzrost wpływów chińskich w regionie – uzależnienie powodzenia programów inwestycyjnych od współpracy gospodarczej z jednym krajem może doprowadzić do nieprzewidzianych problemów w przypadku pogorszenia stosunków gospodarczo-politycznych pomiędzy partnerami.

Największą korzyścią, płynącą z przeprowadzenia omawianych projektów infrastrukturalnych może jednak okazać się ścisła współpraca pomiędzy rządami krajów afrykańskich, mająca na celu wspólne dobro – znaczącą poprawę stanu infrastruktury. Poprzez kooperację w zarządzaniu wielomiliardowymi projektami, państwa wschodnioafrykańskie stoją dziś przed szansą wypracowania nowych standardów współpracy na poziomie centralnym, co mogłoby także wzmocnić ich pozycję na arenie międzynarodowej.

Bibliografia

Bates G. & Huang C. & Morrison J.S., *Assessing China's Growing Influence in Africa*, China Security vol. 3. World Security Institute 2007.

Blas J., *Chinese investment triggers new era of east African railway building*, Financial Times, 27-11-2013, <<http://www.ft.com>> Dostęp: 27-12-2013.

British Broadcasting Corporation BBC. *Kenya launches new railway to reach South Sudan and Burundi*, <<http://www.bbc.co.uk/>> Dostęp: 27-12-2013.

CIA World Factbook. <<http://www.cia.gov/>> Dostęp: 04-01-2013.

Kopiński D., *Ekspansja gospodarcza Chin w Afryce – szansa na rozwój czy początek neokolonizacji?* , [w:] D. Kopiński, A. Żukowski (red.), *Afryka na progu XXI wieku: Polityka, kwestie społeczne i gospodarcze*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2009.

Meena B., *Secret behind Rwanda, Kenya and Uganda deal*, The Citizen, 29-11-2013. <<http://www.thecitizen.co.tz>> Dostęp: 27-12-2013.

Mwende J. *Chinese firm wins Lamu port tender*, Construction Business Review, 12-04-2013. <<http://constructionkenya.com>> Dostęp: 02-01-2014.

Noorbakhsh F. & Paloni A., *The State of Industry in Sub-Saharan African Countries Undertaking Structural Adjustment Programmes*, University of Glasgow, Glasgow 1998.

Observatory of Economic Complexity, <<http://atlas.media.mit.edu/>> Dostęp: 10-01-2014.

Sautman B. & Hairong Y., *African Perspectives on China-Africa Links*, The China Quarterly 199, 2009, s. 728-759.

Leyla Babayeva

Kryzys w makroekonomii i organizacji

Crises in Macroeconomics and Organizations

Zarys treści: Artykuł dotyczy problematyki kryzysu na poziomie makro, reprezentowanym przez państwo i na poziomie mikro, reprezentowanym przez organizację. Analizowane są różne typy i przyczyny kryzysów. Pokazane zostały sposoby zarządzania antykryzysowego. Analiza powstała na podstawie współczesnej literatury ekonomicznej.

Słowa kluczowe: kryzys, państwo, organizacja, zarządzanie antykryzysowe.

Abstract: The paper concerns a problem of crisis on both levels: macro represented by state and micro, represented by organization. Different types and causes of crises are discussed and analyzed. The ways of anti-crisis management are also shown. The study is based on the contemporary economic literature analysis.

Keywords: crisis, state, organization, anti-crisis management.

The word “crisis” in the translation from the Greek language means a “solution”. Subsequently, the concept of a crisis began to expand, and eventually people started to use this concept, describing different kinds of sudden and negative changes.

A crisis at the macroeconomic level most frequently appears in the form of an economic decline and recession, coming after a period of an active economic growth, while in the opposite situation, such a drastic and sudden turn, as a rule, does not occur.

A crisis is a part of the economic cycle, which begins when imbalances of different kinds occur in the economy of a certain country. The signifi-

cant changes in the state monetary and fiscal policy may become the causes of a crisis. A crisis can be triggered by introducing new products or new production methods into the market, by changes in the consumers' preferences, by significant changes in the labor market, as well as by raising the prices of oil and other raw materials.

A socio-economic system in any of its forms, whether it is a state or an organization, is based on the laws of functioning and development. Functioning is based on maintaining itself as the single whole (in the original form), reaching the previously set targets by transforming the resources from the external environment to maintain the vital activities. The principle of the permanent transformation forms the basis of development, and this principle strengthens the vital activities in the circumstances of the constant changes which take place in the internal and external environments. Development brings new changes into an organization, and the emergence of a new quality is a criterion of these changes.

Functioning and development are closely interconnected with each other, and they reflect the unity of the main trends of development, which is expressed in various coefficients (factors) and values. By the example of a state, the relationship between functioning and development is expressed in the macroeconomic indicators, and by the example of an organization, this interconnection is expressed in the results of the financial performance of an organization.

It is a mistake to assume that a crisis brings only negative aspects. There is another side of a crisis – a positive side. In the dynamics of a socio-economic system, disregarding the fact, whether it is a state or an organization, a crisis performs the three most important functions¹:

- A sudden weakening and outdated of the elements which pertain to the existing system which has already exhausted all its potential and resources. A new system with qualitatively different elements of viability and capacity always comes to replace the outdated system.
- Eliminating all the barriers to strengthen the initially weak elements of a new system and the elements of the next cycle.
- Durability testing and transferring from the old system into the new system those elements which can be accumulated and which can be transferred into the new system.

¹ Crandall W.R. et al. *Crisis Management: Leading in the New Strategy Landscape*. Published by SAGE Publications Inc., 2013, p. 384.

As you know, a crisis does not appear overnight, and then it doesn't disappear just as quickly as it had appeared. A crisis goes through several stages in its dynamics – a latent (hidden) period, a period of collapse (recession) and a period of mitigation.

A latent or a hidden period is characterized by maturing of the preconditions for a crisis which isn't obvious yet, but the preconditions for this crisis already exist. A period of collapse or recession is accompanied by a sudden worsening of the indicators of performance dynamics, but a period of mitigation, in its turn, shows the preconditions for overcoming a crisis.

Each new crisis is different from the previous one, not only as regards its reasons and consequences, but also as regards its very essence. J. Roitman offers the following classification of crises²:

- *Economic crises* – reflect the sharp contradictions in the national economy or in the economic state of a separate organization;
- *Social crises* – occur as exacerbation or confrontation of interest of specific social groups;
- *Organizational crises* – appear as the crises of division and allocation of functions;
- *Psychological crises* – the crises of the psychological state of a society or of a particular group/single individuals;
- *Technological crises* – these crises arise as the crises of new technological ideas in the circumstances of the well-defined need for new technologies.

The state plays an important role in providing the crisis-free development of an economy, at the same time the state acts as the initiator of the anti-crisis programs which are carried out with the help of the budget support, which becomes an impulse for recovery of economy.

According to A.A. Belyaev and E.M. Korotkov³, crises, depending on their causes, arising at the macroeconomic level, have the following features:

- wars, revolutions and political upheavals;
- rates of growth of the population and its migration;
- mass unemployment;
- fall in wages and living standards;

² Roitman J. *Anti-Crisis*. Published by Duke University Press, 2013, p 176.

³ Belyaev A.A., Korotkov E.M. *Anti-Crisis Management*, 2nd edition. Published by: UNITY, 2011, p. 301.

- an increase in the need for money to pay one's liabilities;
- sales crisis and the fall of prices, which result in reducing of production;
- the excess of supply over demand, which leads to the oversupply of goods stocks and to fall of prices;
- the increase in number of bankruptcies of organizations.

The state performs the function of interaction between the government and the market, protecting and preserving the property rights, creating the legal and legislative bases, strongly supporting the development of entrepreneurship. The types of the state (public) management of the crisis situations are presented in the Diagram 1.

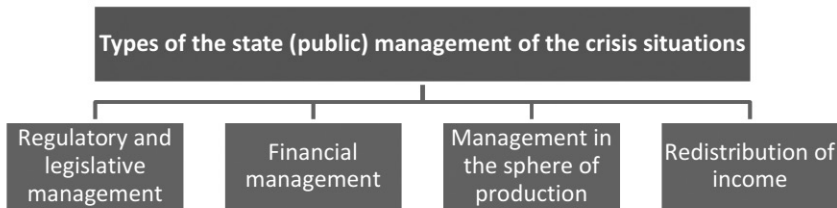


Figure 1. Types of the state (public) management of the crisis situations

Source: Zakharova V.Y. Anti-Crisis Management: Theory and Practice, 2nd edition. Published by: UNITY-DANA, 2012 .

The regulatory and legislative crisis management is carried out by the state on the basis of the currently valid constitution, as well as based on the legislation and regulatory legal norms.

The financial management of the crisis situations is carried out by the state on the basis of the management of the total funds which are at the disposal of the state, as well as by managing the sources of income, items of expenditures and the order according to which the available funds are used.

By carrying out the crisis management by the state in the sphere of production, the main attention is paid to the following:

- protection of the interests of all participants in the production sector;
- the socio-economic attractiveness of the production sector;
- a combination of the governmental regulation and the market mechanisms;

- the system of contractual relations;
- the development and promotion of the general motivation of demand in the markets of labor, capital, goods and services, technology, etc.

When carrying out the crisis situation management, in the process of the redistribution of income, the system of market relations is being regulated, thus solving the problems pertaining to the market incapability.

E.P. Borodzicz⁴ points out that there are the following main directions of the public anti-crisis management:

- legislative improvements regarding the process of bankruptcy of enterprises;
- governmental support for insolvent companies, primarily in the strategic sectors of the national economy;
- privatization and liquidation of the debtor companies;
- improvements in the activities of arbitration courts;
- formation of an institute of arbitration managers – self-regulated by the organization of arbitration managers.

A public anti-crisis management is considered to be effective, if it can timely identify the hidden origins of problems. Thus, an early recognition of signs of crisis situations is the main task of the public anti-crisis management.

The legal provisions, regulating the activities of the public authorities and the local authorities, facilitate overcoming a crisis; as well as the activities of all state agencies in the framework and on the basis of the laws and the complying with the regulatory and legal procedures for resolving conflicts and disputes facilitate overcoming a crisis, too.

In spite of all the effectiveness of the legislative measures, we should not forget that the legal regulations despite their importance can not be the absolute options for the effective interaction among all the branches of the government. Only with the help of the articles of the constitution, it is impossible to overcome crises. Therefore, along with the legal aspects of the activities of the state, a significant role is also played by the political aspects.

The public anti-crisis management is a complex process, providing a holistic view on a country's national economy in the past, in the present and in the future. A significant role in this process is played by the state tax policy. So,

⁴ Borodzicz E.P. *Risk, Crisis and Security Management*. Published by Wiley, 2005, p. 260

for example, tax allowances are the main tax mechanism facilitating the process of investment attraction.

Any potential investor, disregarding the fact whether he/she is or isn't a resident of a certain country, is interested in the constant increase of the market value of his/her organization. If an organization has got tax allowances, its total price consists of the market value of equity (owned capital) plus the current market price of the tax savings pertaining to the attraction of the borrowed funds. Thus, the tax savings of an organization are determined by paying fewer taxes.

Under crisis circumstances, the additional support from the state is very important for the sphere of business. To improve the financial situation of an organization, struggling through a crisis, it is very important to extend the terms of payment of taxes and fees deductible from the own funds. The state, if necessary, can provide for an organization such kind of extension of payment terms; however such an extension of payment terms is not considered to be a tax allowance, because the amount of debt (liabilities) remains unchanged.

N.Y. Kruglova singles out four main forms of rescheduling the debt (liabilities) payment terms, provided by the state (see Diagram 2).

Extension of tax payment terms (deferment)/ installment of date – these are the changes in deadlines for payment of taxes and/or the changes in the tax payment amount, provided by the state for a certain organization, in case there are the relevant justifications (reasons) for this.

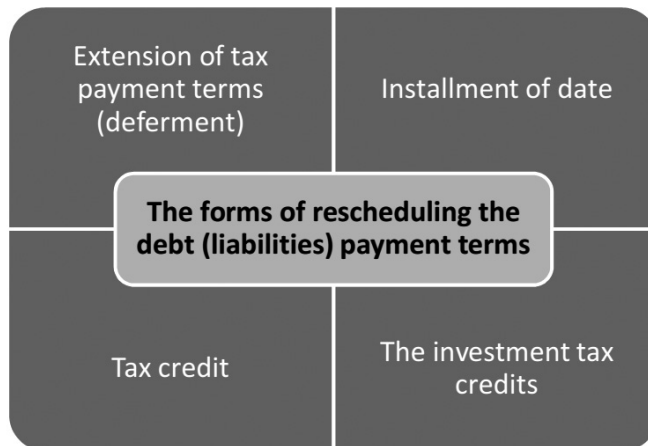


Figure 2. The forms of rescheduling the debt (liabilities) payment terms

Source: Kruglova N.Y. Anti-Crisis Management. Published by: KNORUS, 2009.

As noted by R. Vague⁵, the state's decision on providing a deferment/installment of date to an organization shall contain the following list of items:

- stating the amount of debt and taxes on which a deferment/installment of date is provided;
- the terms and order of the payment of debts (liabilities) and of accrued interest, and the documents on the pledge of property or surety.

Tax credit – is provided by the state to an organization for a certain period of time (in each country this period of time is determined by the currently valid legislation) on one or more taxes after receipt of an application of the person concerned. The tax credit terms and conditions are specified in a contract of a certain type which is drawn-up between the competent authority and that person.

The investment tax credits – these are the changes in deadlines for payment of taxes, when, if there are the relevant justifications (reasons), a possibility is provided for an organization, for a certain period of time, to reduce to a certain extent its tax payments with the subsequent gradual payment of the loan amount and accrued interest.

N.Y. Kruglova⁶ indicates that the investment tax credit is granted based on the application of an organization, and the terms and conditions of the investment tax credit shall be set out in a contract of a certain type which is drawn-up between the competent authority and this organization. The documents on the property which is the subject of pledge or surety, shall be attached to this contract.

The countries of the world quite often resort to different kinds of reforms, considering them to be the measures for overcoming different crises. A reform is a profound transformation of political, economic and social relations, which is carried out by the state, in order to upgrade the public management system.

Quite often, such a social phenomenon as corruption appears in the field of political conflicts. The phenomenon of corruption as a source of destabilization of the governmental power can be noticed regarding the abuse of authority and of rights by the individual officials for personal gain. Corruption primarily hits the economic and political security of the state, thus creating the preconditions for the further development of the crises. As a result of the activi-

⁵ Vague R. *The Next Economic Disaster: Why It's Coming and How to Avoid It*. Published by University of Pennsylvania Press, forthcoming.

⁶ Kruglova N.Y. *Anti-Crisis Management*. Published by: KNORUS, 2009, p. 511

ties of corrupt officials, the shadow economy increases, and the organized crime grows very fast.

The failure of the social and economic reforms and the inability of the existing governmental power to carry out the self-organizing measures lead the state to the very critical boundary, beyond which the structurally functional crisis becomes a system-wide crisis. This is an extremely dangerous type of crisis, which can be avoided only in case if the policy of the well-structured multi-level anti-crisis management is timely implemented.

From time to time, crises arise in various organizations, and it is an inevitable process, since crises occur on a regular basis and largely determine the time of existence of these organizations.

Every crisis in an organization is accompanied by certain factors – these are events and processes which facilitate the emergence of this crisis. Most of these factors are classified into the internal and external factors, but they are also divided into the general and specific factors.

The external factors include those events and processes which an organization can not influence, but can foresee and predict them. The external factors are different kinds of cycles which are typical of the national and world economies. When it comes to the internal factors, then, first of all, it concerns the organization itself, its products/services and their life cycles. It should also be noted that every organization reacts differently to the changes in the external and internal environment, and an inadequate reaction to the deep, fast-growing and unexpected changes may cause a fatal outcome.

When analyzing the factors of a crisis, the degree of their coverage should be taken into account. So, for example, the changes in the internal and external environment may influence the development of a large number of organizations, and such factors are called the “general” factors, or the factors can pertain only to one organization, thus suggesting that such factors have their own specific characters (specific factors).

A crisis, both a national and a local one, does not appear for no apparent reasons, usually, there are a number of reasons. The causes of a crisis are the events, as a result of which crises arise. For example, if the increase of inflation is a factor of a crisis, then the unjustified increase of the money volume in the country may cause a crisis.

Every product and service has its own life cycle. Due to the fact that a product/service has its extreme values, which largely restrict its existence in the market, its competitive advantages are limited as well. However, the competitive advantages of a product/service can be renewed subject to the timely de-

tection of signals, indicating the loss of a product's/service's competitive advantages in the market. In this case, an organization when it detects such signals, should immediately begin to take adequate measures to counter this threat.

It should be noted that not only a product/service has got its life cycle, but also an organization itself. It is possible to describe the life cycles of organizations in different ways, but in practice, most often, the occurrence of crises are related with the transition of an organization from one life cycle to another.

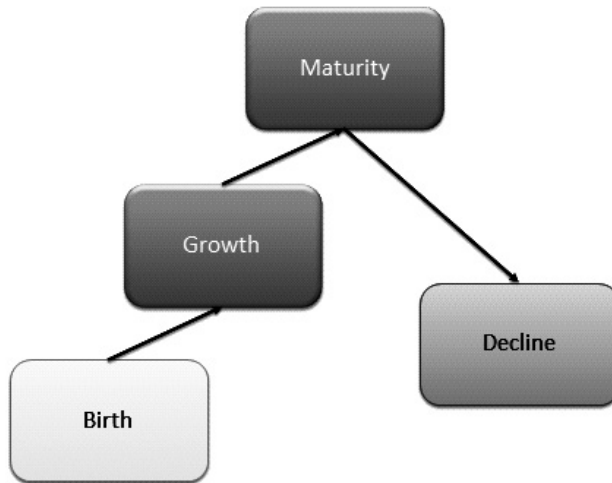


Figure 3. The life cycles of an organization

Source: Crandall W.R. et all., op. cit.

At the first stage of the “birth” of an organization, there is a great uncertainty, related to the strategic development of an organization in the market, as well as related with its financial and investment potential. Mortality risk of such organizations in the first years of their lives is extremely high, but, in fact, it has no effect on the overall market situation.

At the stage of “growth”, an organization gradually begins to grow and to become more and more powerful. At this stage, an organization begins to adapt to the peculiarities of the market, and this adaptation, in case of success, leads to an increase of an organization's competitiveness. During the stage of “growth”, the efficiency of an organization's activities increases, different scenarios of its development appear, the necessary resources for its further growth are acquired and upgraded. At this stage of life cycle, there is still a high risk of mortality due to the adopting of inefficient managemental and policy decisions

by an organization. Nevertheless, the risk of mortality of an organization at the stage of “growth” is already lower than at the stage of “birth”, thus suggesting the increase in the life potential of an organization from stage to stage.

Due to the growth of the competitive advantages, due to the increase in the market share and thanks to the enlargement of the target audience, of turnover and profits, an organization passes from the stage of “growth” into the stage of “maturity”. In case of success, an organization succeeds, strengthens its market position and achieves its goals.

It should be noted that at the stage of “maturity”, not all organizations achieve their desired results, many of them fail, and this leads to the reverse process – “recession”.

The crisis phenomena can occur at each of the above mentioned stages of the life cycle of an organization, and their intensity mostly depends on the success of an organization in the market. At all stages of a life cycle of an organization, the likelihood of crises is determined by the variability of the internal and external factors, however at the stage of “maturity”, an organization has more possibilities to improve its competitiveness, which is determined by a strong financial position.

However, not every organization can achieve success, and as a result such organizations in the course of time begin eventually to lose their positions in the market, resulting in the emergence of a crisis. It should also be noted that the bankruptcy or collapse of particularly large, mature organizations can result in serious economic consequences, both on the scale of a certain industry, and on the scale of national and even global economy. One of the most striking examples of failures in the recent years is the bankruptcy of one of the leading financial conglomerates Lehman Brothers, which quite often is considered as the starting point of the global economic crisis, which marked its transition into the acute phase. On the scale of the national economy, among other things, we should mention the nationalization of Parex Bank by the Government of Latvia in 2008, in order to avoid the collapse of the entire financial system.

Coming back to the theme of the life cycles of an organization, it should be noted that at the stage of “recession” it is necessary timely to fix the downward trend in the vital activities of an organization and to understand the reasons underlying this trend. Reduction in the key financial indicators of an organization can be considered as the signs of the onset of a crisis. In case of failure, the bankruptcy of an organization is carried out, which at the end leads to its readjustment (recovery) or liquidation.

The most frequent causes of bankruptcy of companies in the developed countries have been classified by V.Y. Zakharova in the following way:

- Overstocking.
- Excessive equipments – an error of the investment project with the overestimation of the possibilities for economic growth or decrease of use of the production capacities.
- Rapid and uncontrolled expansion of economic activity, which is especially dangerous for small and medium-sized enterprises. Organizations try to increase as soon as possible the production by implementing the investment projects, and to gain advantages in the fight for consumers, giving them credits, thus reducing profitability.
- Lack of market.
- Unreliable customers.

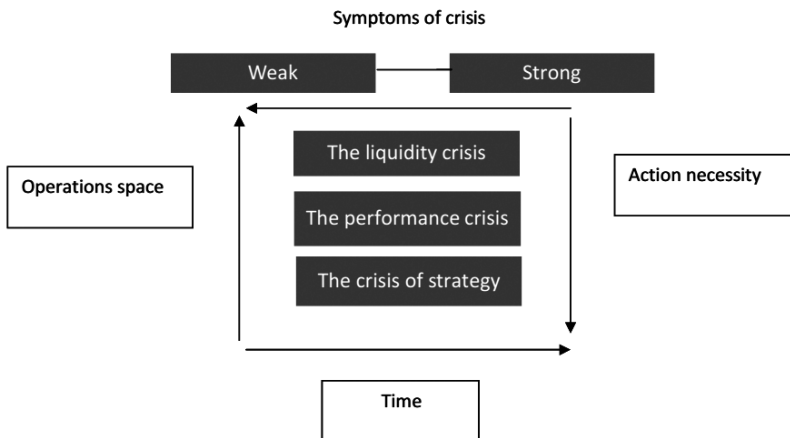


Figure 4. Types of Organizational Crises

Source: Zakharova V.Y. *Anti-Crisis Management: Theory and Practice*, 2nd edition. Published by: UNITY-DANA, 2012.

J. Roitman believes that each stage of a life cycle ends with an organizational crisis, and each of these crises can be overcome by changing the managerial and organizational structure. In other words, at each stage of a life cycle of an organization, a different type of management is required, as well as it is necessary to implement a specific type of organizational structure which corre-

sponds to this type of management. As a result of this, a crisis in an organization will continue as long as the necessary changes will take place.

A.A. Belyaev and E.M. Korotkov⁷ classify the organizational crises into the three categories: the liquidity crisis, the performance crisis, and the crisis of strategy.

The liquidity crisis implies the real loss of solvency of an organization. The liquidity crisis may ultimately result in the liquidation of an organization, so to get out of this situation it is necessary to take the urgent anti-crisis measures.

The performance crisis is determined by a negative deviation of the actual state of an organization from the planned outcome, for example, in terms of profits, cash flow, profitability, costs, etc.

The crisis of strategy is less noticeable, as the strategy is aimed at the long term, and it covers at once a long stretch of time, which, in large organizations, may amount to tens of years. The state of an organization in the given period of time may seem to be quite satisfactory in terms of the financial situation, even though there may be some irregularities in the development of an organization and disregarding the reduction of the potential of success, as well as despite the fact of weakening of the protective possibilities in the competitive struggle. All the above facts are the symptoms of the crisis of strategy in an organization.

The gap between the actual and planned results can be adjusted by changing the strategic guidelines of an organization (modernization of the production line, entering new sales markets, attraction additional sources of funding, introduction of innovations, etc.).

Many businessmen perceive a crisis as an extreme and an extraordinary situation, the solution of which requires the special anti-crisis measures aimed at eliminating and minimizing the negative impacts. On the other hand, a crisis can be considered as a process of facing with the problems which go beyond the usual boundaries. To solve the crisis situations, the businessmen sometimes need a non-standard way of thinking, mobility, solidary team, as well as the common vision of the main purpose and concurrence in the activities.

Anyway, all the economic processes can be divided into the manageable and unmanageable processes. The differences between them are relative: the unmanageable processes can be predicted to a certain extent, and even they can become manageable in a certain way, and the manageable processes can ultimately fail to give the expected result. In addition to the objective reasons, the quality of management also determines the results which have been achieved.

⁷ Belyaev A.A., Korotkov E.M. *op. cit.*

According to N.Y. Kruglova⁸, the anti-crisis management is a special system of measures for preventing or overcoming the consequences of a crisis by an organization with the aim of reducing the potential damage to the minimum values.

The above definition combines two very important fundamentals of the anti-crisis management: the prevention of the consequences of the crisis which has not set in yet, and the overcoming the consequences of the already existing crisis. In practice, these two tasks of the anti-crisis management not always successfully accord with each other, as they often don't coincide in time. In other words, mostly large organizations pay more attention to the forecasting of crises, while small and medium-sized enterprises are often in the dark about the situation and reveal the crisis in the last and in the most inappropriate moment. As a result, these organizations are often doomed to failure, since the elaboration of the anti-crisis management measures is not only time-consuming process, but it also requires the resources - both financial and human.

In most cases, the anti-crisis management is carried out to prevent the risk of bankruptcy of an organization. In a particular crisis situation, this management is the most frequently used on the stage of decline.

The efficiency of the anti-crisis management is achieved when the results which have been obtained by an organization, correspond to the goals which have been set previously - whether the mitigation of the consequences of a crisis, or the use of a crisis for a company's own purposes in relation to the resources invested.

Now, in the situation of the increasing instability in the foreign markets, the importance of the anti-crisis management is becoming topical as never before. Therefore, we can say with certainty that the more attention will be paid by organizations to the issues of the anti-crisis management, the higher will be their chances of survival in the rapidly changing competitive environment.

⁸ Kruglova N.Y. *op. cit.*

Bibliografia

- Borodzicz E.P. Risk, *Crisis and Security Management*. Wiley, 2005.
- Crandall W.R. et al. *Crisis Management: Leading in the New Strategy Landscape*. SAGE Publications Inc., 2013.
- Belyaev A.A., Korotkov E.M. *Anti-Crisis Management*, 2nd edition. UNITY, 2011.
- Kruglova N.Y. *Anti-Crisis Management*. KNORUS, 2009.
- Roitman J. *Anti-Crisis*. Duke University Press, 2013.
- Vague R. *The Next Economic Disaster: Why It's Coming and How to Avoid It*. University of Pennsylvania Press, forthcoming.
- Zakharova V.Y. *Anti-Crisis Management: Theory and Practice*, 2nd edition. UNITY-DANA, 2012.

Informacje o autorach

Paweł Antoszak

Doktor nauk ekonomicznych Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Specjalizuje się w makroekonomii, gospodarowaniu zasobami ludzkimi, zarządzaniu kadrami, polityce gospodarczej oraz teorii i polityce płac. Członek Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Leyla Babayeva

Naukowo związana z School of Business Administration Turiba w Rydze, Łotwa. Jej zainteresowania naukowe dotyczą mechanizmów przeciwdziałania oraz rozwiązywania kryzysów w ramach organizacji.

Stanisław Dorobek

Doktor nauk ekonomicznych, absolwent Uniwersytetu Szczecińskiego, na którym uzyskał tytuł magistra ekonomii i doktora nauk ekonomicznych. Ukończył studia podyplomowe w Zachodniopomorskiej Szkole Biznesu w Szczecinie z zakresu zarządzania. Odbił staże naukowe w kilku krajach europejskich. Jest autorem kilkudziesięciu publikacji z ekonomii, logistyki i turystyki. Członek Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Ks. Stanisław Fel

Doktor habilitowany, profesor KUL. Kierownik Katedry Katolickiej Nauki Społecznej i Etyki Społeczno-Gospodarczej w Instytucie Socjologii KUL. Zainteresowania badawcze dra hab. S. Fela koncentrują się na katolickiej nauce społecznej, obszarze społeczeństwa i gospodarki oraz ich wzajemnego oddziaływania (socjologia gospodarki).

Janina Godłów-Legiędź

Profesor doktor habilitowany, pracownik Katedry Makroekonomii Uniwersytetu Łódzkiego na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym. Zainteresowania badawcze prof. dr hab. Janina Godłów-Legiędź dotyczą historii myśli ekonomicznej, ekonomii politycznej, liberalizmu oraz współczesnych nurtów w ekonomii.

Magdalena Gąsior-Marek

Ukończyła studia ekonomiczne na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. Zainteresowania badawcze mgr Magdaleny Gąsior-Marek dotyczą globalizacji oraz marketingu i wyzwań współczesnej ekonomii.

Agnieszka Jeran

Doktor, adiunkt zatrudniona w Instytucie Socjologii Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu. Zainteresowania naukowe i badawcze dr Agnieszki Jeran dotyczą nierówności cyfrowych, wolontariatu, tranżycie edukacja-rynek pracy oraz metody badań społecznych. Od 2014 Redaktor Naczelny czasopisma „Kultura i Edukacja”.

Arleta Kowalewska

Doktorantka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz absolwentka Wyższej Szkoły Gospodarki – studia magisterskie. Ukończyła Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy na Wydziale Mechanicznym, uzyskując tytuł inżyniera. Jest autorką kilkunastu publikacji z ekonomii. Członkini Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Killion Munyama

Doktor habilitowany, pracownik Katedry Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Jego zainteresowania naukowe dotyczą bankowości i finansów międzynarodowych oraz funkcjonowania międzynarodowych instytucji finansowych w gospodarce światowej. Poseł na Sejm VII kadencji.

Grzegorz Michniewicz

Doktor nauk prawnych, wykładowca w Wyższej Szkole Gospodarki i PWSH „Pomerania” w Chojnicach specjalizuje się w prawie gospodarczym i prawie własności intelektualnej. Przed długi okres łączył działalność gospodarczą z pracą dydaktyczną, by ostatecznie poświęcić się tej ostatniej. Jest autorem wielu prac z różnych dziedzin prawa oraz ezoteryki i niekonwencjonalnego uzdrawiania. Te ostatnie działalności stanowią jego pozazawodowe zainteresowania (hobby).

Karolina Muzyczka

Absolwentka Uniwersytetu międzynarodowych stosunków w administracji w Toruńskiej Szkole Wyższej oraz administracji na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu – administracji. Jej zainteresowania naukowe dotyczą prawa administracyjnego, w tym szczególnie zagadnień samorządowych. Przygotowuje rozprawę doktorską dotyczącą problematyki wywłaszczenia nieruchomości.

Wiesław Piątkowski

Profesor doktor habilitowany emerytowany profesor Katedra Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Zainteresowania badawcze prof. dr hab. Wiesława Piątkowskiego dotyczą ekonomii klasycznej oraz współczesnej myśli ekonomicznej.

Mieczysław Poborski

Doktor habilitowany, profesor UJK, kierownik Zakładu Mikroekonomii na Wydziale Zarządzania i Administracji Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach. Zainteresowania badawcze dra hab. Mieczysława Poborskiego dotyczą współczesnych wyzwań ekonomii, globalizacja oraz myśli ekonomicznej.

Andrzej Potoczek

Doktor, pracownik Urzędu Marszałkowskiego w Toruniu, kierownik Biura Programowania Rozwoju Województwa, pracownik naukowo-dydaktyczny Wyższej Szkoły Gospodarki, ekspert w zakresie funduszy strukturalnych i polityki regionalnej, zajmuje się problematyką rozwoju lokalnego i regionalnego, autor szeregu publikacji dotyczących zarządzania rozwojem, organizacji i funkcjonowania samorządu terytorialnego, zarządzania publicznego. Członek Prezydium Rady – European Education and Accreditation Program – European Advisor ©KFE, członek Zarządu WTN.

Mateusz Walasek

Absolwent Wydziału Mechanicznego Politechniki Łódzkiej i ekonomii na Uniwersytecie Łódzkim. Przygotowuje rozprawę doktorską dotyczącą polskiej transformacji ustrojowej tegoż tematu dotyczącego jego zainteresowania naukowe.

Małgorzata Wiśniewska

Doktor nauk ekonomicznych, absolwentka Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu i studiów podyplomowych Uniwersytetu Warszawskiego. Pracownik samorządowy.

Krzysztof Wróbel

Pracownik Katedry Nawigacji Wydziału Nawigacyjnego, Akademii Morskiej w Gdyni. Zainteresowania badawcze mgr inż. Krzysztofa Wróbla dotyczą procesów inwestycyjnych oraz systemów rzeczywistości rozszerzonej.

