

MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA

MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA

4(47) 2014



Uczelnia Łazarzkiego

RADA PROGRAMOWA / ADVISORY BOARD

Wojciech Bieńkowski, Jens Boysen (Niemcy), Andrzej Chodubski, Nathaniel Copey (Wielka Brytania),
Małgorzata Gałązka-Sobotka, Bogna Gawrońska-Nowak, Svetlana P. Glinkina (Federacja Rosyjska),
Krystyna Iglicka-Okólska, Natalia V. Kulikova (Federacja Rosyjska), Krzysztof Łazarski,
Daria Nałęcz, Bogdan Szlachta

KOLEGIUM REDAKCYJNE / EDITORIAL BOARD

Zbigniew Dobosiewicz (zastępca redaktora naczelnego), Józef M. Fiszer (redaktor naczelnny),
Maria Furman (członek), Paweł Olszewski (sekretarz), Andrzej Podraza (członek),
Zdzisław Puślecki (członek), Janusz J. Węc (członek)

REDAKTORZY JĘZYKOWI / LINGUISTIC EDITORS

Natalia Artsiomenka – język białoruski, język rosyjski, Grzegorz Butrym – język angielski,
Martin Dahl – język niemiecki, Adam Figurski – język angielski, Maria Furman – język polski,
Ostap Kushnir – język ukraiński, Elwira Stefańska – język rosyjski

REDAKTORZY STATYSTYCZNI / STATISTIC EDITORS

Wojciech Bieńkowski, Bogna Gawrońska-Nowak, Paweł Najechalski

REDAKTORZY TEMATYCZNI / THEMATIC EDITORS

nauki ekonomiczne – prof. zw. dr hab. Zbigniew Dobosiewicz
nauki polityczne, stosunki międzynarodowe, europeistyka – prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer
nauki prawne – prof. dr hab. Zbigniew Lasocik
finanse i bankowość – prof. zw. dr hab. Dariusz Rosati
statystyka – dr Krystyna Bąk

RECENZENCI ZAGRANICZNI / FOREIGN REVIEWERS

Jens Boysen (Niemcy), Nathaniel Copey (Wielka Brytania),
Natalia V. Kulikova (Federacja Rosyjska), Douglas E. Selvage (Stany Zjednoczone)

RECENZENT / REVIEWER

Prof. zw. dr hab. Jerzy Kisielnicki

REDAKTOR NAUKOWY

Prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer

KOREKTA

Krystyna Kawerska

Pełne teksty artykułów wraz ze spisem treści i streszczeniami w językach: polskim, angielskim i rosyjskim
są zamieszczone na stronie internetowej:

<http://www.lazarski.pl/o-uczelnii/oficyna-wydawnicza/czasopisma/myśl-ekonomiczna-i-polityczna/>

oraz w bazie BazEkon, dostępnej poprzez Wirtualną Bibliotekę Nauki (<http://vls.icm.edu.pl/>)

i na serwerze Biblioteki Głównej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

(http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/advanced.php).

Copyright © by Uczelnia Łazarskiego, Warszawa 2014

ISSN 2081-5913

Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego
02-662 Warszawa, ul. Świeradowska 43
tel. (22) 54-35-450
www.lazarski.pl
wydawnictwo@lazarski.edu.pl



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:
Dom Wydawniczy ELIPSA
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa
tel./fax 22 635 03 01, 22 635 17 85,
e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

SPIS TREŚCI

Od Redakcji 11

ARTYKUŁY I STUDIA

Beata Jamka

Ekonomia dobra wspólnego – budowa nowego paradygmatu 19

Katarzyna Marton-Gadoś

Dobra wspólne – metodologia badania zjawiska 40

Bogdan Nogalski, Andrzej J. Kozłowski,

Iwona Z. Czaplicka-Kozłowska

Teoria dobra wspólnego a zarządzanie publiczne w samorządzie terytorialnym 73

Jacek Sierak

Inwestycje jednostek samorządu terytorialnego i ich finansowanie w ujęciu rocznym i wieloletnim 93

Katarzyna Sadowy

Miasto jako dobro wspólne – perspektywa społeczna i ekonomiczna ... 126

Elżbieta Pohulak-Żołądowska

Wiedza jako dobro wspólne w otwartym modelu innowacji 142

Aleksander Kisil, Joanna M. Moczydłowska

Wrażliwość organizacji jako warunek implementacji koncepcji dobra wspólnego na poziomie zarządzania kapitałem ludzkim 157

Monika Olszewska

Wybrane determinanty podejmowania działań pozaekonomicznych przez przedsiębiorstwa 172

Łukasz Zgiep

Sharing economy jako ekonomia przyszłości 193

Agnieszka Łukasiewicz-Kamińska

Waluta alternatywna jako dobro wspólne 206

Marta Zimniak-Hałańko

Ekonomia obfitości. Polska recepcja idei kredytu społecznego
Clifforda Douglasa 219

KOMUNIKATY

Tadeusz Kowalewski, Jolanta K. Kowalewska

Od solidarności do dobra wspólnego – koherentność zasad życia
społecznego 245

Anita Zarzycka

Mierzenie dobrobytu – zmiana paradygmatu 256

Łukasz Wołyniec

Kwestia ochrony Puszczy Białowieskiej jako przykład konfliktu
typu CPR 264

GŁOSY W DYSKUSJI

Rafał Majewski

Planowe postarzenie produktów jako determinanta rozwoju
ekonomii dobra wspólnego na początku XXI wieku 277

RECENZJE

Ayn Rand, *Kapitalizm. Nieznany ideał*, Wydawnictwo Zysk i S-ka,
Poznań 2013, ss. 556 (Sławomir Drelich) 291

Piotr Pysz, Anna Grabska, Michał Moszyński (red.), *Spontaniczne
i stanowione elementy ładu gospodarczego w procesie transformacji
– dryf ładu czy jego doskonalenie?*, Polskie Towarzystwo
Ekonomiczne, Warszawa 2014, ss. 345 (Martin Dahl) 299

Noty o autorach 303

CONTENTS

Editorial	11
-----------------	----

ARTICLES AND STUDIES

Beata Jamka

Economy for the common good – establishment of a new paradigm	19
---	----

Katarzyna Marton-Gadoś

Common goods – research methodology	40
---	----

Bogdan Nogalski, Andrzej J. Kozłowski,

Iwona Z. Czaplicka-Kozłowska

Theory of the common good vs. management in self-government	73
---	----

Jacek Sierak

Self-government investments and their funding in a year and multi-year perspective	93
---	----

Katarzyna Sadowy

A town as the common good – social and economic perspective	126
---	-----

Elżbieta Pohulak-Żołądowska

Knowledge as the common good in an open model of innovation	142
---	-----

Aleksander Kisil, Joanna M. Moczydłowska

Sensitivity of an organisation as a condition for the implementation of an idea of the common good in the sphere of human capital management	157
--	-----

Monika Olszewska

Selected determinants of undertaking non-economic activities by companies	172
--	-----

Łukasz Zgiep

<i>Sharing economy</i> as economy of the future	193
---	-----

Agnieszka Łukasiewicz-Kamińska

Alternative currency as the common good	206
---	-----

Marta Zimniak-Hałaško

Economy of plenitude – Polish reception of Clifford Douglas’s idea
of social credit 219

ANNOUNCEMENTS

Tadeusz Kowalewski, Jolanta K. Kowalewska

From solidarity to the common good – coherence of social life rules . . . 245

Anita Zarzycka

Prosperity measurement – the change of a paradigm 256

Łukasz Wołynec

The issue of Puszcza Białowieska protection as an example
of a CPR-related type of conflict 264

GLOSSES IN THE DISCUSSION

Rafał Majewski

Planned obsolescence in product design as a determinant
of the development of the economy for the common good
at the beginning of the 21st century 277

REVIEWS

Ayn Rand, *Kapitalizm. Nieznany ideał [Capital: Unknown Ideal]*,
Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2013, pp. 556
(Sławomir Drelich) 291

Piotr Pysz, Anna Grabska, Michał Moszyński (ed.), *Spontaniczne
i stanowione elementy ładu gospodarczego w procesie transformacji
– dryf ładu czy jego doskonalenie? [Spontaneous and natural
economic order in the transformation process – order drift
or its improvement?]*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne,
Warszawa 2014, pp. 345 (Martin Dahl) 299

Notes on the authors 303

СОДЕРЖАНИЕ

От Редакции	11
СТАТЬИ И ИССЛЕДОВАНИЯ	
Бэата Ямка Экономика Общественного Блага – образование новой парадигмы	19
Катажина Мартон-Гадось Общественные блага – методология исследования явления	40
Богдан Ногальски, Анджей И. Козловски, Ивона З. Чаплицка-Козловска Теория общественного блага и государственное администрирование в местном самоуправлении	73
Яцек Серак Инвестиции органов местного самоуправления и их финансирование в годовом и многолетнем плане	93
Катажина Садовы Город как общественное благо – социальная и экономическая перспектива	126
Эльжбета Похуляк-Жолендовска Знание как общественное благо в открытой модели инновации	142
Александэр Кисиль, Иоанна М. Мочидловска Чувствительность организации как условие реализации концепции общественного блага на уровне управления человеческим капиталом	157
Моника Ольшевска Избранные детерминанты развития внеэкономической деятельности предприятий	172
Лукаш Згеп <i>Sharing economy</i> как элемент будущего	193

Агнешка Лукасевич-Каминьска	
Альтернативная валюта как общественное благо	206
Марта Зимняк-Халяйко	
Экономика обилия. Польская рецептура идеи социального кредита Клиффорда Дугласа	219
СООБЩЕНИЯ	
Тадеуш Ковалевски, Иоланта К. Ковалевска	
От солидарности до общественного блага – согласованность принципов общественной жизни	245
Анита Зажицка	
Измерение благосостояния – изменение парадигмы	256
Лукаш Вольнец	
Вопрос о защите Беловежской пушчи как пример конфликта типа CPR	264
ГЛОССЫ В ДИСКУССИИ	
Рафал Маевски	
Планированное старение продукции как условие развития экономики общественного блага XXI века	277
РЕЦЕНЗИИ	
Айн Рэнд, <i>Kapitalizm. Nieznany ideał</i> [<i>Капитализм. Неизвестный идеал</i>], Издательство Zysk i S-ka, Познань 2013, стр. 556 (Славомир Дрелих)	291
Пётр Пыщ, Анна Грабска, Михал Мошиньски (ред.), <i>Spontaniczne i stanowione elementy ładu gospodarczego w procesie transformacji – dryf ładu czy jego doskonalenie? [Спонтанные и структурированные элементы экономического порядка в процессе трансформации – дрейф порядка или его совершенствование?]</i> , Польское Экономическое Общество, Варшава 2014, стр. 345 (Мартин Дахл) . . .	299
Примечания об авторах	303

OD REDAKCJI

Kontynuując publikację „Myśli Ekonomicznej i Politycznej”, jako kwartalnika naukowego Uczelni Łazarskiego w Warszawie, z radością oddajemy Czytelnikom kolejny, czwarty w 2014 roku tom naszego czasopisma, na łamach którego znajdziecie Państwo wiele ciekawych artykułów i studiów. Czas poświęcony na lekturę niniejszego tomu z pewnością nie będzie stracony. *Notabene* uprzejmie informujemy Czytelników, że nasz kwartalnik pomyślnie przeszedł kolejną ewaluację czasopism naukowych i, jak czytamy w „Komunikacie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie wykazu czasopism naukowych” z dnia 31 grudnia 2014 roku, znalazł się w części „B” tegoż wykazu, uzyskując aż 8 punktów za artykuł opublikowany na jego łamach. Dołożymy wszelkich starań, aby nasz kwartalnik był na coraz lepszym poziomie naukowym i w przyszłości uzyskał jeszcze większą liczbę punktów, przyznawanych artykułom publikowanym na jego kartach.

Prezentowany tu numer „Myśli Ekonomicznej i Politycznej”, w drodze wyjątku, nieco odbiega od dotychczasowej praktyki i przyjętych przez Redakcję zasad. Otóż nie ma tutaj wyraźnego podziału jego treści na część poświęconą szeroko rozumianej problematyce ekonomicznej i część dotyczącą spraw politycznych i międzynarodowych. Całość problematyki ma bowiem charakter interdyscyplinarny i dotyczy tzw. ekonomii dobra wspólnego, jej istoty, zasad i celów, analizowanych w aspekcie społeczno-politycznym i gospodarczym oraz w świetle różnych teorii.

Niniejszy tom „Myśli Ekonomicznej i Politycznej” prezentuje efekty badań naukowych na temat szeroko rozumianych dóbr wspólnych, a szczególnie na temat ekonomii dobra wspólnego, prowadzonych przez pracowników Katedry Zarządzania i Marketingu na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Uczelni Łazarskiego w Warszawie i współpracujących z nią badaczy i ekspertów z wielu ośrodków naukowo-badawczych w kraju. Wyniki tych badań zostały również zaprezentowane i przedyskutowane podczas ogólnopolskiej konferencji naukowej nt. „Ekonomia dobra wspólnego”, która odbyła się

25 września 2014 roku na Uczelni Łazarskiego. W związku z tym, zgłoszone do publikacji opracowania zostały podzielone w tradycyjny sposób, a mianowicie na artykuły i studia, komunikaty i głosy w dyskusji.

Najobszerniejsza jest część pierwsza, która zawiera artykuły i studia poświęcone dobrom wspólnym, jak nauka, wiedza, pieniądz, gospodarka i inne podmioty, mające istotne znaczenie dla egzystencji człowieka i różnych grup społecznych. Otwiera ją ciekawy tekst pióra Beaty Jamki, zatytułowany „Ekonomia dobra wspólnego – budowa nowego paradygmatu”. Autorka pisze tutaj, że „istotą dobra wspólnego jest rozwój: integralny, dotyczący wszystkich ludzi i ich wspólnot, wyrastający z odpowiednich, wspierających go warunków życia. W interpretacjach wywodzi się z tego m.in. zakaz nieuzasadnionego uprzywilejowania jednych grup społecznych kosztem innych i wykorzystywania dobra wspólnego w celu zabezpieczenia partykularnych interesów”. I dodaje, że: „z formalno-prawnego punktu widzenia w Polsce istnieją idealne warunki dla implementacji ekonomii dobra wspólnego, gdyż pierwsze zdanie Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej stanowi, iż Rzeczypospolita Polska „jest dobrem wspólnym wszystkich obywateli” (art. 1).

Z powyższym artykułem koresponduje kolejny tekst, zatytułowany „Dobra wspólne – metodologia badania zjawiska”, którego autorka Katarzyna Marton-Gadoś postawiła sobie trudny cel, a mianowicie „uporządkowanie typologii dóbr określanых mianem dóbr wspólnych”. Jest to cel ambitny, gdyż pojęcie „dóbr wspólnych”, jak słusznie zauważa Katarzyna Marton-Gadoś, chociaż funkcjonuje w obiegu już od wielu lat i doczekało się licznych analiz, to wciąż nie jest jednoznacznie interpretowane.

Kolejny artykuł to studium opracowane przez trzech badaczy, reprezentujących różne ośrodki naukowe w kraju (Uniwersytet Gdański, Wyższą Szkołę Biznesu w Pile i Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie), tj. Bogdana Nogalskiego, Andrzeja J. Kozłowskiego i Iwonę Z. Czaplicką-Kozłowską nt. „Teoria dobra wspólnego a zarządzanie publiczne w samorządzie terytorialnym”. W artykule tym została podjęta próba oceny możliwości wykorzystania w zarządzaniu zasobami gminy nowego modelu zarządzania publicznego, opartego na transparentnej polityce lokalnej i na tej podstawie wskazanie działań, których wdrożenie pozwoliłoby lepiej wykorzystać zasoby pozostające w dyspozycji lokalnej społeczności. Z artykułem tym w dużym stopniu koresponduje tekst następny, przygotowany przez Jacka Sieraka nt. „Inwestycje jednostek samorządu terytorialnego i ich finansowanie w ujęciu rocznym i wieloletnim”. Autor podkreśla tutaj m.in., że: „Inwestycje gmin stanowią jeden z najważniejszych czynników rozwoju lokalnego. Są one ważnym czynnikiem

warunkującym poprawę realizacji usług komunalnych i społecznych oraz wzrost konkurencyjności jednostek terytorialnych. Ich realizacja przekłada się na wzrost wartości majątku komunalnego, podwyższanie poziomu świadczeń usług w ujęciu ilościowym i jakościowym, tworzenie warunków dla lokalizacji nowych podmiotów gospodarczych i zamieszkania nowych mieszkańców”. Zatem inwestycje gmin służą również pomnażaniu szeroko rozumianych dóbr wspólnych, będących do dyspozycji ich mieszkańców.

Do opracowania Jacka Sieraka wyraźnie nawiązuje, *de facto* stanowi w dużym stopniu jego uzupełnienie, kolejny artykuł pt. „Miasto jako dobro wspólne – perspektywa społeczna i ekonomiczna”. Jego autorka, Katarzyna Sadowy analizuje miasto jako dobro wspólne, ukazując różne bariery i ograniczenia w tym zakresie, a także rolę samorządów lokalnych jako „instytucji służących negocjacji, monitorowaniu i egzekwowaniu najbardziej efektywnych zasad korzystania z przestrzeni miejskiej”.

W prezentowanym tomie znajduje się ciekawy artykuł Elżbiety Pohulak-Żołędowskiej pt. „Wiedza jako dobro wspólne w otwartym modelu innowacji”. Artykuł ten dotyczy wykorzystania wiedzy w procesie innowacyjnym przedsiębiorstwa, rozumianej jako dobro wspólne, które obniża koszty innowacji i przyspiesza tempo jej wprowadzenia na rynek.

Kolejny tekst, to ciekawe studium Aleksandra Kisila i Joanny M. Moczyłdowskiej pt. „Wrażliwość organizacji jako warunek implementacji koncepcji dobra wspólnego na poziomie zarządzania kapitałem ludzkim”. Autorzy dowodzą, że wrażliwość może być rozpatrywana zarówno w perspektywie ekonomicznej, jak i psychologicznej, filozoficznej czy socjologicznej. Uwzględniając wszystkie wymienione perspektywy, skupiają uwagę na subdyscyplinie „zarządzanie kapitałem ludzkim” i pokazują, że współczesne organizacje gospodarcze (firmy), funkcjonujące w turbulentnym, niepewnym otoczeniu, mogą jednak dobrze działać, stając się organizacjami wrażliwymi, dążącymi do implementacji idei dobra wspólnego.

Do powyższego artykułu wyraźnie nawiązuje opracowanie pióra Moniki Olszewskiej pt. „Wybrane determinanty podejmowania działań pozaekonomicznych przez przedsiębiorstwo”. Celem Autorki jest odpowiedź na pytanie, co determinuje podejmowanie przez przedsiębiorstwo (firmę) celów wykraczających poza maksymalizację zysków. W konkluzji swoich rozważań dochodzi do następujących wniosków, a mianowicie, że: „1. przedsiębiorstwa w swoich działaniach realizują nie tylko cele ekonomiczne; 2. przedsiębiorstwa realizujące różne cele różnią się między sobą kulturą organizacyjną; 3. nie tylko kultura klanowa sprzyja podejmowaniu celów pozaekonomicznych;

4. przedsiębiorstwa realizujące cele pozaekonomiczne są organizacjami hierarchicznymi i klanowo-hierarchicznymi, natomiast przedsiębiorstwa o orientacji rynkowo-hierarchicznej nie realizują celów poza maksymalizacją zysku;

5. realizacja celów pozaekonomicznych jest pochodną decyzji osób na najwyższych szczeblach organizacyjnej hierarchii”.

Łukasz Zgiep w artykule pt. „*Sharing economy* jako ekonomia przyszłości”, podejmuje próbę przedstawienia tej nowej koncepcji ekonomii, zwanej także ekonomią kolaboracji, oraz ukazuje jej istotę i perspektywy. Według tej koncepcji, to szeroki dostęp do usług i rzeczy tworzy dziś nową formę własności, która sprzyja pomnażaniu dóbr wspólnych. Autor podkreśla, że: „Nie musimy już być właścicielem towarów lub usług w celu wykorzystania ich jako konsument lub użytkownik końcowy. W związku z rozwojem Internetu na całym świecie, powstały już tysiące firm, które opierają swój model biznesowy na *sharing economy*. Istnieje coraz więcej towarów i usług na całym świecie, których nie musimy posiadać, ale nadal możemy je używać i czerpać korzyści z używania tych rzeczy. Nie ma wątpliwości, że ten nowy globalny ruch zmienia sposób, w jaki dział i w przyszłości będzie działała gospodarka”.

Agnieszka Łukaszewicz-Kamińska w opracowaniu pt. „Waluta alternatywna jako dobro wspólne” pokazuje, że waluty alternatywne, zwane też walutami lokalnymi, stają się coraz bardziej popularnym środkiem płatniczym. Na świecie – podkreśla Autorka – obecnie jest około 4 tysięcy alternatywnych walut. Nie emitują ich państwa, ale gminy, miasta, a nawet osoby prywatne.

Tę część kwartalnika zamyka opracowanie Marty Zimniak-Hańajko pt. „Ekonomia obfitości. Polska recepcja idei kredytu społecznego Clifforda Douglasa”. Tekst ten nie jest poświęcony zagadnieniom natury ekonomicznej, a raczej dotyczy – jak pisze Autorka – „wyobraźni ekonomicznej, która lokuje się poza granicami współczesnego akademickiego namysłu ekonomicznego”. Autorka przedstawia tutaj wyniki swoich badań naukowych, przeprowadzonych zgodnie z teorią kredytu społecznego Clifforda Douglasa. Jest to teoria na gruncie polskich nauk społecznych wciąż mało znana i tym bardziej więc warto się z nią zapoznać.

Część druga niniejszego kwartalnika zawiera trzy komunikaty naukowe, a część trzecia głos w dyskusji. Są one poświęcone ekonomii dobra wspólnego i jej różnym aspektom. Wszystkie te teksty również zasługują na wnikliwą lekturę.

Prezentowany numer kwartalnika zamykają dwie recenzje z ciekawych, najnowszych książek poświęconych współczesnemu kapitalizmowi oraz jego

problemom i różnym aspektom. Warto do tych publikacji zajrzeć, do czego zachęcamy czytelników.

Życzymy wszystkim Czytelnikom interesującej lektury niniejszego kwartalnika oraz zapraszamy do współpracy z naszą Redakcją i w ogóle z Uczelnią Łazarskiego w Warszawie, jedną z najlepszych szkół wyższych w Polsce.

Prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer

A R T Y K U Ł Y I S T U D I A

EKONOMIA DOBRA WSPÓLNEGO – BUDOWA NOWEGO PARADYGMATU

WPROWADZENIE

Ekonomia dobra wspólnego oznacza bezwzględną zmianę paradygmatu, a więc sposobu myślenia większości (uczonych) o gospodarce i gospodarowaniu, a przede wszystkim o jej celu nadrzędnym, który determinuje dobór narzędzi zarządczych.

Jest to trudne wyzwanie, gdyż w obecnie dominującej gospodarce neoliberalnej władza wykonawcza spoczywa *de facto* w rękach podmiotów czerpiących największe korzyści z jej aktualnej formy i zasad funkcjonowania (korporacje transnarodowe), a to znajduje swój wyraz w finansjalizacji procesów gospodarczo-społecznych. Jednak od dłuższego czasu dają się zauważać w życiu gospodarczym, naukowym i społecznym głosy i zjawiska podnoszące potrzebę, a nawet konieczność zmiany – wobec narastającej akumulacji eksternalizacji kosztów funkcjonowania formuły neoliberalnej.

Ponieważ nieracjonalne jest myślenie, że agentem zmiany mogą być podmioty czerpiące największe zyski z dominacji paradygmatu neoliberalnego, należy więc ich poszukiwać gdzie indziej. Wydaje się, że nadzieją w omawianym względzie napawa generacja Y¹, która w dużej mierze i świadomie

¹ Kolejne generacje zostają ukształtowane przez niepowtarzalny zestaw wydarzeń społecznych, gospodarczych, politycznych i kulturalnych, w których uczestniczą, co wpływa na ukształtowanie ich odmiennych postaw życiowych i zawodowych. Najczęściej przyjmuje się, że pokolenie „tradycjonalistów”/ciche pokolenie urodziło się w latach 1925–1945, pokolenie wyżu demograficznego/*baby boomers* – w latach 1946–1964, generacja X – w latach 1965–1980 oraz pokolenie Y/„Millenialsi” – w latach 1981–1999; szerzej B. Jamka, *Zarządzanie wiekiem 50+ jako wyzwanie współczesnych przedsiębiorstw*, [w:] B. Jamka, S. Konarski (red.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi a zdolności adaptacyjne przedsiębiorstw. Trudne obszary*, cz. II, SGH, Warszawa 2009, s. 37–42.

odrzuca styl życia generacji X. Celem artykułu jest rozważenie pokolenia Y jako agenta zmiany paradygmatu gospodarowania – na ekonomię wspólnego dobra.

1. PARADYGMAT, NAUKA PARADYGMATYCZNA I NIEPARADYGMATYCZNA

Funkcjonujące obecnie dość powszechnie pojęcie paradygmatu zostało zdefiniowane w 1962 r. przez Thomasa Kuhna w jego *Strukturze rewolucji naukowych*. Jest to zbiór pojęć i teorii tworzących podstawy danej nauki, których się raczej nie kwestionuje. Paradygmat stanowi bowiem – według określeń Kuhna – „matrycę dyscyplinarną”, „fundamentalne osiągnięcie naukowe”, „podstawową jednostkę przemian w nauce”, „samopotwierdzającą się monadę” itp., dlatego synonimem określenia „naukowy” jest „jednomyślny”, odzwierciedlający „zgody powszechną” świata uczonych co do funkcjonującego paradygmatu². Według Kuhna nauka paradygmatyczna, czyli rozwijająca się w ramach uformowanych paradygmatów, jest:

- wyizolowana ze społeczno-historycznego otoczenia (a więc pozytywna a nie normatywna, choć on takich określeń nie używa);
- jej głównym problemem jest „poszerzanie zakresu i zwiększanie ścisłości, z jakimi istniejąca teoria stosuje się do przyrody”³ – z wykorzystaniem rozbudowanych metod matematycznych, instrumentalnych i werbalnych;
- a najwyżej cenioną cechą takiej teorii są jej zdolności predyktystyczne – w szczególności stawianie trafnych prognoz ilościowych⁴.

O ile w okresie dojrzałym rozwoju nauki/dyscypliny występuje powszechna akceptacja obowiązujących we wspólnocie uczonych norm i wartości, to w okresie wczesnym takiej zgody nie ma. Wybór nowego paradygmatu następuje poprzez **decyzję uczonych**, kiedy stwierdzają, że stwarza on im użyteczniejszą perspektywę prowadzenia badań, przy czym celem nie jest poszukiwanie nowego sposobu uporządkowania świata ludzkiego doświadczenia, lecz ugruntowanie porządku już istniejącego, poprzez wykorzystanie prawd już ustalonych⁵. Tak więc kształt nowego paradygmatu jest pochodną m.in. osiągnięć innych dziedzin nauki. W okresie wczesnym nauka **nie** jest wyizolowana ze swojego otoczenia. Wprost przeciwnie, **potrzeby i wartości**

² E. Chmielecka, *Dwa przelomy. Zadania filozofii nauki w ujęciu wybranych stanowisk*, Monografie i Opracowania 497, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002, s. 71.

³ T. Kuhn, *Dwa bieguny*, PiW, Warszawa 1985, s. 126.

⁴ *Ibidem*, s. 221.

⁵ E. Chmielecka, *Dwa przelomy...*, *op. cit.*, s. 64–71, 130–136.

społeczne stanowią główną determinantę pracy naukowców: „W okresie tym pojęcia, z jakich korzystają do rozwiązywania problemów (...) są uwarunkowane przez wiedzę potoczną, dominującą tradycję historyczną lub (...) dyscypliny naukowe cieszące się prestiżem”⁶.

Konsekwentnie, stan dojrzałości nauki implikuje wykorzystywane narzędzia badawcze. Im teoria jest bardziej dojrzała, tym cenniejszych wyników dostarczają starannie zdefiniowane modele teoretyczne i testy ilościowe; natomiast im słabiej dane zjawisko jest opisane w literaturze przedmiotu, z tym większym prawdopodobieństwem owocne wyniki przyniosą badania jakościowe⁷.

Zmiana paradygmatu jest więc konsekwencją zmiany wartości, implikujących cele gospodarowania i wykorzystywane metody i narzędzia zarządzania. Wartości, czyli pryzmat, poprzez który postrzegany jest świat, mają fundamentalne znaczenie, gdyż determinują podejmowane działania⁸: „Niezależnie od złudnych poglądów niektórych ekonomistów, każda teoria ekonomiczna ma charakter normatywny: końcowym wnioskiem są rekomendacje odnośnie do prowadzenia polityki gospodarczej”⁹.

2. W POSZUKIWANIU NOWEGO PARADYGMATU GOSPODAROWANIA

Podstawowym założeniem współczesnej paradygmatycznej ekonomii neoliberalnej jest prymat wolności indywidualnej nad instytucjami (szczególnie politycznymi i gospodarczymi). Jego bazę stanowią dwie główne tezy ekonomii podaży:

- prymat produkcji, która jest podstawowym celem systemu ekonomicznego, gdyż zapewnia coraz wyższy poziom zaspokajania potrzeb;
- prymat („niewidzialnej ręki”) rynku, jako najefektywniejszego mechanizmu optymalnej alokacji zasobów¹⁰.

⁶ T. Kuhn, *Dwa bieguny*, op. cit., s. 127.

⁷ A.C. Edmonson, S.E. McManus, *Methodological Fit in Management Field Research*, „Academy of Management Review” 2007, Vol. 32, No. 4, s. 1155–1179.

⁸ Szerzej B. Jamka, *Wartości a model biznesowy zarządzania różnorodnością*, „Master of Business Administration”, nr 6(113), listopad–grudzień 2011, s. 65–75.

⁹ R. Bartkowiak, Z. Staniek, *Stan gospodarki światowej a rozwój teorii ekonomii*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2011, s. 8.

¹⁰ A. Zawojska, *Liberalizm, neoliberalizm, wolność ekonomiczna i polityczna a rozwój gospodarczy kraju*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2006, nr 58, s. 5–23.

Ponieważ rzeczywistość społeczno-gospodarcza (szczególnie kryzysy, jak energetyczny lat 70. XX w. czy finansowy przełomu I i II dekady XXI w. oraz ogromne nierówności rozwoju o podłożu geograficznym, historycznym itp.) podważa prawdziwość powyższych założeń i ich implikacji, nieustannie powstają, bądź są modyfikowane dość liczne alternatywne koncepcje ekonomii¹¹. W tym miejscu warto zasygnalizowania są:

- **ekonomia behawioralna**, która podważa, a w zasadzie doprecyzowuje założenie o racjonalności zachowań ludzi (podejmowania decyzji) jako podmiotów rynkowych;
- **ekonomia szczęścia**, która kwestionuje prymat produkcji, jako nadrzędnego celu systemu ekonomicznego i uniwersalnego narzędzia zaspokajania potrzeb;
- **tzw. nowa ekonomia**, będąca *de facto* synonimem gospodarki elektronicznej¹², która eksponuje diametralną zmianę środowiska biznesu, dokonującą się dzięki dynamicznemu rozwojowi technologii informatycznych i skutkującą priorytetowym znaczeniem wiedzy i informacji w tworzeniu wartości dodanej¹³, przesądzającym tym samym o szansach i tempie rozwoju jednostek, firm i gospodarek;
- **ekonomia daru** (w zasadzie kultura darów), która neguje zarówno prymat wolności indywidualnej nad instytucjami, jak i prymat produkcji: relacje między uczestnikami oraz ich status społeczny i materialny stają się efektem (niekoniecznie bezinteresownej) wymiany dóbr.

Ewidentnie, coraz powszechniej w życiu gospodarczym, naukowym i społecznym artykułowane jest przekonanie, że czas na zmianę wiodącego paradygmatu ekonomii, albowiem:

- ekonomia jest dziedziną w lwiej części normatywną, a fakt porzucenia przez nią zagadnień, którymi zajmowała się „od zawsze”, tj. etyki i moralności, wynika jedynie ze zmiany jej głównego języka na matematyczny (z naciskiem na finansowy), co skutkuje lekceważeniem (ważnych) aspektów życia, których nie da się łatwo „przeliczyć”¹⁴, choć definiują człowieczeństwo;

¹¹ Por. np. R. Bartkowiak, Z. Staniek, *Stan gospodarki światowej...*, op. cit.

¹² J. Kisielnicki, Z. Szyjewski, *Przedsiębiorstwo przyszłości w warunkach nowej ekonomii*, referat na II Międzynarodową Konferencję Zarządzania i Technologii Informatycznych pt. „Przedsiębiorstwo przyszłości”, Warszawa 2001.

¹³ Dlatego mogłaby być również dobrze nazwana „ekonomią informacji” lub „ekonomią wiedzy”; *ibidem*.

¹⁴ T. Sedláček, *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*, Studio EMKA, Warszawa 2012 (wyd. org. 2011), s. 312.

- „znaczące nierówności nie tylko rodzą wszystkie problemy, mające związek z różnicami społecznymi i podziałami wynikającymi z uprzedzeń klasowych, ale także osłabiają życie społeczne, obniżają poziom wzajemnego zaufania i szerzą przemoc”¹⁵;
- pojęcie rozwoju nie dotyczy tylko sytuacji materialnej, ale też dostępu do kultury, opieki zdrowotnej itd., czyli większej satysfakcji z życia; dlatego PKB jako jedyny miernik rozwoju nie wystarcza, a nawet „szukając sposobów zwiększenia PKB możemy spowodować pogorszenie życia obywateli”¹⁶;
- kapitalizm może być dla ludzi (w odróżnieniu od „ekonów”), jeśli przedsiębiorczość oprze się na podstawowej cesze istot ludzkich, jaką jest wielowymiarowość, przekładająca się na czerpanie szczęścia z wielu źródeł – nie tylko z robienia pieniędzy; dlatego skuteczną drogą do zadbania o własne sprawy, ale i przyczynienia się do pomyślności świata jest przedsiębiorstwo społeczne¹⁷;
- a wspólna własność wcale nie oznacza złego zarządzania: w znacznej większości wypadków badanych przez noblistkę z ekonomii Elinor Ostrom, własność wspólna jest zarządzana dużo lepiej niż wynikałoby to z teorii standardowych utrzymujących, że ludzie nie potrafią racjonalnie korzystać z dobra wspólnego i dbać o nie (i dlatego jedynym wyjściem miałyby być prywatyzacja lub przejęcie władzy przez scentralizowany ośrodek)¹⁸ itd. Wyłania się nowy paradygmat ekonomii – gospodarka wspólnego dobra, alternatywny „model ekonomii przyszłości”¹⁹.

3. EKONOMIA WSPÓLNEGO DOBRA

Z formalno-prawnego punktu widzenia w Polsce istnieją idealne warunki dla implementacji ekonomii dobra wspólnego, gdyż pierwsze zdanie Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej stanowi, że „Rzeczypospolita Polska jest

¹⁵ R. Wilkinson, K. Pickett, *Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*, Czarna Owca, Warszawa 2011 (wyd. org. 2009), s. 61.

¹⁶ J.E. Stiglitz, A. Sen, J.-P. Fitoussi, *Błąd pomiaru. Raport Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego*, PTE, Warszawa 2013 (wyd. org. 2010), s. XXV.

¹⁷ M. Yunus, *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*, ConCordia, Warszawa 2011 (wyd. org. 2010), s. 24–27.

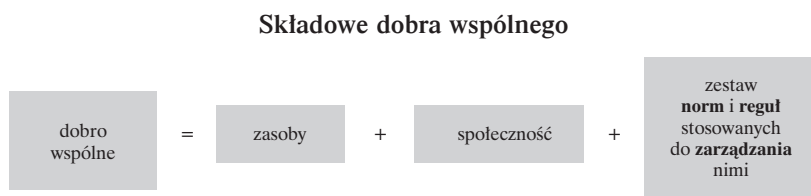
¹⁸ E. Ostrom, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

¹⁹ C. Felber, *Gospodarka Dobra Wspólnego. Model ekonomii przyszłości*, Biały Wiatr, Rzeszów 2014.

dobrem wspólnym wszystkich obywateli” (Art. 1). Według M. Piechowiaka, który interpretacji tego zdania poświęcił wnikliwą monografię: „dobro wspólne to – określana na płaszczyźnie wspólnoty politycznej – suma warunków życia społecznego umożliwiających i ułatwiających – pozwalających osiągnąć pełniej i łatwiej – integralny rozwój wszystkich członków wspólnoty politycznej i tworzonych przez nich społeczności”²⁰. Z cytowanej definicji wynika, że istotą dobra wspólnego jest **rozwój: integralny**, dotyczący **wszystkich** ludzi i ich **wspólnot**, wyrastający z odpowiednich, wspierających go **warunków** życia. W interpretacjach wywodzi się z tego m.in. zakaz nieuzasadnionego uprzywilejowania jednych grup społecznych kosztem innych i wykorzystywania dobra wspólnego w celu zabezpieczenia partykularnych interesów.

Zaprezentowane rozumienie konstytucyjne jest zbieżne z postrzeganiem dobra wspólnego przez Davida Bolliera, przedstawiającego się na swojej stronie internetowej jako: „autor, aktywista, bloger i konsultant, który spędza masę czasu na eksplorowaniu dobra wspólnego jako nowego paradygmatu ekonomii, polityki i kultury”²¹.

Rysunek 1



Źródło: D. Bollier, zapis wystąpienia „Dobro wspólne jako stary/nowy paradygmat rządzenia się, gospodarki i polityki”, wygłoszone 4.12.2012 r. na Commons Strategies Group for American Academy in Berlin, opublikowane przez P2P Foundation na licencji CC-BY-SA; http://p2pfoundation.net/DOBRO_WSP%C3%93LNE_JAKO_NOWY_PARADYGMAT

Patrząc na trzy składowe dobra wspólnego (rysunek 1), trudno nie mieć skojarzeń z rozwijającą się od lat 70. XX w. koncepcją rozwoju zrównoważonego (*sustainable development*)²². Definicja, która została sformułowana w 1987 r. w tzw. raporcie Brundtland pt. *Nasza wspólna przyszłość*, określiła go jako pro-

²⁰ M. Piechowiak, *Dobro wspólne jako fundament polskiego porządku konstytucyjnego*, Monografie Konstytucyjne nr 2, tom XL Studiów i Materiałów Trybunału Konstytucyjnego, Biuro Trybunału Konstytucyjnego, Warszawa 2012, s. 266.

²¹ D. Bollier, *News and perspectives on the commons*; <http://www.bollier.org/about>

²² Szerzej B. Jamka, *Czynnik ludzki we współczesnym przedsiębiorstwie: zasób czy kapitał?*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 55 i dalsze.

ces mający na celu zaspokojenie potrzeb i aspiracji rozwojowych obecnego pokolenia w sposób umożliwiający realizację tych samych dążeń następnym pokoleniom²³, co można osiągnąć jedynie drogą zrównoważenia trzech globalnych systemów: gospodarki, środowiska i społeczeństwa. Co istotne, wagi trzech wymienionych obszarów wyraźnie wskazują, że celem rozwoju zrównoważonego jest dobra **jakość** życia dla wszystkich ludzi, a gospodarka stanowi jedynie **narzędzie** jego osiągnięcia²⁴. Tabela 1. prezentuje zestawienie celów i elementów składowych koncepcji zrównoważonego rozwoju i dobra wspólnego.

Tabela 1

Zestawienie celów i elementów składowych koncepcji zrównoważonego rozwoju i dobra wspólnego

Zrównoważony rozwój	Dobro wspólne
Istota: proces mający na celu zaspokojenie potrzeb i aspiracji rozwojowych obecnego pokolenia w sposób umożliwiający realizację tych samych dążeń następnym pokoleniom	Istota: rozwój integralny dotyczący wszystkich ludzi i ich wspólnot, wyrastający z odpowiednich, wspierających go warunków życia
Cel: dobra jakość życia dla wszystkich ludzi	Cel: ekosystem socjoekonomiczny (etyka + opieka nad wszystkim co posiadamy wspólnie jako ludzie)
Narzędzie: gospodarka	Narzędzie: zestaw norm i reguł stosowanych do zarządzania dobrami wspólnymi
Podstawa: środowisko naturalne	Podstawa: zasoby
Hasło PR-owe: 3 x E (ekologia, etyka, ekonomia)	Hasło PR-owe?

Źródło: opracowanie własne.

W koncepcji dobra wspólnego zasoby traktowane są szeroko i odnoszą się nie tylko do środowiska naturalnego, jak w rozwoju zrównoważonym, ale także (choć niekoniecznie jest to artykułowane wprost) do psychologicznych koncepcji zasobów. E. Diener i F. Fujita definiują zasoby jako „posiadane przez człowieka własności materialne, społeczne lub osobiste, które mogą

²³ *Nasza Wspólna Przyszłość*, Raport Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju. PTE, Warszawa 1991, s. 415–416.

²⁴ *Zrównoważony rozwój – polityka i wytyczne. Mechanizm Finansowy EOG oraz Norweski Mechanizm Finansowy* 200402008, 5 kwietnia 2006; http://www.fwk.mkidn.gov.pl/assets/dokumenty/eog_zrownowazonorozwoj_5.04.2006.pdf

być wykorzystywane podczas realizowania osobistych celów”²⁵, czyli zdobycia poczucia kompetencji/panowania (nad sytuacją i otoczeniem) oraz zaspokajania potrzeb fizycznych i psychicznych. W psychologii funkcjonują różne klasyfikacje zasobów. W podziale czteroskładnikowym zasoby dzielone są na:

- **materialne** (obiekty fizyczne: dom, środki komunikacji i „fetysze”, np. brylanty, futra, kosztowne antyki),
- **osobiste** (umiejętności, czyli kompetencje zawodowe, umiejętności społeczne i zdolności przywódcze oraz cechy osobowości, tj. samoocena, własna skuteczność, nadzieja i optymizm),
- **stanu**, które umożliwiają dostęp do innych zasobów (np. wytrzymałość, zdrowie, małżeństwo, zatrudnienie, staż pracy, stałość posady) oraz
- **energii** (pieniądze, wiarygodność kredytowa i wiedza), których kryterium wydzielania jest możliwość ich wymiany na zasoby pozostałych kategorii²⁶.

Zasoby indywidualne determinują więc pozycję i role społeczne, które dla ekosystemu socjoekonomicznego²⁷ mają szczególnie istotne znaczenie, gdyż rdzeń jego zainteresowania stanowią nie tylko ludzie, ale i ich wspólnoty, co stanowi z kolei ważny obszar wspólny z koncepcją kapitału społecznego.

D. Narayan określiła kapitał społeczny mianem „kleju” zespalającego grupy i społeczeństwa²⁸, W. Dyduch jako „spoiwo”, które wypełnia przestrzeń społeczną między ludźmi poprzez interakcje w ramach sieci i powiązań: i w przedsiębiorstwie w nowej ekonomii, i w społeczeństwie obywatelskim²⁹. Choć nie ma zgodności co do istoty kapitału społecznego³⁰, to można przytoczyć podejście Roberta Putnama: „Podczas gdy kapitał materialny dotyczy obiektów fizycznych, a kapitał ludzki dotyczy cech/właściwości poszczególnych osób, kapitał społeczny odnosi się do połączeń między ludźmi – sieci społecznych oraz norm wzajemności i zaślugiwania na zaufanie, które z nich

²⁵ E. Diener, F. Fujita, *Resources, personal strivings, and subjective well-being: A nomothetic and idiographic approach*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1995, No. 68, s. 926–935.

²⁶ S.T. Hobfoll, *Stres, kultura i społeczność. Psychologia i filozofia stresu*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2006, s. 71.

²⁷ Określenie Bolliera; D. Bollier, zapis wystąpienia „Dobro wspólne jako stary/nowy paradygmat rządzenia się, gospodarki i polityki”, *op. cit.*

²⁸ D. Narayan, *Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty*, Poverty Group, World Bank 1999; http://povlibrary.worldbank.org/files/12049_narayan.pdf

²⁹ W. Dyduch, *Kapitał społeczny organizacji pożywką dla przedsiębiorczości i innowacyjności*, http://www.zti.com.pl/instytut/pp/referaty/ref42_full.html

³⁰ Szerzej B. Jamka, *Czynnik ludzki we współczesnym przedsiębiorstwie...*, *op. cit.*, s. 156 i dalsze.

wyływają”³¹. Wpływowi kapitału społecznego na rozwój gospodarczy poświęcono wiele badań/opracowań, poczynając od Putnama (a odnoszących się do Włoch³² i USA³³), poprzez Francisca Fukujamę (opisującego społeczeństwa Chin, Francji, Korei Południowej, Włoch, Niemiec i Japonii)³⁴, po szeroki wachlarz analiz wykonywanych we współpracy/na zlecenie Banku Światowego, szczególnie przez Deepę Narayan (i jej zespół), diagnozujących także z omawianej perspektywy ubóstwo w różnych krajach świata (Tanzania, Ghana, Malawi, Nigeria, Bangladesz, Indie, Indonezja, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Kirgizja, Rosja, Argentyna, Brazylia, Ekwador i Jamajka), m.in. w ramach serii „Voices of the Poor”³⁵. W nurt ten wpisują się też badania Janusza Czapińskiego, który od lat alarmuje, że Polska rozwija się w modelu molekularnym a nie wspólnotowym: „żyjemy w kraju coraz bardziej efektywnych jednostek i niezmiennie nieefektywnej wspólnoty”³⁶, co nazywa „polskim paradoksem” i dowodzi, że od pewnego etapu podnoszenie kapitału ludzkiego (poprzez wykształcenie) dla wzrostu gospodarczego nie ma już znaczenia – niezbędny jest wzrost kapitału społecznego, umożliwiającego wzrost wspólnotowy, tak więc niski poziom kapitału społecznego grozi już w najbliższych latach stagnacją.

Reasumując: grunt pod nowy paradygmat gospodarowania – ekonomię dobra wspólnego wydaje się być przygotowany:

- poczynając od koncepcji zrównoważonego rozwoju, ukazującej, że liczy się nie tylko PKB (co dało asumpt do poszukiwania bardziej adekwatnych

³¹ R.D. Putnam, *Bowling Alone. The collapse and revival of American community*, Simon and Schuster, New York 2000, s. 19 (tłum. B.J.).

³² R.D. Putnam, *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków i Fundacja im. S. Batorego, Warszawa 1995.

³³ R.D. Putnam, *Bowling Alone...*, *op. cit.*

³⁴ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

³⁵ D. Narayan, R. Patel, K. Schafft, A. Rademacher, S. Koch-Schulte (red.), *Voices of the Poor. Can Anyone Hear Us?*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington D.C., Oxford University Press, New York 2000; D. Narayan, R. Chambers, M. Kaul Shah, P. Petesch, *Voices of the Poor. Crying out for Change*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington D.C., Oxford University Press, New York 2000; D. Narayan, P. Petesch (red.), *Voices of the Poor. From Many Lands*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington D.C., Oxford University Press, New York 2002.

³⁶ J. Czapiński, *Molekularny rozwój Polski*, [w:] J. Szomburg (red.), *Modernizacja Polski. Kody kulturowe i mity*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008, s. 101.

mierników wydajności ekonomicznej i postępu społecznego przez profesjonalistów i noblistów)³⁷,

- poprzez wyeksponowanie roli kapitału społecznego (w tym relacji międzyludzkich) w rozwoju gospodarek i społeczeństw³⁸,
- po wskazanie mikroekonomizacji stymulowanej chciwością (i brakiem skrupułów moralnych) wśród źródeł kryzysu finansowego przełomu dekad XXI wieku³⁹ i inne.

Stąd trzy główne cele Gospodarki Wspólnego Dobra⁴⁰:

- 1) rozwiązanie konfliktu wartości między gospodarką i społeczeństwem poprzez wspieranie i nagradzanie w gospodarce tych zachowań i wartości, dzięki którym udaje się zachować dobre stosunki międzyludzkie, jak budowanie zaufania, szacunek, współpracę, solidarność i dzielenie się;
- 2) konsekwentne realizowanie w gospodarce ducha, wartości i celów konstytucyjnych;
- 3) przestawienie pomiaru sukcesu gospodarczego ze wskaźników wartości wymiennej na wskaźniki wartości użytkowej.

Zmiana paradygmatu jest jednak przede wszystkim **zmianą** i jako taka podlega określonym zasadom i procedurom procesu zarządzania nią. Przede wszystkim wymaga **agentów zmiany** – liderów, którzy mają wolę i siłę przekonywania, zdolną nadać zmianie pęd i wygenerować atmosferę upowszechniającej się akceptacji, zrozumienia potrzeby zmiany i chęci aktywnego włączenia się w jej bieg. Wydaje się, że obecny stan świadomości społecznej i praktyk gospodarczych jest niedaleki od osiągnięcia masy krytycznej wywołania zmiany paradygmatu – większym problemem wydaje się kwestia znalezienia i aktywacji agentów zmiany.

³⁷ J.E. Stiglitz, A. Sen, J.-P. Fitoussi, *Błąd pomiaru...*, *op. cit.*

³⁸ Np. w raporcie „Polska 2030. Wyzwania rozwojowe” wzrost kapitału społecznego stanowi odrębne wyzwanie (jedno z 10), ale zawiera się pośrednio zarówno w „Poprawie spójności społecznej” (wyzwanie 8), jak i „Solidarności i spójności regionalnej” (wyzwanie 7); http://www.mir.gov.pl/aktualnosci/ministerstwo/Documents/polska_2030_raport_0609.pdf

³⁹ Szerzej B. Jamka, *Redefinicja celu współczesnego przedsiębiorstwa wobec koncepcji zrównoważonego rozwoju i kapitału społecznego*, „Organizacja i Kierowanie” 2010, nr 3(141), s. 17–32.

⁴⁰ C. Felber, *Gospodarka Dobra Wspólnego...*, *op. cit.*, s. 13–14.

4. W POSZUKIWANIU AGENTÓW ZMIANY

Agentów zmiany paradygmatu ekonomii można poszukiwać na wszystkich poziomach gospodarowania: makro, mezo i mikro. Nieco upraszczając, są to rządy państw, rynki/organizacje gospodarcze oraz jednostki ludzkie.

Odnosnie do tych pierwszych, J.E. Stiglitz stwierdza, że wskutek globalizacji siły rynkowe stały się tak potężne, iż rządy państw nie są w stanie nad nimi zapanować, gdyż globalizacja gospodarcza wyprzedziła polityczną; dlatego postuluje utworzenie globalnej władzy, która uchylałaby globalne prawa o konkurencji i czuwała nad ich przestrzeganiem⁴¹. Wtórkuje mu W. Szymański, który zachwianie równowagi sił między funkcjami kapitału a funkcjami państwa, skutkujące przerzucaniem kosztów na pracobiorców, środowisko naturalne, społeczeństwo i słabszych partnerów gospodarczych, również upatruje w „niekompletności” globalizacji – co opisuje barwnie w sposób następujący: „Żyjemy (...) w czasie, gdy jeden były suweren oddaje dużą część władzy, ale nie kształtuje się nowy, ponadnarodowy suweren, który by tę władzę przejmował. Władza nie może leżeć niepodjęta. Władzę przejmuje mobilny kapitał (...) Traci (...) władzę podmiot kierujący się interesem publicznym, a przejmuje władzę podmiot ze swej natury kierujący się interesem prywatnym, często partykularnym. Słabną siły kierujące się racjonalnością pojmowaną z punktu widzenia zbiorowości na rzecz sił kierujących się interesem jednostkowym, mikroekonomicznym”⁴². Nieco ironicznie można więc skomentować, że nim powstaną silne rządy ponadpaństwowe, rządy państwowe dysponują jedynie mocą wpisania artykułu o dobru wspólnym do swoich konstytucji. Na agenta zmian nie nadają się.

Najpotężniejszymi przedstawicielami instytucji gospodarczych są korporacje transnarodowe (KTN), których priorytetem jest – jak to ujmuje cytowany już noblista – „robienie pieniędzy”, a nie dobrych uczynków”; dlatego choć optymistycznie dodaje, że „bodźce korporacyjne można jednak ukształtować inaczej” – wskazując na społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw⁴³, na agenta zmiany KTN ewidentnie nie nadają się – skoro to na nie ma być skierowany wektor oddziaływań.

Czy więc jednostki mogą stać się agentami zmiany paradygmatu gospodarowania? Skoro nie można liczyć na rządy ani korporacje, a zmiana nastąpić

⁴¹ J.E. Stiglitz, *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 39, 217 i inne.

⁴² W. Szymański, *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007, s. 69–70 (wytluszczenie B.J.).

⁴³ J.E. Stiglitz, *Wizja sprawiedliwej globalizacji...*, *op. cit.*, s. 203, 212 i inne.

powinna – to po prostu muszą. A że sama jednostka jest słaba, jak pięknie o tym opowiada La Fontaine w jednej ze swoich bajek⁴⁴, musi się więc połączyć – nawiązać relacje z podobnie myślącymi i stworzyć wspólnoty. Wtedy będzie mogła przeprowadzić zmiany.

Obecnie władzę polityczną i gospodarczą dzierżą przedstawiciele pokolenia X, którzy podjęli, niejednokrotnie znaczny, trud dostosowania się do zasad toczącej się współcześnie neoliberalnej gry ekonomicznej. Trudno więc oczekiwać, by optowali za zmianą reguł „w trakcie”, ryzykując nierentowność poniesionych osobistych inwestycji. Pokolenie wyżu demograficznego, choć często nie akceptuje tych zasad, zazwyczaj nie ma siły i odpowiednio długiego horyzontu czasowego (wiek), by podjąć się przeprowadzenia zmiany (ale ich wspomnienia minionych czasów znacznie bardziej „wspólnotowych” dają nadzieję na akceptację i wsparcie realizacji zmiany – co, zgodnie z zasadami zarządzania zmianą, ma istotne znaczenie dla pomyślności jej wdrażania). Wzrok więc pada na jedyne już pozostałe, najmłodsze pokolenie na rynku pracy, czyli generację Y.

5. GENERACJA Y JAKO AGENCI ZMIANY

Choć nie ma pełnej zgodności co do przedziału wiekowego jego przedstawicieli, można przyjąć, że pokolenie Y stanowią ludzie urodzeni w latach 1980–1999, a więc są to obecni dwudziesto- i trzydziestolatkowie. Tabela 2 przedstawia zbiorcze zestawienie ich charakterystyk osobistych i zawodowych, będące efektem coraz liczniej prowadzonych badań socjologicznych.

Czy pokolenie Y może – poprzez tworzone w swoich ramach wspólnoty – stać się agentem zmiany paradygmatu ekonomii? Charakterystyki, które wydają się z tą rolą korespondować szczególnie dobrze, w tabeli 2 zostały pogrubione. I tak: nadzieją napawają niektóre „słabe”⁴⁵ strony „igreków”, jak niechęć do podporządkowywania się regułom i ich reprezentantom oraz „nierealistyczne”, czyli niemieszczące się w dotychczasowym porządku oczekiwania oraz skłonność do podejmowania ryzyka, wsparte „mocnym” nastawieniem na zmiany i innowacyjnością. Wstępnym krokiem zmiany jest przecież niezgoda na stan bieżący. Niestety, brak im cierpliwości, konsekwencji i uporu, a zmiana jest procesem długotrwałym. Ale tu w sukurs przychodzi

⁴⁴ „Bez jedności zgody nic się nie ostoi; Każdą w świecie potęgę kruszy rozdwojenie”; *Starzec i jego synowie*, [w:] Jean de La Fontaine, *Bajki*, PIW, Warszawa 1971, s. 95–96.

⁴⁵ „Słabe” i „mocne” strony umieszczono w cudzysłowach, gdyż wartościowanie jest uzależnione celowo.

Tabela 2

Zbiorcza charakterystyka pokolenia Y

Obszar	„Mocne” strony	„Słabe” strony
Technologia informacyjna	Znajomość nowych technologii Biegłość teleinformatyczna Łatwość szukania i odnajdywania informacji	
Wykonywanie pracy	Zadaniowe podejście do pracy Umiejętność wykonywania wielu zadań w tym samym czasie (wielozadaniowość) Orientacja na pracę zespołową Przygotowanie do odnajdywania się w środowisku multikulturowym Nastawienie na zmiany i innowacyjność	Niechęć do podporządkowania się regułom Potrzeba stałej informacji zwrotnej i stymulacji Problemy z przyjmowaniem krytyki Niewielkie umiejętności samodzielnego podejmowania decyzji Niska etyka pracy Słabe umiejętności interpersonalne, szczególnie w zespołach zróżnicowanych wiekowo Skłonność do ryzyka
Oczekiwania wobec pracy	Precyzyjne określanie swoich oczekiwań Duże znaczenie reputacji firmy i dobrej atmosfery w pracy Dbanie o równowagę prac–życie prywatne Duże zaangażowanie w pracę, ale jedynie taką, która interesuje i daje satysfakcję	Postawa roszczeniowa wobec pracodawcy Mniejsza skłonność do lojalności wobec pracodawcy Własny komfort i wygoda zamiast poświęcania się dla pracodawcy Nierealistyczne oczekiwania
Budowanie relacji	Łatwość nawiązywania relacji globalnych Przygotowanie do odnajdywania się w środowisku multikulturowym Funkcjonowanie w różnych społecznościach Łatwa i częsta komunikacja w gronie rówieśników	Trudności w kontaktach bezpośrednich (preferowana komunikacja elektroniczna) Słabe umiejętności interpersonalne, szczególnie w zespołach zróżnicowanych wiekowo Trudności z rozwiązywaniem codziennych konfliktów
Rozwój osobisty	Stawianie na osobisty rozwój Ambicja i niezależność Wysoka samoocena	Brak konsekwencji, uporów, samodyscypliny Brak cierpliwości Nierealistyczne oczekiwania

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Baran, M. Kłós, *Pokolenie Y – prawdy i mity w kontekście zarządzania pokoleniami*, „Marketing i Rynek” 2014, nr 5, s. 923–929.

im docenianie wartości relacji (np. „dobra atmosfera w pracy”) i łatwość ich nawiązywania: w grupach rówieśniczych, w pracy zespołowej i środowisku globalnym – choć najchętniej za pośrednictwem narzędzi telekomunikacyjnych. To bardzo ważne, bo grupa/wspólnota wspiera i motywuje zarówno do podjęcia działań, jak i ich kontynuacji, gdy opór stawia słaba decyzyjność (i częsta potrzeba informacji zwrotnej).

Tygodniki opiniotwórcze dostarczają licznych ilustracji skutecznych działań wspólnotowych generacji Y, na przykład:

- **wspólne budowanie domów** (oczywiście „Kasia i Lech skrzyknęli na Facebooku przyjaciół do pomocy w stawianiu konstrukcji domu”)⁴⁶;
- **zbiórka „Warszawa dla uchodźców z Syrii”**, zorganizowana w grudniu 2013 r. na Facebooku przez hipsterów klubokawiarni Plan B, w efekcie której zawieźli oni do Bułgarii (do obozu uchodźców) ponad 20 ton rzeczy – „i to dobrych, wypranych i starannie przygotowanych”, a drugie tyle musieli zostawić, bo nie dali rady zabrać tego jednym tirem⁴⁷;
- **ruch „Kraków Przeciw Igrzyskom”**, który też wykuł się na Facebooku i doprowadził do zorganizowania referendum, które spowodowało wycofanie kandydatury miasta z organizacji zimowych igrzysk; jego lider, Tomasz Leśniak, 29-letni doktor socjologii *in spe*, skomentował to następująco: „niech to będzie sygnał dla miejskich aktywistów, że chceć to móc, i niech wszyscy przyklejeni do stołków urzędnicy nie popadają w samozachwyty, bo lekceważenie anonimowych społeczników może być kosztowne”⁴⁸;
- **wyznawcy Zmiany**; „rośnie w siłę, zwłaszcza w dużych miastach, nowe pokolenie. Dla niego kasa, kariera, posiadanie są przereklamowane. Zamiast tego postulują aktywność i pracę społeczną, kolektywność i ekologiczność”, akcentują niezgodę na zabójcze tempo życia, rywalizację, dogmat wiecznego wzrostu, dyktaturę konsumpcjonizmu, a karierę w ich środowisku robi określenie *shareable cities*, czyli miasta współdzielone⁴⁹. Podobne w swej istocie zmiany następują w wielu krajach (często ich zaczynem był ruch Oburzonych), na przykład:
- **ruch miejskich farmerów w Nowym Jorku**, którzy na dachach uprawiają warzywa i hodują kury, a szklarnie umieszczają na barkach pływających

⁴⁶ L. Pańków, *Wspólne budowanie domów*, „Wysokie Obcasy”, nr 17(776), s. 54–59.

⁴⁷ K. Domagalska w rozmowie z M. Borkiewiczem, *Przebudzić hipstera*, „Wysokie Obcasy”, nr 14(773), s. 52–55.

⁴⁸ M. Piątek, *Hamulcowy*, „Polityka”, nr 24(2962), 11–15.06.2014, s. 87–89.

⁴⁹ M. Sapała, *Wyznawcy Zmiany*, „Polityka”, nr 19(2957), 7–13.05.2014, s. 14–17.

- po rzece Hudson; „jedni okupują Wall Street, inni wymyślają alternatywny sposób życia, by odzyskać kontrolę nad tym, co jedzą”⁵⁰;
- **przemiana lotniska Tempelhof w Berlinie** w drodze referendum mieszkańców na park służący piknikom, edukacji, zabawie dzieci oraz działkowiczom; niestety, piękna idea parku edukacyjnego jest kosztowna i władze przyjęły już projekt jego komercjalizacji...⁵¹;
 - **hiszpańskie ugrupowanie Podemos**, które wypowiedziało wojnę politycznej kaście, żąda likwidacji rajów podatkowych, rezygnacji z cięć socjalnych i opowiada się za nowymi formami robienia polityki z udziałem obywateli; w noc wyborczą 25 maja 2014 r. okazało się czwartą siłą wyborczą w kraju (w niektórych regionach nawet trzecią), a powstało zaledwie trzy miesiące wcześniej; środki na kampanię wyborczą (skromne 130 tys. euro) zebrało oczywiście w Internecie; jego lider, Pablo Inglesias urodził się w 1978 r.⁵²;
 - **nagi protest** zorganizowany przez Nanę Queiroz, 28-letnią dziennikarkę, po opublikowaniu raportu **brazylijskiego** instytutu badań IPEA, z którego wynikało, że 65% spośród 3,8 tys. respondentów uznało, że „kobiety ubrane w sposób, który odsłania ich ciało, zasługują na atak”; akcja zamieszczania na portalu społecznościowym nagich zdjęć z podpisem *Eu não mereço ser estuprada* („Nie zasługuję na gwałt”) spowodowała, że w siedem dni po publikacji raportu władze ośrodka badawczego przesłały sprostowanie, iż z kontrowersyjnym stwierdzeniem zgadza się „tylko” 26% ankietowanych; choć dyrektor instytutu badawczego podał się do dymisji, protest przeciw „kulturze gwałtu” trwa nadal⁵³.

Podobnych przykładów z Polski i ze świata można przytoczyć wiele. Wskazują one na potrzebę, potencjał i chęć pokolenia Y do działań wspólnych, często w interesach osób słabszych, wykluczonych czy z jakiegoś powodu defaworyzowanych, ale także nakierowanych po prostu na poprawę jakości życia (tempo, zdrowie, przestrzeń wspólna), rozumianą jako zerwanie z konsumpcjonizmem oraz oparcie się na użyteczności rzeczy i działań, a nie jedynie na ich finansowej wartości. Symptomatyczna dla zachodzących zmian w postawach pokolenia Y jest zmiana hasła armii amerykańskiej: z „Bądź wszystkim, czym możesz być”, które odwoływało się do ambicji **jednostki**,

⁵⁰ M. Kruczkowska, *Warzywniak na dachu*, „Wysokie Obcasy”, nr 10(665), 10.03.2012, s. 40–43.

⁵¹ Ł. Długowski, *Lotnisko rozrywki*, „Wysokie Obcasy”, nr 41(696), 13.10.2012, s. 48–51.

⁵² A. Lipczak, *Hiszpania zmienia twarz*, „Polityka”, nr 24 (2962), 11–15.06.2014, s. 54–55.

⁵³ M. Hawranek, S. Opryszek, *Nagi protest*, „Wysokie Obcasy”, nr 25(784), 28.06.2014, s. 20–23.

na „Jedna armia”, które ma przekazać **poczucie przynależności** do grupy i jedności z nią⁵⁴.

Można również przywołać **koncepcję słabych sygnałów**, które – jak nazwa sama wskazuje – informują o zdarzeniach drobnych, trudnych do interpretacji w kontekście danej branży czy przedsiębiorstwa, gdyż intuicyjnie z nimi mało związanych; często przesłaniane są przez sygnały silne i oczywiste, na których interpretacji firmy skupiają się znacznie chętniej, jednak to właśnie w słabych sygnałach kryje się zapowiedź przełomowych zmian⁵⁵. Choć przez lata zapomniana, koncepcja Ansoffa znalazła swoich (choć nie odwołujących się do prekursora) kontynuatorów. Mark Penn z Kinney Zalesne w swojej książce zatytułowanej *Microtrends, the small forces behind tomorrow's big changes* (Mikrotrendy, małe siły stające za wielkimi zmianami jutra) zidentyfikowali 75 współczesnych „mikrotrendów”, czyli – jak sami określili – „nie wychwytywanych przez radary” sił, które, choć angażują nie więcej niż jeden procent populacji, silnie kształtują (całe) społeczeństwo⁵⁶. Znajdują się wśród nich *Non-Profiteers*, czyli rosnąca klasa osób nie nastawionych na zysk oraz *Social Geeks*, czyli osoby „zwariowane” na punkcie technologii, ale właśnie dzięki temu silnie społecznie zaangażowane⁵⁷.

Mając świadomość ograniczeń takich rozważań (w pełni jednak uzasadnionych – jak wskazywano powyżej – na etapie zmiany czy też braku dojrzałości paradygmatu), można stwierdzić, że legitymacją pokolenia Y do zostania agentem zmiany jest **nastawienie wspólnotowe** jego przedstawicieli – choć funkcjonujące w dużej mierze w „niewidocznej” sferze wirtualnej. Natomiast charakter podejmowanych działań wskazuje bardziej na **pozytywistyczny tryb zmiany** paradygmatu – jako „pracę u podstaw” (poprzez rozprzestrzenianie się „dobrych wzorów” poszczególnych wspólnot/społeczności), choć porywy rewolucyjne nie są im całkiem obce.

⁵⁴ E. Chester, *Młodzi w pracy. Jak zadbać o pracowników z pokolenia Y*, One Press, Helion, Gliwice 2006, s. 265.

⁵⁵ I.H. Ansoff, *Managing Strategic Surprise by Response to Weak Signals*, „California Management Review” 1975, Vol. XVIII, No. 2, s. 21–33.

⁵⁶ M.J. Penn, K.E. Zalesne, *Microtrends, The Small Forces Behind Tomorrow's Changes*, Twelve Hachette Book Group, New York 2007.

⁵⁷ *Ibidem*, s. 229, 253 i in.

BIBLIOGRAFIA

- Ansoff I.H., *Managing Strategic Surprise by Response to Weak Signals*, „California Management Review” 1975, Vol. XVIII, No. 2.
- Baran M., Kłos M., *Pokolenie Y – prawdy i mity w kontekście zarządzania pokoleniami*, „Marketing i Rynek” 2014, nr 5.
- Bartkowiak R., Staniek Z., *Stan gospodarki światowej a rozwój teorii ekonomii*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2011.
- Bollier D., zapis wystąpienia „Dobro wspólne jako stary/nowy paradygmat rządzenia się, gospodarki i polityki”, wygłoszone 4.12.2012 r. na Commons Strategies Group for American Academy in Berlin, opublikowane przez P2P Foundation na licencji CC-BY-SA; http://p2pfoundation.net/DOBRO_WSP%C3%93LNE_JAKO_NOWY_PARADYGMAT
- Chester E., *Młodzi w pracy. Jak zadbać o pracowników z pokolenia Y*, One Press, Helion, Gliwice 2006.
- Chmielecka E., *Dwa przełomy. Zadania filozofii nauki w ujęciu wybranych stanowisk*, Monografie i Opracowania 497, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.
- Czapiński J., *Molekularny rozwój Polski*, [w:] J. Szomburg (red.), *Modernizacja Polski. Kody kulturowe i mity*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008.
- Diener E., Fujita F., *Resources, personal strivings, and subjective well-being: A nomothetic and idiographic approach*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1995, No. 68.
- Dyduch W., *Kapitał społeczny organizacji pożywką dla przedsiębiorczości i innowacyjności*, http://www.zti.com.pl/instytut/pp/referaty/ref42_full.html
- Edmonson A.C., McManus S.E., *Methodological Fit in Management Field Research*, „Academy of Management Review” 2007, Vol. 32, No. 4.
- Felber C., *Gospodarka Dobra Wspólnego. Model ekonomii przyszłości*, Biały Wiatr, Rzeszów 2014.
- Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Hobfoll S. T., *Stres, kultura i społeczność. Psychologia i filozofia stresu*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2006.
- Jamka B., *Czynnik ludzki we współczesnym przedsiębiorstwie: zasób czy kapitał?*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.

- Jamka B., *Redefinicja celu współczesnego przedsiębiorstwa wobec koncepcji zrównoważonego rozwoju i kapitału społecznego*, „Organizacja i Kierowanie” 2010, nr 3(141).
- Jamka B., *Wartości a model biznesowy zarządzania różnorodnością*, „Master of Business Administration”, nr 6(113), listopad–grudzień 2011.
- Jamka B., *Zarządzanie wiekiem 50+ jako wyzwanie współczesnych przedsiębiorstw*, [w:] B. Jamka, S. Konarski (red.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi a zdolności adaptacyjne przedsiębiorstw. Trudne obszary*, cz. II, SGH, Warszawa 2009.
- Kuhn T., *Dwa bieguny*, PiW, Warszawa 1985.
- Nasza Wspólna Przyszłość*, Raport Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju. PTE, Warszawa 1991.
- Narayan D., *Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty*, Poverty Group, World Bank 1999; http://povlibrary.worldbank.org/files/12049_narayan.pdf
- Narayan D., Patel R., Schafft K., Rademacher A., Koch-Schulte S. (red.), *Voices of the Poor. Can Anyone Hear Us?*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington D.C., Oxford University Press, New York 2000.
- Narayan D., Chambers R., Kaul Shah M., Petesch P., *Voices of the Poor. Crying out for Change*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington D.C., Oxford University Press, New York 2000.
- Narayan D., Petesch P. (red.), *Voices of the Poor. From Many Lands*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington D.C., Oxford University Press, New York 2002.
- Ostrom E., *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Penn M.J., Zalesne K.E., *Microtrends, The Small Forces Behind Tomorrow's Changes*, Twelve Hachette Book Group, New York 2007.
- Piechowiak M., *Dobro wspólne jako fundament polskiego porządku konstytucyjnego*, Monografie Konstytucyjne nr 2, tom XL Studiów i Materiałów Trybunału Konstytucyjnego, Biuro Trybunału Konstytucyjnego, Warszawa 2012.
- Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*; http://www.mir.gov.pl/aktualnosci/ministerstwo/Documents/polska_2030_raport_0609.pdf
- Putnam R.D., *Bowling Alone. The collapse and revival of American community*, Simon and Schuster, New York 2000.
- Putnam R.D., *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków i Fundacja im. S. Batorego, Warszawa 1995.

- Sedláček T., *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*, Studio EMKA, Warszawa 2012.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P., *Błąd pomiaru. Raport Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego*, PTE, Warszawa 2013 (wyd. org. 2010).
- Stiglitz J.E., *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Szymański W., *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007.
- Wilkinson R., Pickett K., *Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*, Czarna Owca, Warszawa 2011.
- Yunus M., *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*, ConCordia, Warszawa 2011.
- Zawojcka A., *Liberalizm, neoliberalizm, wolność ekonomiczna i polityczna a rozwój gospodarczy kraju*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2006, nr 58.
- Zrównoważony rozwój – polityka i wytyczne. Mechanizm Finansowy EOG oraz Norweski Mechanizm Finansowy 200402008*, 5 kwietnia 2006; http://www.fwk.mkidn.gov.pl/assets/dokumenty/eog_zrownowazonyrozwoj_5.04.2006.pdf

Artykuły publicystyczne

- Długowski Ł., *Lotnisko rozrywki*, „Wysokie Obcasy”, nr 41(696), 13.10.2012.
- Domagalska K. w rozmowie z M. Borkiewiczem, *Przebudzić hipstera*, „Wysokie Obcasy”, nr 14(773).
- Hawranek M., Opryszek S., *Nagi protest*, „Wysokie Obcasy”, nr 25(784), 28.06.2014.
- Kruczkowska M., *Warzywniak na dachu*, „Wysokie Obcasy”, nr 10(665), 10.03.2012.
- Lipczak A., *Hiszpania zmienia twarz*, „Polityka”, nr 24 (2962), 11–15.06.2014.
- Pańków L., *Wspólne budowanie domów*, „Wysokie Obcasy”, nr 17(776).
- Piątek M., *Hamulcowy*, „Polityka”, nr 24(2962), 11–15.06.2014.
- Sapała M., *Wyznawcy Zmiany*, „Polityka”, nr 19(2957), 7–13.05.2014.

EKONOMIA DOBRA WSPÓLNEGO – BUDOWA NOWEGO PARADYGMATU

Streszczenie

Ekonomia dobra wspólnego oznacza bezwzględną zmianę paradygmatu, a więc sposobu myślenia większości (uczonych) o gospodarce i gospodarowaniu, a przede wszystkim o jej celu nadrzędnym, który determinuje dobór narzędzi zarządczych. Implementację ekonomii dobra wspólnego wspiera ustawa zasadnicza: pierwsze zdanie Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej stanowi, że: „Rzeczypospolita Polska jest dobrem wspólnym wszystkich obywateli”. Także grunt pod nowy paradygmat gospodarowania – ekonomię dobra wspólnego – wydaje się być przygotowany: poczynając od koncepcji zrównoważonego rozwoju, ukazującej, że liczy się nie tylko PKB, poprzez wyeksponowanie roli kapitału społecznego w rozwoju gospodarek i społeczeństw, po wskazanie mikroekonomizacji stymulowanej chciwością wśród źródeł kryzysu finansowego przełomu dekad XXI wieku i innych. Ponieważ zmiana paradygmatu jest jednak przede wszystkim zmianą i jako taka podlega określonym zasadom i procedurom, warunkiem koniecznym jej zaistnienia są agenci zmiany. Legitymacją pokolenia Y do zostania agentem zmiany jest nastawienie wspólnotowe jego przedstawicieli. Natomiast charakter podejmowanych przez nich aktywności (w Polsce i na świecie) wskazuje na pozytywistyczny tryb zmiany paradygmatu, poprzez rozprzestrzenianie „dobrych wzorów” działań poszczególnych wspólnot/społeczności.

ECONOMY FOR THE COMMON GOOD – ESTABLISHMENT OF A NEW PARADIGM

Summary

Economy for the common good means an absolute paradigm shift, thus the way of thinking of most scientists about the economy and management, especially its superior objective that determines the selection of management tools. The implementation of the economy for the common good is supported by the Constitution of the Republic of Poland, the first sentence of which provides that “The Republic of Poland shall be the common good of all its citizens.” The basis for the new paradigm of management – the economy for common good – also seems to be prepared: starting with the idea of sustainable development showing that GDP is not the only thing that counts,

through the exposure of the role of social capital in the development of economies and communities, to the indication of micro-economization stimulated by greed amongst the sources of the financial crisis at the turn of the 21st century decades and others. However, as the paradigm shift is first of all a change in itself and as such it is subject to specific rules and procedures, the necessary conditions for its existence are agents of change. Generation Y's authorisation to become an agent of change is its representatives' community-oriented attitude. On the other hand, the nature of activeness they demonstrate (in Poland and in the world) indicates a positive mode of the paradigm shift through dissemination of 'good patterns' of particular communities'/societies' activities.

ЭКОНОМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА – ОБРАЗОВАНИЕ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ

Резюме

Экономика общественного блага означает абсолютное изменение парадигмы, а значит, способа мышления большинства (учёных) об экономике и хозяйствовании, и прежде всего о её основной цели, которая определяет выбор инструментов управления. Реализацию экономики общественного блага поддерживает Основной закон: первая фраза Конституции Республики Польша гласит: „Республика Польша является общественным благом для всех граждан”. Почва для новой парадигмы хозяйствования – экономики общественного блага – представляется подготовленной: начиная от концепции сбалансированного развития, определяющей, что важным является не только ВВП, путём выдвигения на первый план роли социального капитала в развитии экономик и социумов, и заканчивая указанием на микроэкономику, стимулируемую жадностью среди источников финансового кризиса на стыке десятилетий XXI века и др. Поскольку изменение парадигмы является прежде всего изменением, и как таковое подчинено определённым принципам и процедурам, предпосылкой его существования служат агенты изменений. Основанием поколения Y для того, чтобы стать агентом изменений, является согласованная позиция его представителей. В то время как характер принимаемых ими активных действий (в Польше и в мире) свидетельствует о позитивистском порядке изменения парадигмы, путём распространения „хороших примеров” действий отдельных сообществ/общественностей.

Katarzyna Marton-Gadoś

DOBRA WSPÓLNE – METODOLOGIA BADANIA ZJAWISKA

WPROWADZENIE

Współczesne systemy gospodarek rynkowych opierają się na kilku założeniach, z których za najważniejsze powszechnie uważa się: dominację własności prywatnej, wymienialność pieniądza i dążenie do utrzymywania jego stabilności, funkcjonowania mechanizmu rynkowego. Dominującą zasadą organizacji działania rynku jest konkurencja, a jednym z ważniejszych mierników, przez pryzmat którego gospodarki te są oceniane – konkurencyjność¹. Co prawda gospodarka rynkowa funkcjonuje współcześnie w kilku odsłonach – wariantach, ukazujących różne proporcje łączenia wolności gospodarczej i sprawiedliwości społecznej, niemniej jednak do tej pory żaden z tych wariantów nie pozwala w sposób satysfakcjonujący, czyli powszechnie i trwale, pozbyć się pewnych odwiecznych problemów natury społecznej, ekonomicznej i środowiskowej.

Mówiąc o współczesnych gospodarkach rynkowych, powinniśmy mieć na myśli, w najbardziej ogólnym rozumieniu, cztery modele gospodarcze: (a) neoliberalny, (b) socjaldemokratyczny, (c) społecznej gospodarki rynkowej, (d) wschodnioazjatycki. Model neoliberalny, tzw. anglosaski, funkcjonujący w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Kanadzie, Australii, kładzie nacisk relatywnie najgłębiej na wolność gospodarczą, istnienie konkurencji i w opinii powszechnej uznawany jest za najbardziej efektywny ekonomicznie model gospodarczy. Model socjaldemokratyczny, obserwowany w krajach skandynawskich, koncentruje podstawowe założenia wokół budowy odpowiednio wyważonej struktury społeczno-gospodarczej, dzięki dużej redystrybucji produktu krajowego i dużej roli sektora publicznego. Jest on uważany

¹ Por. J. Bossak, *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*, SGH, Warszawa 2006.

za mało efektywny. Model społecznej gospodarki rynkowej, obserwowany w Niemczech, łączy hołdowanie wartości wolności jednostki i sprawiedliwości społecznej. Rolą państwa jest tu kształtowanie odpowiedniego ładu gospodarczego wspierającego przedsiębiorczość i minimalizującego obszar różnego rodzaju wykluczeń społecznych. Model wschodnioazjatycki, to połączenie wysokiej akumulacji wewnętrznej oszczędności i inwestycji, dużego zaangażowania kapitału ludzkiego, silnego interwencjonizmu państwa oraz przywiązania do pewnych wartości kulturowych, sprzyjających wzrostowi bogacenia się społeczeństwa.

Pomimo wypracowania licznych i w gruncie rzeczy różnorodnych modeli gospodarek rynkowych, żaden z nich nie jest wolny od dylematów określanych przez ekonomistów słabościami gospodarki rynkowej, jak: występowanie negatywnych efektów zewnętrznych, monopoli, problemów związanych z dobrami publicznymi, rozwarstwieniem dochodowym czy cyklicznością rozwoju gospodarki. Coraz trudniej jest bronić w takich warunkach idei gospodarki rynkowej, kiedy ogólnoswiatowe problemy społeczne i środowiskowe, jak: ubóstwo, bezrobocie, rozwarstwienie społeczne, negatywne zmiany klimatyczne, problemy ekologiczne, kurczenie się rzadkich zasobów naturalnych, wydają się być niemożliwe do rozwiązania dostępnymi dotąd środkami i mechanizmami.

W tym kontekście w pełni uzasadnione wydają się być liczne próby poszukiwania przez badaczy alternatywnych sposobów zorganizowania gospodarek, wartości, na których opierałyby się mechanizmy nowych form gospodarczych, zasad funkcjonowania takich form.

Zasadniczym celem niniejszego artykułu jest analiza pojęcia dóbr wspólnych. Pojęcie to pojawia się w badaniach licznych reprezentantów różnych obszarów nauk, a przez badaczy nauk społecznych bywa uważane za potencjalny punkt zwrotny w budowie nowego ładu gospodarczego.

Przedstawione zostaną tu koncepcje dóbr wspólnych wypracowane przez autorów, zaliczanych do grona badaczy zajmujących się naukami społecznymi, szczególnie ekonomią. Obiegowo, uważa się, że to właśnie ekonomia nie radzi sobie z klasyfikacją dóbr wspólnych. Czy tak jest w rzeczywistości?

Zakładając, że niektórzy ekonomiści dopuszczają rolę dóbr wspólnych we współczesnych gospodarkach, to jak definiują te dobra? Czy dobra wspólne można wewnątrznie zróżnicować? Jeżeli tak, to czy aby nie mamy do czynienia z identyfikacją zjawiska (względnie) nowego? W niniejszym opracowaniu zostanie podjęta próba odniesienia opisanych w literaturze dóbr wspólnych do dóbr znanych ze współczesnych typologii. Zostaną określone warunki brzegowe pojęcia ‘dobro wspólne’, a następnie warunki te zostaną nałożone

dotatkowo na klasyczny podział dóbr. W ten sposób, na zasadzie zagłębiania się w dodatkowo odsłonięte poziomy różnicowania dóbr, odnajdziemy te dobra, które spełniają warunki dóbr wspólnych. Powstanie rodzaj mapy dóbr wspólnych w szerszym atlasie wszystkich dóbr. Na koniec uszeregujemy dobra wspólne według narastającego natężenia cech dóbr wspólnych i poddamy badaniu tym narzędziem konkretne dobra wspólne.

1. POJĘCIE DOBRA WSPÓLNEGO

Koncepcja dobra wspólnego funkcjonuje w publikacjach z zakresu nauk społecznych od dawna. Spostrzeżenia z zakresu funkcjonowania dóbr określanych mianem wspólnych odnajdziemy m.in. w publikacjach K. Rexroth'a², Ch. Hilla³, P.-J. Proudhon⁴, Ch. Fouriera⁵, D. Lummissa⁶, J.H. Mitchela⁷. Zazwyczaj przyjmuje się, że datą rozpoczynającą okres ukierunkowanych licznych badań nad dobrami wspólnymi jest rok 1985⁸.

Wczesnym wkładem w wyodrębnienie i nadanie wartości dobrom wspólnym są myśl i prace przedstawiciela ekonomii politycznej – Henry George'a⁹, orędownika podatku od wartości gruntu (podatku nie uwzględniającego wzrostu wartości gruntu z tytułu położonych na nim nieruchomości), podatku progresywnego, obciążającego w pierwszej kolejności osoby zamożne, podatku zmniejszającego nierówności ekonomiczne w społeczeństwie.

Garrett James Hardin – ekolog i badacz zagrożeń płynących ze zjawiska przeludnienia, opisał teorię tragedii wspólnego pastwiska¹⁰, mającą zastosowanie w przypadku dóbr klasyfikowanych jako wspólne zasoby. Zgodnie

² K. Rexroth, *Communalism: From Its Origins to the Twentieth Century*, Seabury Press, 1974.

³ Ch. Hill, *The World Turned Upside Down: Radical Ideas During the English Revolution*, Penguin, 1984.

⁴ P.-J. Proudhon, *What is Property*, Cambridge University Press, 1994.

⁵ Ch. Fourier, *The Theory of the Four Movements*, Cambridge University Press, 1996.

⁶ D. Lummis, *Radical Democracy*, Cornell University Press, 1997.

⁷ J.H. Mitchel, *Trespassing: An Inquiry into the Private Ownership of Land*, Perseus Books, 1998.

⁸ F. van Laerhoven, E. Ostrom, *Traditions and Trends in the Study of Commons*, „International Journal of Commons” 2007, Vol. 1, No. 1, s. 3.

⁹ H. George, *Progress and Poverty: An Inquiry into the Cause of Industrial Depressions and of Increase of Want with Increase of Wealth*, Robert Schalkenbach Foundation, New York 2008.

¹⁰ G. Hardin, *The Tragedy of the Commons*, „Science” 1968, 162 (3859), s. 1243–1248.

z teorią, indywidualnie i racjonalnie działające jednostki (kierujące się własnym interesem) mają negatywny wpływ na długofalowe dobro (interesy) wspólne grupy, do której sami są zaliczani, poprzez uszczuplanie wspólnych zasobów. Wspólne zasoby pojmował w kategoriach zasobów naturalnych, tj. pastwisk, atmosfery, oceanów, łowisk, parków.

Idea dóbr wspólnych obecna jest żywo w socjologii i filozofii politycznej. Michael Hardt i Antonio Negri w swojej książce *Commonwealth* używali pojęcia dobra wspólnego nie tyle w odniesieniu do zasobów naturalnych przywłaszczanych z pomocą kapitału (nabywanych), ale w odniesieniu do języków, ustanawianych zasad społecznych, sposobów stowarzyszania się, które definiują z kolei relacje międzyludzkie¹¹.

David Harvey – antropolog i geograf, badacz natury kapitalizmu i niesprawiedliwości społecznej, odnosił się do koncepcji dóbr wspólnych na gruncie ekonomii politycznej. Opisywał m.in. gospodarkę neoliberalną jako system przynoszący korzyści nielicznym, a rodzący koszty dla wielu, w efekcie system powodujący odrodzenie podziału klasowego, nazwanego przez autora akumulacją wywłaszczeń¹². Neoliberalne kapitalistyczne gospodarki obarczał winą za centralizację bogactwa i władzy w rękach wąskiej grupy, kosztem wywłaszczania społeczeństwa z własnego bogactwa i ziemi. Neoliberalny charakter gospodarek związany jest często z takimi zjawiskami, jak: a) prywatyzacja (proces zmiany własności z publicznej na prywatną), b) ufinansowanie (*financialization*, zjawisko powstałe na bazie fali deregulacji w latach 80. XX w., kreujące system finansowy na centrum redystrybucji kapitału w gospodarkach i sprzyjające powstawaniu niedozwolonych inwestycji typu schematy Ponzi, piramidy finansowe oraz aktywów strukturyzowanych wrażliwych na inflację, aktywów podlegających podziałom w wyniku połączeń i akwizycji, wywłaszczaniu aktywów poprzez manipulacje kredytowe i giełdowe), c) zarządzanie i manipulowanie kryzysami (praktyki wielkich organizacji światowych i rządów, polegające na sankcjonowaniu zapisów w programach pomocy strukturalnej dla krajów biednych, umożliwiających nagły wzrost stopy procentowej), d) redystrybucja państwowa (państwo w roli agenta redystrybucji dochodu).

Do grona propagatorów dóbr publicznych zalicza się również Raj Patel, zwolennik demokracji partycypacyjnej i gospodarki, z dużym naciskiem na element socjalny. Krytykuje ideę skrajnej wolnorynkowości, zarzucając jej zwolennikom, że prowadzi do kryzysów gospodarczych o podłożu popytowym

¹¹ M. Hardt, A. Negri, *Commonwealth*, Belknap Press of Harvard University Press, 2009.

¹² D. Harvey, *A Brief History of Neoliberalism*, University of Chicago Center for International Studies, Beyond the Headlines Series, 26.10.2005.

(deficyt popytu, zbyt niski dochód społeczeństwa w stosunku do produkcji). Korporacje monopolizują wspólne zasoby, wytwarzając w ten sposób sztuczny niedobór zasobów, który z kolei powoduje narastające różnice socjoekonomiczne i kurczenie się siły nabywczej konsumentów¹³.

Dobrami wspólnymi w kulturze i obroną dziedzictwa kulturowego, jako własności wspólnej, prace swe poświęcił Lewis Hyde¹⁴. Lawrence Lessig z kolei założył organizację *Creative Commons* oferującą różnorodne formy, komplementarnego do tradycyjnego, licencjonowania dóbr wspólnych (tzw. *CC licence*). Twórca koncepcji wolnej kultury¹⁵ zajmuje się rozpowszechnianiem oprogramowania *open source software* i innowacji udostępnianych na nieodpłatnych zasadach.

Jedną z szerzej przytaczanych definicji dobra wspólnego stworzył Peter Barnes, opisując dobra wspólne przez pryzmat dwóch cech: dobra te są według niego dane (nie nabywane, nie kupowane) i dzielone z innymi. Oznacza to, że partycypujemy w użytkowaniu dóbr wspólnych z tytułu przynależności do pewnej społeczności. Przykładami danych nam dóbr wspólnych mogą być: powietrze, woda, ekosystemy, języki, muzyka, wakacje, pieniądze, prawo, parki, Internet¹⁶. Ponieważ dobra wspólne są dostępne (przynajmniej dla członków pewnej społeczności), w celu zapewnienia dostępności tych dóbr dla przyszłych pokoleń (w obawie przed nadmiernym ich wykorzystywaniem) należy zapewnić systemy ich ochrony. Barnes proponuje, na przykładzie dostępnego dla wszystkich nieba (atmosfery), stworzenie systemu ochrony, którego celem byłoby doprowadzenie do sytuacji, kiedy zanieczyszczanie atmosfery byłoby droższe niż oczyszczanie jej z zanieczyszczeń. W ramach systemu *cap and dividend* dochody pozyskane ze sprzedaży limitów zanieczyszczeń trafiałyby do obywateli jako rekompensata kosztów przerzucanych na konsumentów przez przedsiębiorstwa produkujące zanieczyszczenia i kosztów środowiskowych zanieczyszczeń¹⁷.

Yochai Benkler sformułował pojęcie *common – based peer production* dla opisu skoordynowanych wspólnych działań wielu ludzi (dzielenia się informacją np. w Internecie), w wyniku których powstają duże projekty, bez konieczności powoływania tradycyjnych struktur organizacyjnych. Powstawa-

¹³ R. Patel, *The Value of Nothing: How to Reshape Market Society and Redefine Democracy*, Picador, 2010.

¹⁴ L. Hyde, *Common As Air: Revolution, Art and Ownership*, 2010.

¹⁵ L. Lessig, *Wolna kultura*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2005.

¹⁶ P. Barnes, *Capitalism 3.0: A Guide to Reclaiming the Commons*, Berrett-Koehler Publishers, 2006.

¹⁷ P. Barnes, *Pie in the Sky*, Washington D.C.: Corporation for Enterprise Development, p. 1, 2000.

nie tego typu dóbr autor pojęcia kontrastował z tradycyjną organizacją produkcji, rozumianą jako delegowanie zadań z centralnego na niższe szczeble organizacyjne oraz z produkcją ‘rynkową’, przy której wycena poszczególnych zadań do wykonania traktowana jest jako zachęta do wykonania zadań dla osób zainteresowanych¹⁸. W dalszych poszukiwaniach Benkler rozwinął koncepcję wzajemnego dzielenia się przez współpracujące ze sobą jednostki zasobami oraz opisywał procesy produkcyjne, uzależnione od działań dobrych i podejmowanych indywidualnie przez jednostki pracujące w sposób zdecentralizowany¹⁹. Według Benklera sukces przedsięwzięć wspólnych (przedsiębiorstw zorganizowanych w formie *peer – production enterprises*) uzależniony jest od trzech podstawowych czynników: a) modułowości produkcji (stawiane cele muszą być podzielne, modułowo skonstruowane, aby mogły być wytwarzane niezależnie od siebie, pozwoli to na kumulowanie efektów, pracę wykonywaną w sposób niesynchronizowany, łączący ludzi o różnych umiejętnościach, doświadczeniu, dostępności), b) różnej gramatury modułów (wielkości modułów, na jakie podzielone jest zadanie, co umożliwi wspólną pracę jednostkom o różnym stopniu motywacji i zainteresowaniu zadaniem), c) niskich kosztów zintegrowania modułów (mechanizm scalania modułów w całościowo wykonane zadanie – produkt – musi zawierać zarówno system kontroli jakości modułów, jak i system łączenia modułów – wszystko o relatywnie niskim koszcie).

David Bollier podkreśla, że dobra wspólne nie są dobrami rzeczowymi, czy też dobrami uniwersalnymi. Jest to raczej pojęcie opisujące pewien rodzaj trwałych, dynamicznych więzi społecznych w celu zarządzania różnego rodzaju zasobami: zasobami cyfrowymi, urbanistycznymi, naturalnymi, kulturalnymi, naukowymi itd. Różne dobra wspólne mają swój niepowtarzalny charakter, powstały na gruncie danej lokalizacji, historii, kultury, praktyk społecznych. Bollier używa pojęcia dóbr wspólnych w kategoriach opisu zachowania, a nie rzeczy (jako czasownik, a nie rzeczownik), mówi o praktykowanych zachowaniach, a nie o materialnych lub niematerialnych zasobach. Tłumaczy, że nie ma wspólnych dóbr bez współużytkowania ich (dzielenia użyteczności zasobów pomiędzy wiele jednostek) i nie ma wspólnych dóbr bez współużytkowników. Te ograniczenia pojęciowe odróżniają, według niego, dobra wspólne od dóbr publicznych – kategorii ekonomicznej, której istnienie nie jest uzależnione

¹⁸ Y. Benkler, *Coase's Penguin or Linux and The nature of the firm*, 112 YALE L.J. 369, 2002.

¹⁹ Y. Benkler, *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*, Yale University Press, 2006.

od konieczności partycypacji jednostek²⁰. Pojęcie dóbr wspólnych jest mocno umocowane w kontekście konkretnych warunków (miejsca pochodzenia czy zamieszkania jednostki, warunków kulturowych, społecznych, rodzinnych), co czyni problematycznym szukanie wspólnej, uniwersalnej definicji takich dóbr. Jednak możliwe jest podanie kilku ważnych aspektów pojawiania się i istnienia (żywołności) dóbr wspólnych, na podstawie których możemy je odnajdywać. Oto następujące aspekty:

- na dobra wspólne składają się społeczne systemy długoterminowego administrowania zasobami, które chronią wspólne wartości i tożsamość społeczeństwa;
- dobrem wspólnym jest samo organizujący się system, dzięki któremu społeczności zarządzają zasobami, zarówno podlegającym zmniejszaniu się, jak i odnawianiu, bez nawiązywania do mechanizmów rynkowych czy udziału państwa;
- dobro wspólne to bogactwo, które dziedziczymy lub tworzymy wspólnie i przekazujemy w sposób nienaruszony (niezmniejszony i niepowiększony) kolejnym pokoleniom. Wspólne bogactwo obejmuje dobra naturalne, infrastrukturę cywilną, dobra kulturowe, tradycję, wiedzę;
- dobra wspólne tworzą pewien rodzaj gospodarki i sferę życia, które generują wartości w taki sposób, że są one uznawane za dane i często zagrażające gospodarce rynkowej (mechanizmom rynkowym);
- nie istnieje wypracowana inwentaryzacja dóbr wspólnych, ponieważ dobra wspólne powstają zawsze wtedy, gdy pewna społeczność decyduje się na zarządzanie zasobami kolektywnie, z zachowaniem sprawiedliwego i zrównoważonego dostępu do nich;
- dobra wspólne to łącznie pojmowane: zasoby, zdefiniowana społeczność, wartości, normy i zasady ustalone przez tą społeczność, w celu zarządzania zasobami.

Jednym z największych problemów, powszechnie tolerowanych, jest zawłaszczanie wspólnych zasobów, zazwyczaj dla indywidualnych zysków, np. poprzez przyznawanie patentów na geny czy różne formy życia, zastrzeżenie praw autorskich blokujących kreatywny rozwój, prywatyzowanie wód czy obszarów lądowych, próby przekształcenia otwartego Internetu w zamknięty rynek o określonych prawach własności. Próby grodzenia dóbr wspólnych powodują prywatyzację i uprzedmiotowienie zasobów należących do społeczności, a w efekcie do demontażu kultury opartej na wspólnym użytkowaniu dóbr, widocznej np. w egalitarnej koprodukcji (*co-production*) i wspólnym

²⁰ <http://www.bollier.org/new-to-the-commons> [dostęp 30.07.2014].

zarządzaniu (*co-governance*). Te formy współpracy zastępowane są zasadami porządku rynkowego, opartego na związkach w ujęciu pieniężnym pomiędzy producentami i konsumentami²¹.

Badaczem, mającym wielki wkład w zrozumienie mechanizmów kolektywnego zarządzania przez wspólnoty wspólnymi zasobami (CPR – *common pool resource*), była Elinor Ostrom. Wspólne zasoby to dobra składające się z systemów dóbr naturalnych lub systemów dóbr stworzonych przez ludzi, których rozmiar i specyfika sprawia, że wyłączenie osób niepowołanych z ich użytkowania jest kosztowne, ale nie niemożliwe. Przykładem takich dóbr mogą być systemy nawadniające lub łowiska. Podstawowym problemem w przypadku wspólnych zasobów jest powstawanie zatorów wynikających z nadmiernego użytkowania. Ostrom opisała warunki brzegowe funkcjonowania wspólnych zasobów, zarządzanych przez wspólnoty użytkowników. Zaliczyła do nich:

- jasno zdefiniowane granice dóbr wspólnych, umożliwiające wyłączenie z prawa do użytkowania nieuprawnionych osób trzecich;
- dostosowane do lokalnych warunków zasady dotyczące użytkowania i wnoszenia wkładu w dobra wspólne przez jednostki;
- ustalenie i przestrzeganie zasad wspólnego zarządzania – dostęp do procesu decyzyjnego większości członków społeczności użytkującej dobro wspólne;
- zbudowanie efektywnego systemu monitoringu przez użytkowników dóbr wspólnych lub osoby uznane przez nich za zaufane;
- stworzenie gradacyjnego systemu kar dla użytkowników naruszających zasady użytkowania dobra wspólnego;
- stworzenie taniego i łatwo dostępnego mechanizmu rozwiązywania konfliktów narosłych na bazie użytkowania dobra wspólnego;
- samorganizowanie się społeczności i uznanie takiej organizacji przez władze wyższego szczebla;
- w przypadku większych zasobów dobra wspólnego, zorganizowanie użytkowania w formie mniejszych przedsiębiorstw działających w obrębie dobra wspólnego²².

Zgodnie z obserwacjami Ostrom, wspólne zasoby mogą być własnością: a) władz (lokalnych, regionalnych, narodowych) i wtedy traktowane są jako dobra publiczne (nieodpłatne), b) społeczności lokalnych – nabierają wówczas charakteru wspólnych zasobów (ale dostęp do nich nie jest darmowy)

²¹ <http://bollier.org/commons-short-and-sweet> [dostęp 30.07.2014].

²² E. Ostrom, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, 1990.

lub c) osób prywatnych – są wtedy dobrami prywatnymi. Jeżeli nie należą do nikogo, traktowane są jako zasoby *open access*. Sposób zarządzania wspólnymi zasobami uzależniony jest w dużej mierze od warunków lokalnych, dlatego autorka posługuje się pojęciem zarządzania adaptacyjnego dla zobrazowania mnogości wariantów administrowania nimi. Ostrom stosuje podobną wspólnym zasobom charakterystykę dla dóbr typu *open access*. Są to dobra, o które zazwyczaj trzeba rywalizować i jednocześnie nie ma możliwości wyłączenia z ich użytkowania osób trzecich²³. Ta druga cecha upodabnia zasoby *open access* do dóbr publicznych.

Jednym z najbardziej śmiałych pomysłów, bo otwarcie odcinających się od funkcjonujących rynkowych mechanizmów gospodarczych, jest teoria gospodarki dobra wspólnego Christiana Felbera²⁴. Nawołuje on do prze wartościowania pojęć i mechanizmów budujących współczesne gospodarki w duchu porzucenia wartości liczonej jako zysk ekonomiczny na poczet wartości łączących zysk ekonomiczny z dobrem społecznym. Przy takim podejściu, znaczenie takich kategorii ekonomicznych, jak zysk, efektywność, konkurencyjność, ulega zasadniczym przeobrażeniom, nabierając cech socjologicznych. Na znaczeniu nabiera kategoria dobra wspólnego.

Wyżej wymienione próby definiowania dóbr wspólnych i proklamowania ich wagi, z punktu widzenia społecznego i gospodarczego, dowodzą, jak bardzo szeroką kategorię pojęciową mogą tworzyć. Do tej pory nie podjęto prób wprowadzenia systematyki dóbr wspólnych i jednoznacznego umiejscowienia takich dóbr w klasycznym podziale dóbr. Autorzy badający różne dobra wspólne podkreślają raczej bezprzedmiotowość poszukiwania wspólnej definicji dla zjawiska tak rozległego i różnorodnego w zachowaniu.

W niniejszym opracowaniu zostają podjęte kroki w celu zdefiniowania pojęcia dóbr wspólnych, poprzez: a) ustalenie typologii dóbr wspólnych, b) skonfrontowanie wyłonionych typów dóbr wspólnych z ekonomicznymi kategoriami dóbr, c) określenie stopnia niedopasowania zaproponowanej typologii dóbr wspólnych do ekonomicznego podziału dóbr, d) ustalenie kryteriów pojęciowych dla zjawiska dóbr wspólnych, e) wzbogacenie klasycznego podziału dóbr o nowe kryteria selekcji i uszczegółowienie obszarów występowania dóbr wspólnych w całej zbiorowości dóbr, f) stworzenie mapy (matrycy) dóbr wspólnych, g) zaproponowanie dynamicznej definicji dóbr wspólnych oraz umiejscowienie w tej definicji konkretnych dóbr wspólnych.

²³ *De facto* jest to ekonomiczna definicja wspólnych zasobów.

²⁴ Ch. Felber, *Die Gemeinwohl-Ökonomie – Das Wirtschaftsmodell der Zukunft*, Deuticke, 2010.

2. TYPY DÓBR WSPÓLNYCH

Próbie uporządkowania rozważań na temat dóbr wspólnych rozpocznę od wyszczególnienia generalnych typów dóbr wspólnych opisywanych w literaturze. Należą do nich:

- 1) dobra wspólne będące zasobami naturalnymi: atmosfera, lasy, rzeki, morza, oceany, łowiska, pastwiska;
- 2) dobra wspólne z zakresu kultury: literatura, muzyka, film, inne dzieła sztuki, nagrania wideo, telewizja, radio, inne elementy dziedzictwa kulturowego;
- 3) dobra wspólne z zakresu edukacji: edukacja publiczna;
- 4) dobra wspólne z zakresu ochrony zdrowia: służba zdrowia;
- 5) dobra wspólne z zakresu urbanistyki: miejsca publiczne w obrębie aglomeracji miejskich i wiejskich;
- 6) dobra wspólne związane z infrastrukturą techniczną (media): elektryczność, kanalizacja wodna, nawodnienie;
- 7) dobra wspólne związane z biologią człowieka: ludzki genom;
- 8) dobra cyfrowe: Internet, bezpłatne oprogramowanie, zasoby typu *open – source*.

Należy zauważyć, że nie każde dobro z wyżej wymienionych, nie w każdych warunkach można uznać za dobro wspólne. Przykładem może być służba zdrowia, system świadczący usługi z zakresu ochrony zdrowia – często w państwach funkcjonują dwa równoległe systemy, tj. system publicznej i prywatnej służby zdrowia. Prywatna służba zdrowia obsługuje tylko tych pacjentów, którzy samodzielnie dokonali zgłoszenia partycypacji w takim systemie i ponoszą w konsekwencji koszty z tego tytułu²⁵. Publiczna służba zdrowia, finansowana przez państwo i oferowana wszystkim obywatelom, wydaje się, że może w pewnych warunkach nosić znamiona dobra wspólnego. To, czy nim jest w rzeczywistości, zależy od natężenia pewnych cech w charakterystyce danego istniejącego systemu ochrony zdrowia²⁶.

²⁵ Niekiedy zgłoszenie partycypacji i koszty udziału w systemie przejmowane są przez przedsiębiorstwa zatrudniające jednostki – pacjentów.

²⁶ Chodzi tu przede wszystkim o wielkość koszty usług medycznych. Niekiedy tylko wąska grupa usług medycznych oferowana jest w pełni bezpłatnie wszystkim obywatelom, pozostałe – w zależności od tego, czy dana osoba podlega ubezpieczeniu (odprowadza składki do systemu). Odrębną kwestią do rozważenia jest, na ile publiczną służbę zdrowia możemy uznać za daną (darmową), skoro koszty jej finansowania pokrywane są ze składek wcześniej zebranych na ten cel od obywateli.

Podobnie w przypadku uznawanych za klasyczne dóbr wspólnych – zasobów naturalnych. Zazwyczaj mogą być użytkowane przez wszystkich, chociaż są przykłady lasów, łąk, pastwisk, łowisk będących własnością prywatną. Należy pamiętać również, że możliwość użytkowania wspólnego nie oznacza, co do zasady, braku właściciela²⁷.

Różnorodność przykładów literaturowych dóbr wspólnych powoduje komplikacje i problemy z ich klarownym ogólnym opisem. W poszukiwaniach, chociażby przybliżonej definicji dóbr wspólnych, wyjść musimy od ogólnie uznanych definicji i typologii dóbr.

Z ekonomicznego punktu widzenia dobrem jest wszystko to, co zaspokaja jakąś potrzebę człowieka. Dla definicji nie ma znaczenia forma dobra (rzeczowa, finansowa, niematerialna), istotnym jest atrybut użyteczności dobra dla człowieka²⁸.

Idąc dalej, klasyczna typologia dóbr wyłania na podstawie dwóch kryteriów: a) kryterium pierwsze – możliwości wyłączenia jednostki z użytkowania, b) kryterium drugie – rywalizacyjnego²⁹ sposobu wchodzenia w posiadanie dobra, cztery rodzaje dóbr³⁰:

- 1) dobra prywatne – istnieje możliwość wyłączenia jednostki z ich użytkowania oraz wejście w posiadanie takiego dobra wiąże się z rywalizacją o nie;
- 2) dobra „monopole naturalne”³¹ – istnieje możliwość wyłączenia jednostki z ich użytkowania oraz wejście w posiadanie dobra nie wiąże się z rywalizacją o nie;
- 3) wspólne zasoby – nie istnieje możliwość wyłączenia jednostki z ich użytkowania oraz wejście w posiadanie dobra wiąże się z rywalizacją o nie;
- 4) dobra publiczne – nie istnieje możliwość wyłączenia jednostki z ich użytkowania oraz wejście w posiadanie dobra nie wiąże się z rywalizacją o nie.

Możliwość wyłączenia jednostki z użytkowania oznacza, że osoby nieupoważnione do użytkowania dobra mogą zostać wykluczone z grona osób korzystających z dobra, dobro jest zastrzeżone w pewien sposób tylko dla niektórych jednostek (np. tych które zapłaciły za dobro, ale nie jest to jedyny sposób zastrzeżenia dobra). Rywalizacja o dobro oznacza, że użytkowanie dobra przez jedną osobę wyklucza możliwość użytkowania tego samego dobra przez drugą osobę.

²⁷ Na przykład formalnie właścicielem lasów publicznych jest skarbu państwa.

²⁸ Dane dobro niekoniecznie musi być użyteczne dla każdego człowieka. Pomiar użyteczności dóbr nie jest przedmiotem niniejszego opracowania.

²⁹ Rywalizacyjny sposób wchodzenia w posiadanie dobra – rozkład zerojedynkowy.

³⁰ N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2009, s. 292–311 oraz inne podręczniki do ekonomii.

³¹ Nazwa alternatywna: dobra klubowe.

Tabela 1

**Klasyczny podział dóbr według kryterium rywalizacji o dobro
oraz kryterium zastrzegalności dobra**

	Dobra będące przedmiotem rywalizacji	Dobra nie będące przedmiotem rywalizacji
Dobra, z użytkowania których można wyeliminować osoby (można zastrzec dobra)	Dobra prywatne	Monopole naturalne
Dobra, z użytkowania których nie można wyeliminować osób (nie można zastrzec dóbr)	Wspólne zasoby	Dobra publiczne

Źródło: opracowanie własne na podstawie N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *Mikroekonomia*, op. cit., s. 294.

Z uwagi na to, że powyższa klasyfikacja, przedstawiona w tabeli 1, nie uwzględnia jako takiej kategorii dóbr wspólnych, spróbujmy dobra wspólne usystematyzować według następującej klasyfikacji.

Grupę dóbr prywatnych tworzyłyby:

- 1) ograniczone zasoby naturalne, użytkowane odpłatnie, na przykład: zatłoczone prywatne lasy, zatłoczone prywatne pastwiska, zatłoczone prywatne łowiska, zatłoczone prywatne łąki (zgodnie z kryterium pierwszym klasyfikacji dóbr – istnieje możliwość zastrzeżenia dobra, umożliwienie korzystania tylko tym, którzy dokonali opłaty; zgodnie z kryterium drugim klasyfikacji dóbr – o te dobra trzeba rywalizować, tzn. użytkowanie ich przez jedną osobę zmniejsza areał dobra do użytkowania przez innych, powstaje zjawisko tłoczenia się i realne zagrożenie braku możliwości skorzystania z dobra). Do tej grupy zaliczylibyśmy również zatłoczone lasy państwowe czy zatłoczone państwowe łowiska, o ile ich użytkowanie wiązałoby się z koniecznością wniesienia opłaty;
- 2) dobra wspólne z zakresu kultury, których użytkowanie wiązałoby się z opłatą i podlegałoby zachowaniom rywalizacyjnym, np. sztuka wystawiana na pokaz w ciągle zatłoczonych galeriach prywatnych czy państwowych (ograniczona liczba miejsc), regionalne wyroby kulinarne (tutaj użytkowanie oznaczałoby nabycie wyrobu w celu zjedzenia);
- 3) odpłatna edukacja prywatna lub odpłatna edukacja publiczna (istnieje możliwość zastrzeżenia dóbr oraz rywalizacja o ograniczoną liczbę miejsc);

- 4) prywatna służba zdrowia o niedostatecznej, w porównaniu z potrzebami, infrastrukturze, publiczna służba zdrowia o niedostatecznej infrastrukturze, np. dostępność pewnych świadczeń według list kolejkowych;
- 5) prywatne tereny zielone, zatłoczone, których użytkowanie wiązałoby się z koniecznością dokonania opłaty, prywatne plaże miejskie, publiczne, ale odpłatne plaże miejskie, publiczne, odpłatne ogrody lub miejsca rozrywki rodzinnej;
- 6) prywatne, odpłatne ujęcia wody (rywalizacyjne z uwagi na możliwość wyczerpania zasobu na skutek nadmiernej eksploatacji);
- 7) (brak przykładów z zakresu dóbr związanych z życiem człowieka)³²;
- 8) (brak przykładów z zakresu dóbr cyfrowych).

Do monopolii naturalnych zaliczylibyśmy:

- 1) zasoby naturalne użytkowane w sposób odpłatny, których ograniczoność nie jest odczuwalna, na przykład: nie zatłoczone lasy prywatne, nie zatłoczone prywatne pastwiska, nie zatłoczone prywatne łowiska, nie zatłoczone prywatne łąki (według kryterium pierwszego: istnieje możliwość zastrzeżenia dobra, poprzez żądanie opłaty za użytkowanie; według kryterium drugiego: o dobro nie trzeba rywalizować). Również: nie zatłoczone lasy państwowe czy nie zatłoczone łowiska, o ile za korzystanie z nich trzeba byłoby zapłacić;
- 2) dobra z zakresu kultury, których użytkowanie wiązałoby się z opłatą, ale nie trzeba byłoby rywalizować o te dobra, np. sztuka wystawiana w galeriach, teatrach, kinach, programy telewizyjne, radiowe etc.;
- 3) odpłatną edukację prywatną lub odpłatną edukację publiczną, o ile liczba miejsc jest nieograniczona³³;
- 4) prywatną służbę zdrowia o dostatecznej infrastrukturze, publiczną służbę zdrowia o dostatecznej infrastrukturze, o ile dostępność pewnych świadczeń zarezerwowana byłaby tylko dla pewnej grupy pacjentów, np. z tytułu uiszczania składek zdrowotnych;
- 5) prywatne, przestrzenne parki (odpłatne, nie rywalizacyjne), państwowe, płatne obszary rozrywki, na tyle duże, by nie wywoływały rywalizacji o wstęp;
- 6) media typu: prąd, woda, kanalizacja udostępniane odpłatnie, ale o niekonkurencyjnym charakterze;
- 7) opatentowane innowacje powstałe na bazie genomu, np. ludzkiego;
- 8) odpłatny Internet, płatne oprogramowanie.

³² Istnieją przykłady nielegalnego handlu organami ludzkimi.

³³ W miarę napływu zgłoszeń liczba miejsc odpowiednio zwiększana.

Na wspólne zasoby składałyby się:

- 1) ograniczone zasoby naturalne, udostępniane nieodpłatnie, np. atmosfera, zatłoczone lasy państwowe, zatłoczone łąki, łowiska państwowe (według kryterium pierwszego: dobra te nie są zastrzegane, według kryterium drugiego: korzystanie z nich związane jest z konkutowaniem);
- 2) nieodpłatnie udostępniane dobra z zakresu kultury, ale w warunkach wywołujących rywalizację o dobro, np. nieodpłatne projekcje filmów w małych kinach, nieodpłatne wystawy sztuki w małych galeriach;
- 3) nieodpłatna edukacja publiczna, o ile mamy do czynienia z ograniczoną liczbą miejsc;
- 4) bezpłatna publiczna służba zdrowia o niedostatecznej infrastrukturze;
- 5) bezpłatne, ale z utrudnionym dostępem (zatłoczone), parki;
- 6) (brak przykładów z zakresu infrastruktury technicznej);
- 7) narządy ludzkie podlegające przeszczepom;
- 8) (brak przykładów z zakresu dóbr cyfrowych).

Do dóbr publicznych zaliczylibyśmy:

- 1) zasoby naturalne użytkowane nieodpłatnie, których ograniczoność nie jest odczuwalna, np. lasy państwowe, łąki, pastwiska państwowe (nie zastrzegane i nie trzeba o nie konkurować);
- 2) dobra z zakresu kultury udostępniane za darmo i w sposób nie wywołujący rywalizacji, np. wystawy sztuki w odpowiednio dużych, długo otwartych dla zwiedzających galeriach;
- 3) nieodpłatną edukacją publiczną, bez limitu przyjęć;
- 4) bezpłatną publiczną służbą zdrowia o dostatecznej infrastrukturze;
- 5) bezpłatne, łatwo dostępne, duże parki miejskie;
- 6) (brak przykładów z zakresu infrastruktury technicznej);
- 7) (brak przykładów z zakresu genetyki);
- 8) bezpłatny Internet, oprogramowanie typu *open access*.

Zastosowana klasyfikacja dóbr pokazuje, że posługując się tylko dwoma kryteriami, kluczowymi dla ogólnej systematyki dóbr – kryterium wykluczenia oraz kryterium rywalizacyjnego charakteru dobra – nie można w sposób jednoznaczny określić umiejscowienia dóbr wspólnych w tak stworzonej matrycy. Dobra wspólne mogą zarówno mieć cechę wykluczania z użytkowania osób nieuprawnionych (w różnym natężeniu), jak i jej nie mieć. W pierwszym przypadku upodabniają się zatem do dóbr prywatnych lub monopoli naturalnych, w drugim – do wspólnych zasobów lub dóbr publicznych. Podobnie, drugie kryterium nie zawęży poszukiwań – dobra wspólne mogą być przedmiotem

rywalizacji, tak jak dobra prywatne czy wspólne zasoby lub być niekonkurencyjne, tak jak monopole naturalne czy dobra publiczne.

3. KRYTERIA SELEKCJI DÓBR WSPÓLNYCH

Z uwagi na niską przydatność ekonomicznej klasyfikacji dóbr do odnajdywania dóbr wspólnych, do analizy włączymy dodatkowe wymiary pojęciowe, godząc się na bardziej mutlidyscyplinarne ujęcie problemu. Dołączymy kolejne kryteria selekcji – te uznane w literaturze za kluczowe w opisie dóbr wspólnych. W ten sposób wzbogacimy pierwotnie zastosowany podział dóbr o elementy rozumowania socjologicznego, uzyskując jednocześnie krystalizację pojęcia. Kryteria, które zastosowane będą w dalszej analizie, to:

- 1) kryterium sposobu wchodzenia w posiadanie dobra (dobro dane lub kupowane);
- 2) kryterium sposobu użytkowania dobra (użytkowanie indywidualne lub wspólne);
- 3) kryterium sposobu tworzenia dobra wspólnego (indywidualnie lub wspólnie);
- 4) kryterium odpłatności pracy będącej wkładem w tworzenie dobra (praca odpłatna lub nieodpłatna);
- 5) kryterium organizacji produkcji dobra (tradycyjna organizacja hierarchiczna produkcji, organizacja kolektywna);

Kryterium sposobu wchodzenia w posiadanie dobra biegunowo zestawia sytuację otrzymania dobra (dziedziczenia) od sytuacji kupowania dobra. Kryterium to wydaje się być podobne do stosowanego wcześniej w treści opracowania kryterium możliwości wykluczania z użytkowania. Tak nie jest, z co najmniej dwóch powodów. Po pierwsze, wykluczyć z użytkowania (zastrzec dobro) można nie tylko poprzez ustalenie opłaty za jego użytkowanie, ale również poprzez ustalanie regulaminów lub systemów kar. Po drugie, kupowanie dobra, w pierwszym przypadku, oznacza zarówno sytuację dokonania określonej kwoty opłaty, jak również okazjonalne otrzymanie dobra za darmo (dla wyobrażenia sytuacji możemy przyjąć, że opłata jest, a jej kwota wynosi zero). Zatem dobrem wspólnym mogłoby być tylko takie dobro, które dostajemy z tytułu naszej przynależności do danej społeczności. Inne motywy nieodpłatnego udostępnienia nam dobra wykluczają możliwość nazwania tego dobra dobrem wspólnym. Po nałożeniu kryterium sposobu wchodzenia w posiadanie dobra na klasyfikację ogólną dóbr, otrzymujemy następujące warianty odpowiedzi:

- 1) dobra prywatne dane – wariant niemożliwy do zaistnienia, sprzeczność: dobro dane z tytułu przynależności do grupy społecznej, nie może jednocześnie być przedmiotem rywalizacji co więcej, jeżeli formą zastrzeżenia dobra prywatnego jest opłata, kłóci się to z ideą dobra danego;
- 2) dobra prywatne, za które płacimy – jest to charakterystyka dobra prywatnego, nie będącego dobrem wspólnym;
- 3) monopol naturalny dany – jeżeli formą zastrzeżenia dobra będącego monopolem naturalnym jest opłata, kłóci się to z ideą dobra danego;
- 4) monopol naturalny płatny – jest to charakterystyka dobra nie będącego dobrem wspólnym z powodu włączonej formuły odpłatności;
- 5) wspólne zasoby dane – rywalizacyjny charakter wspólnych zasobów wyklucza możliwość otrzymania dobra;
- 6) wspólne zasoby, za które płacimy – sprzeczność: wspólnych zasobów nie możemy zastrzec, czyli nie mogą być odpłatne;
- 7) dobra publiczne dane – charakterystyka takich dóbr odpowiada dobrom wspólnym;
- 8) dobra publiczne, za które płacimy – sprzeczność: dóbr publicznych nie możemy zastrzec, czyli nie mogą być odpłatne.

Z powyższej analizy wynika, że tylko dobra publiczne spełniają warunek dziedziczenia dobra wspólnego.

Tabela 2

**Klasyczny podział dóbr (wg kryterium rywalizacji o dobro
oraz kryterium zastrzegalności dobra)
uzupełniony o kryterium sposobu wchodzenia w posiadanie dobra**

	Dobra będące przedmiotem rywalizacji		Dobra nie będące przedmiotem rywalizacji	
	Dobra prywatne dane	Dobra prywatne płatne	Monopole naturalne dane	Monopole naturalne płatne
Dobra, z użytkowania których można wyeliminować osoby (można zastrzec dobra)				
Dobra, z użytkowania których nie można wyeliminować osób (nie można zastrzec dóbr)	Wspólne zasoby dane	Wspólne zasoby płatne	Dobra publiczne dane	Dobra publiczne płatne

Uwaga: Komórka oznaczona kolorem szarym wskazuje rodzaj dobra o znamionach dobra wspólnego według zastosowanego kryterium.

Źródło: opracowanie własne.

Kryterium użytkowania dobra daje możliwość zakwalifikowania dobra, jako takie, które użytkujemy indywidualnie lub takie, które użytkujemy wspólnie z innymi jednostkami. Wytłumaczenia wymaga sposób pojmowania, czym jest użytkowanie indywidualne i wspólne. Podobnie, jak w przypadku wcześniej opisywanego kryterium wchodzenia w posiadanie dobra, również tutaj rozróżnienie dóbr użytkowanych samodzielnie i wspólnie należy łączyć z faktem przynależności do pewnej społeczności. Dobrami użytkowanymi wspólnie będą wszystkie te dobra, które konsumujemy (używamy), ponieważ należymy do określonej społeczności, dającej wydzielić się spośród ogółu, na podstawie pewnej cechy. Często podstawą do wyznaczenia granic przynależności do społeczności są uwarunkowania historyczne, kulturowe, społeczne, ale również samoświadomość i własny wybór sposobu życia. Jeżeli należymy do pewnej społeczności, powielamy charakterystyczne zachowania innych jej członków (zachowania związane z cechą na podstawie, której dana społeczność jest identyfikowana). Dla kontrastu, przez dobra użytkowane indywidualnie będziemy rozumieć wszystkie inne sytuacje, w szczególności dobra użytkowane indywidualnie *sensu stricte* oraz dobra użytkowane razem z innymi przypadkowymi jednostkami, bez intencji przynależenia do grupy tych jednostek. Należy zauważyć, że duża grupa dóbr wspólnych wyłonionych na podstawie tego podziału będzie miała charakter niematerialny. Będą to pewne zwyczaje, sposoby zachowania się w różnych sytuacjach, kultywowanie pewnych wspólnych wartości. Użytkowanie wspólne oznacza możliwość korzystania z dobra w tym samym czasie, w którym z tego dobra korzystają inni członkowie grupy. Stosując kryterium użytkowania dobra, otrzymujemy następujące warianty odpowiedzi:

- 1) dobra prywatne użytkowane indywidualnie – są to typowe dobra prywatne, bez znamion dóbr wspólnych;
- 2) dobra prywatne użytkowane wspólnie – sprzeczność: rywalizacyjny charakter dóbr prywatnych stoi w sprzeczności ze wspólnym użytkowaniem;
- 3) dobra będące monopolem naturalnym użytkowane indywidualnie – charakterystyka takich dóbr nie odpowiada pojęciu dobra użytkowanego wspólnie, ze względu na indywidualny charakter konsumpcji dobra;
- 4) dobra będące monopolem naturalnym użytkowane wspólnie – charakterystyka takich dóbr w pewnych sytuacjach odpowiada pojęciu dobra wspólnego. Nie wszystkie jednak dobra wspólne mogą być zastrzeżone, co z kolei jest charakterystyczne dla monopolu naturalnych (na przykład: język, którym się posługujemy przez fakt należenie do danej społeczności, z jednej strony wydaje się być typowym dobrem wspólnym według omawianego kryterium, z drugiej – jego użytkowanie nie może być zastrzeżone). To, czy dobro wspólne jest zastrzeżone, czy nie, zależy w dużej mierze od charakteru społeczności

- użytkującej to dobro – w przypadku społeczności zamkniętych, zazwyczaj stosunkowo niewielkich, istnieje możliwość zastrzegania dóbr, w społecznościach większych, otwartych na nowych członków, dobra nie są zastrzegane;
- 5) wspólne zasoby użytkowane indywidualnie – cecha rywalizowania o wspólne zasoby wyklucza możliwość zaliczenia dóbr wspólnych, wyłanianych według omawianego kryterium, do tej grupy;
 - 6) wspólne zasoby użytkowane wspólnie – jak wyżej, rywalizowanie o dobro nie daje się połączyć z użytkowaniem wspólnym (chyba, że za sytuację taką można uznać przypadki grup, których członkowie wspólnie, kolektywnie rywalizują o dobro z otoczeniem, a następnie udostępniają to dobro członkom swojej grupy. W takich sytuacjach musi być spełniony dodatkowy warunek, tj. wywalczone przez grupę dobro musi być dostatecznie obfite, by członkowie społeczności nie musieli o nie walczyć między sobą);
 - 7) dobra publiczne użytkowane indywidualnie – dobra wspólne nie mogą być użytkowane indywidualnie; z tego tytułu dobra publiczne użytkowane indywidualnie nie są dobrami wspólnymi według omawianego kryterium;
 - 8) dobra publiczne użytkowane wspólnie – charakterystyka tych dóbr odpowiada dobrom wspólnym.

Tabela 3

Klasyfikacja dóbr (wg kryterium rywalizacji o dobro oraz kryterium zastrzegalności dobra) uzupełniony o kryterium użytkowania dobra

	Dobra będące przedmiotem rywalizacji		Dobra nie będące przedmiotem rywalizacji	
Dobra, z użytkowania których można wyeliminować osoby (można zastrzec dobra)	Dobra prywatne użytkowane indywidualnie	Dobra prywatne użytkowane wspólnie	Monopole naturalne użytkowane indywidualnie	Monopole naturalne użytkowane wspólnie
Dobra, z użytkowania których nie można wyeliminować osób (nie można zastrzec dóbr)	Wspólne zasoby użytkowane indywidualnie	Wspólne zasoby użytkowane wspólnie	Dobra publiczne użytkowane indywidualnie	Dobra publiczne użytkowane wspólnie

Uwaga: Komórki oznaczone kolorem szarym wskazują rodzaje dóbr o znamionach dóbr wspólnych według zastosowanego kryterium. Natężenie koloru wskazuje prawdopodobieństwo znalezienia w grupie dóbr wspólnych.

Źródło: opracowanie własne.

Kryterium tworzenia dobra wspólnego odnosi się do procesu 'produkcji dobra'. Kryterium to nie będzie znajdowało zastosowania przy wielu dobrach będących zasobami naturalnymi, gdyż dobra takie nie powstają w procesie produkcyjnym uruchomionym przez człowieka. Mówiąc o produkcji dóbr wspólnych, należy traktować ten proces bardzo szeroko, nie tylko jako produkcję rozumianą dosłownie, wytwarzaną dzięki określonemu zestawowi czynników produkcji, ale również jako tworzenie dóbr opartych na procesie myślowym, intelekcie, wiedzy, bez parku maszynowego. Istnieją jednak sytuacje, w których człowiek może produkować (w sensie przyjętym na potrzeby tego opracowania) niektóre zasoby naturalne. Chodzi tu na przykład o tworzenie, odbudowywanie, wzbogacanie obszarów leśnych.

Dobro można tworzyć indywidualnie lub wspólnie. Tylko dobra tworzone wspólnie noszą znamiona dóbr wspólnych. Wspólne wytwarzanie dobra oznacza zaangażowanie wielu (przynajmniej kilku – w zależności od charakterystyki dobra) osób w proces nadawania ostatecznego, finalnego kształtu pewnemu dobru. Wydaje się, że istotnym warunkiem efektywnego tworzenia dobra wspólnego jest możliwość modułowego zestawiania elementów składowych dobra. Z uwagi na fakt, że niektóre rodzaje dóbr tworzone są przez bardzo rozproszone przestrzennie jednostki, proces produkcji nie mógłby zachodzić w jednym miejscu i czasie. W takich warunkach każdy członek społeczności tworzącej dobro powinien mieć możliwość indywidualnego ustalania zakresu, czasu i miejsca wykonywanych prac. Dopiero wykonane zadanie dołączane jest do pozostałych zadań, wykonanych przez inne osoby. Zatem tworzenie wspólne dobra oznacza *de facto* pracę indywidualną nad pewnym elementem dobra wspólnego w końcowej postaci. Dla kontrastu, tworzenie indywidualne dobra oznacza samodzielną pracę nad finalną postacią dobra.

Stosując kryterium sposobu tworzenia dobra, otrzymujemy następujące rodzaje dóbr:

- 1) dobra prywatne tworzone indywidualnie – dobra o takiej charakterystyce nie spełniają warunku dobra wspólnego, wytwarzanego kolektywnie;
- 2) dobra prywatne tworzone wspólnie – dobra te, z punktu widzenia zastosowanego kryterium, mogą być uznane za dobra wspólne;
- 3) dobra typu monopole naturalne, tworzone indywidualnie – dobra o takiej charakterystyce nie spełniają warunku dobra wspólnego, wytwarzanego kolektywnie;
- 4) dobra typu monopole naturalne, tworzone wspólnie – dobra te, z punktu widzenia zastosowanego kryterium, mogą być uznane za dobra wspólne;
- 5) wspólne zasoby tworzone indywidualnie – dobra o takiej charakterystyce nie spełniają warunku dobra wspólnego, wytwarzanego kolektywnie;

- 6) wspólne zasoby tworzone wspólnie – niektóre zasoby wspólne, z punktu widzenia zastosowanego kryterium, mogą być uznane za dobra wspólne;
- 7) dobra publiczne tworzone indywidualnie – dobra o takiej charakterystyce nie spełniają warunku dobra wspólnego, wytwarzanego kolektywnie;
- 8) dobra publiczne tworzone wspólnie – dobra te, z punktu widzenia zastosowanego kryterium, mogą być uznane za dobra wspólne.

W wyniku zastosowania kryterium sposobu tworzenia dobra wspólnego, uznaliśmy, że wytwarzane wspólnie zarówno dobra prywatne, jak i monopole naturalne, niektóre wspólne zasoby oraz dobra publiczne, mogą być uznane za dobra wspólne.

Tabela 4

Klasyfikacja dóbr (wg kryterium rywalizacji o dobro oraz kryterium zastrzegalności dobra) uzupełniony o kryterium tworzenia dobra

	Dobra będące przedmiotem rywalizacji		Dobra nie będące przedmiotem rywalizacji	
Dobra, z użytkowania których można wyeliminować osoby (można zastrzec dobra)	Dobra prywatne tworzone indywidualnie	Dobra prywatne tworzone wspólnie	Monopole naturalne tworzone indywidualnie	Monopole naturalne tworzone wspólnie
Dobra, z użytkowania których nie można wyeliminować osób (nie można zastrzec dóbr)	Wspólne zasoby tworzone indywidualnie	Wspólne zasoby tworzone wspólnie	Dobra publiczne tworzone indywidualnie	Dobra publiczne tworzone wspólnie

Uwaga: Komórki oznaczone kolorem szarym wskazują rodzaje dóbr o znamionach dóbr wspólnych według zastosowanego kryterium. Natężenie koloru wskazuje prawdopodobieństwo znalezienia w grupie dóbr wspólnych.

Źródło: opracowanie własne.

Kryterium odpłatności za pracę, będącą wkładem w wytwarzanie dobra wspólnego, daje możliwość podziału dóbr na te tworzone bezpłatnie i tworzone odpłatnie. Tylko dobra tworzone bezpłatnie, a więc przez domniemanie: dobrowolnie, społecznie, z pasją, z dużą wiarą w sens ich tworzenia, mogą w sposób uprawniony (wg tego kryterium) nazywane być dobrami wspólnymi. Kryterium odpłatności za pracę należy stosować w bliskim powiązaniu z kryterium poprzednim. Chodzi o to, że badaniu ‘na odpłatność’ powinny podlegać w zasadzie tylko dobra wytwarzane wspólnie. Zastosowanie kryte-

rium odpłatności za pracę w stosunku do wszystkich rodzajów dóbr (w tym: dóbr tworzonych indywidualnie) rozmywa za bardzo pojęcie dobra wspólnego. Innymi słowy, kryterium odpłatności za pracę jest stosunkowo najmniej 'samodzielne' w budowie pojęcia dobra wspólnego. W wyniku zastosowania kryterium otrzymujemy następujące warianty odpowiedzi:

- 1) dobra prywatne wytwarzane indywidualnie, odpłatnie – odrzucone z rozważań;
- 2) dobra prywatne wytwarzane indywidualnie, nieodpłatnie – odrzucone z rozważań;
- 3) dobra prywatne wytwarzane wspólnie, odpłatnie – dobra te nie noszą znamion dóbr wspólnych w świetle obecnie stosowanego kryterium, z uwagi na wynagradzanie osób tworzących to dobro;
- 4) dobra prywatne wytwarzane wspólnie, nieodpłatnie – ten rodzaj dóbr spełnia wymogi dobra wspólnego według stosowanego kryterium;
- 5) monopole naturalne, wytwarzane indywidualnie, odpłatnie – odrzucone z rozważań;
- 6) monopole naturalne, wytwarzane indywidualnie, nieodpłatnie – odrzucone z rozważań;
- 7) monopole naturalne, wytwarzane wspólnie, odpłatnie – dobra te nie noszą znamion dóbr wspólnych w świetle obecnie stosowanego kryterium, z uwagi na wynagradzanie osób tworzących to dobro;
- 8) monopole naturalne, wytwarzane wspólnie, nieodpłatnie – ten rodzaj dóbr spełnia wymogi dobra wspólnego według stosowanego kryterium;
- 9) wspólne zasoby, wytwarzane indywidualnie, odpłatnie – odrzucone z rozważań;
- 10) wspólne zasoby, wytwarzane indywidualnie, nieodpłatnie – odrzucone z rozważań;
- 11) wspólne zasoby, wytwarzane wspólnie, odpłatnie – dobra te nie noszą znamion dóbr wspólnych w świetle obecnie stosowanego kryterium, z uwagi na wynagradzanie osób tworzących to dobro;
- 12) wspólne zasoby, wytwarzane wspólnie, nieodpłatnie – ten rodzaj dóbr spełnia wymogi dobra wspólnego według stosowanego kryterium;
- 13) dobra publiczne, wytwarzane indywidualnie, odpłatnie – odrzucone z rozważań;
- 14) dobra publiczne, wytwarzane indywidualnie, nieodpłatnie – odrzucone z rozważań;
- 15) dobra publiczne, wytwarzane wspólnie, odpłatnie – dobra te nie noszą znamion dóbr wspólnych w świetle obecnie stosowanego kryterium, z uwagi na wynagradzanie osób tworzących to dobro;

16) dobra publiczne, wytwarzane wspólnie, nieodpłatnie – ten rodzaj dóbr spełnia wymogi dobra wspólnego wg stosowanego kryterium.

W świetle zastosowanego kryterium, dobra wytwarzane wspólnie, nieodpłatnie, będące dobrami prywatnymi, monopolami naturalnymi, wspólnymi zasobami lub dobrami publicznymi mogą być nazwane dobrami wspólnymi.

Tabela 5

Klasyczny podział dóbr (wg kryterium rywalizacji o dobro oraz kryterium zastrzegalności dobra) uzupełniony o kryterium tworzenia dobra i kryterium odpłatności pracy

	Dobra, z użytkowania których nie można wyeliminować osób (nie można zastrzec dóbr)	Dobra, z użytkowania których można wyeliminować osoby (można zastrzec dobra)
Dobra będące przedmiotem rywalizacji	Wspólne zasoby tworzone indywidualnie odpłatnie	Dobra prywatne tworzone indywidualnie odpłatnie
	Wspólne zasoby tworzone indywidualnie nieodpłatnie	Dobra prywatne tworzone indywidualnie nieodpłatnie
	Wspólne zasoby tworzone wspólnie odpłatnie	Dobra prywatne tworzone wspólnie odpłatnie
	Wspólne zasoby tworzone wspólnie nieodpłatnie	Dobra prywatne tworzone wspólnie nieodpłatnie
Dobra nie będące przedmiotem rywalizacji	Dobra publiczne tworzone indywidualnie odpłatnie	Monopole naturalne tworzone indywidualnie odpłatnie
	Dobra publiczne tworzone indywidualnie nieodpłatnie	Monopole naturalne tworzone indywidualnie nieodpłatnie
	Dobra publiczne tworzone wspólnie odpłatnie	Monopole naturalne tworzone wspólnie odpłatnie
	Dobra publiczne tworzone wspólnie nieodpłatnie	Monopole naturalne tworzone wspólnie nieodpłatnie

Uwaga: Komórki oznaczone kolorem szarym wskazują rodzaje dóbr o znamionach dóbr wspólnych wg zastosowanego kryterium.

Źródło: opracowanie własne.

Kryterium organizacji produkcji dobra zestawia kontrastowo tradycyjną, hierarchicznie, pod względem organizacyjnym zorganizowaną produkcję z produkcją zorganizowaną kolektywnie. Tradycyjnie, proces produkcji administrowany jest przez pewne struktury organizacyjne, o mniej lub bardziej formalnym charakterze. Proces decyzyjny jest zazwyczaj powiązany z tymi

strukturami i, co więcej, dość mocno scentralizowany (choć istnieje możliwość delegowania kompetencji na niższe w hierarchii organizacyjnej szczeble). W przypadku produkcji zorganizowanej w sposób kolektywny (przy tworzeniu dóbr wspólnych) nie ma narzuconego aparatu decyzyjnego. Należy jednak zwrócić uwagę na konieczność zachowania elastyczności w pojmowaniu tego kryterium, ze względu na różną specyfikę dóbr poddawanych próbie tego kryterium. Na przykład w takich dobrach, jakimi są programy, projekty udostępniane na zasadach *open access*, kolektywny sposób administrowania projektem (procesem wytwarzania projektu) oznacza brak jakiegokolwiek hierarchicznej struktury organizacyjnej. Każdy współtworzący projekt, na tych samych zasadach co inni, a zatem w odniesieniu tylko do swojego zadania – elementu współtworzącego projekt, decyduje o jego kształcie, czasie wykonania, sposobie wykonania. Po wykonaniu dokłada element modułowo do wcześniej wykonanych zadań innych członków zespołu projektowego. W przypadku dóbr mieszczących się w definicji wspólnych zasobów tworzone są systemy organizacyjne administrujące dobrem, ale mają one charakter oddolny – członkowie społeczności decydują o ich kształcie i zadaniach. Słowem, nie zdarza się sytuacja (mająca często miejsce przy tradycyjnie zorganizowanej produkcji), kiedy to istniejący aparat administracyjny decyduje, jakie dobro i w jaki sposób wytwarza. Tu raczej specyfika samego dobra wymusza rodzaj administrowania nim. Stosując kryterium organizacji produkcji, otrzymujemy następujące warianty rozwiązań:

- 1) dobra prywatne, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób tradycyjny – dobra takie nie mogą zostać, zgodnie z kryterium, uznane za mające cechę dóbr wspólnych;
- 2) dobra prywatne, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny – dobra takie mają znamiona dóbr wspólnych według zastosowanego kryterium;
- 3) dobra, będące monopolami naturalnymi, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób tradycyjny – dobra takie nie mogą zostać, zgodnie z kryterium, uznane za mające cechę dóbr wspólnych;
- 4) dobra, będące monopolami naturalnymi, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny – dobra takie mają znamiona dóbr wspólnych według zastosowanego kryterium;
- 5) wspólne zasoby, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób tradycyjny – dobra takie nie mogą zostać, zgodnie z kryterium, uznane za mające cechę dóbr wspólnych;

- 6) wspólne zasoby, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny – dobra takie mają znamiona dóbr wspólnych według zastosowanego kryterium;
- 7) dobra publiczne, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób tradycyjny – dobra takie nie mogą zostać, zgodnie z kryterium, uznane za mające cechę dóbr wspólnych;
- 8) dobra publiczne, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny – dobra takie mają znamiona dóbr wspólnych według zastosowanego kryterium.

Zgodnie z wyżej przedstawioną analizą kolektywna organizacja procesu produkcji dóbr prywatnych, monopolii naturalnych, wspólnych zasobów, dóbr publicznych daje możliwość uznania tych dóbr za spełniające kryterium dobra wspólnego.

Tabela 6

Klasyczny podział dóbr (wg kryterium rywalizacji o dobro oraz kryterium zastrzegalności dobra) uzupełniony o kryterium organizacji procesu produkcji dobra

	Dobra będące przedmiotem rywalizacji		Dobra nie będące przedmiotem rywalizacji	
Dobra, z użytkowania których można wyeliminować osoby (można zastrzec dobra)	Dobra prywatne, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób tradycyjny	Dobra prywatne, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny	Monopole naturalne, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób tradycyjny	Monopole naturalne, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny
Dobra, z użytkowania których nie można wyeliminować osób (nie można zastrzec dóbr)	Wspólne zasoby, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób tradycyjny	Wspólne zasoby, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny	Dobra publiczne, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób tradycyjny	Dobra publiczne, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny

Uwaga: Komórki oznaczone kolorem szarym wskazują rodzaje dóbr o znamionach dóbr wspólnych według zastosowanego kryterium.

Źródło: opracowanie własne.

4. DOBRA WSPÓLNE W OGÓLNEJ KLASYFIKACJI DÓBR

W kolejnej części analizy zastosujemy równocześnie wszystkie opisywane kryteria wyłaniania dóbr wspólnych. Nałożymy wyniki selekcji dóbr wspólnych według wszystkich kryteriów na klasyczny podział dóbr. W ten sposób uzyskamy mapę zlokalizowania dóbr wspólnych wśród ogółu dóbr, ponadto uszeregujemy dobra według narastającej liczby cech świadczących o tym, że dobro jest dobrem wspólnym.

Poniższa analiza pokazuje, że podjęta próba sprecyzowania pojęcia dóbr wspólnych skutkuje wyszukaniem, we wszystkich klasycznie wymienianych rodzajach dóbr, takich dóbr, które chociaż w pewnym stopniu (tj. przynajmniej przez pryzmat kilku kryteriów) spełniają funkcję dóbr wspólnych. Zarówno obszar dóbr prywatnych, dóbr będących monopolami naturalnymi, wspólnych zasobów i dóbr publicznych zawiera dobra mające cechy dóbr wspólnych. Oznacza to, że przynajmniej w świetle tradycyjnej klasyfikacji dóbr, nie ma ściśle określonego pojęcia dobra wspólnego, wyłącznego definicyjnie względem całej klasyfikacji dóbr lub stanowiącego wyraźną podgrupę jednego z rodzajów dóbr. Grupę dóbr wspólnych otrzymujemy raczej poprzez zsumowanie dóbr o różnej 'zawartości' czynnika 'wspólnego' (mierzonego wcześniej opisywanymi kryteriami), pochodzących z różnych rodzajów dóbr. Inaczej mówiąc, utworzona w ten sposób grupa dóbr wspólnych nie jest homologiczna ani pod względem charakterystyki dóbr, ani pod względem natężenia cech 'wspólnych'.

Zamiast zatem poszukiwania definicji dobra wspólnego, skoncentrujemy się na ustawieniu zakwalifikowanych w analizie dóbr wspólnych według wzrastającego stopnia koncentracji cech dóbr wspólnych. Klasyfikacja dóbr wspólnych wyglądałaby następująco:

- 1) dobra wspólne o najmniejszym natężeniu cech dóbr wspólnych:
 - a) wspólne zasoby użytkowane wspólnie, tworzone wspólnie nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny,
 - b) monopole naturalne użytkowane wspólnie, tworzone wspólnie nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny;
- 2) dobra wspólne o średnim natężeniu cech wspólnych: dobra prywatne, tworzone wspólnie nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny;
- 3) dobra wspólne o wysokim natężeniu cech wspólnych: dobra publiczne dane, użytkowane wspólnie, tworzone wspólnie nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny.

Tabela 7

Klasyczny podział dóbr (wg kryterium rywalizacji o dobro oraz kryterium zastrzegalności dobra) uzupełniony o: a) kryterium sposobu wchodzenia w posiadanie dobra, b) kryterium użytkowania dobra, c) kryterium tworzenia dobra, d) kryterium odpłatności pracy, e) kryterium organizacji procesu produkcji dobra

	Dobra będące przedmiotem rywalizacji		Dobra nie będące przedmiotem rywalizacji	
Dobra, z użytkowania których można wyeliminować osoby (można zastrzec dobra)	Dobra prywatne	Dobra prywatne, tworzone wspólnie nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny	Monopole naturalne	Monopole naturalne użytkowane wspólnie, tworzone wspólnie nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny
Dobra, z użytkowania których nie można wyeliminować osób (nie można zastrzec dóbr)	Wspólne zasoby	Wspólne zasoby użytkowane wspólnie, tworzone wspólnie nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny	Dobra publiczne	Dobra publiczne dane, użytkowane wspólnie, tworzone wspólnie nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny

Uwaga: Komórka oznaczona kolorem wskazuje rodzaj dobra o znamionach dobra wspólnego według zastosowanego kryterium. Natężenie koloru wskazuje na narastającą liczbę cech charakteryzujących dobra wspólne.

Źródło: opracowanie własne.

W tym miejscu przypomnimy przyczyny sklasyfikowania poszczególnych dóbr wspólnych na poszczególnych pozycjach. Ustalono, że dobrami o najmniejszym udziale cech dóbr wspólnych, chociaż nadal zasługującymi na miano dóbr wspólnych, są wspólne zasoby. Odnaleziono dwie przyczyny takiego stanu rzeczy: a) wspólne użytkowanie, które jest jednym z warunków nazwania dobra dobrem wspólnym, nie idzie w parze z rywalizacyjnym charakterem wchodzenia w posiadanie wspólnych zasobów. Wyjątek stanowią przypadki grup, których członkowie wspólnie rywalizują o dobro z otocze-

niem, a następnie udostępniają to dobro członkom swojej grupy. Dodatkowo, wywalczone przez grupę dobro musi być dostatecznie obfite, by członkowie społeczności nie musieli o nie walczyć między sobą; b) nie wszystkie wspólne zasoby tworzone są wspólnie – istnieje duża grupa wspólnych zasobów nie wytwarzanych w ogóle przez człowieka, a więc, co do zasady, wymykających się spod pomiaru kryterium sposobu tworzenia dobra.

Drugim rodzajem dobra o względnie niskim udziale cech dóbr wspólnych jest monopol naturalny. Monopol naturalny to dobro, które może być zastrzeżone. Jednak nie wszystkie dobra wspólne mogą być zastrzeżone, co redukuje w znaczny sposób liczebność dóbr wspólnych będących monopolami naturalnymi.

Najwyższy wynik kumulacji cech dóbr wspólnych przypada dobrom publicznym. Dobra te są dane (z tytułu przynależności do danej grupy społecznej), użytkowane wspólnie (przez członków grupy społecznej), niektóre z nich tworzone są wspólnie i nieodpłatnie oraz ich proces wytwarzania może nosić znamiona kolektywności.

Chcąc zachować większą precyzję analizy dóbr wspólnych, można dokonać dodatkowo ustalenia wagi każdego z kryteriów w stosunku do pozostałych i uwzględnić w sposób ważony poszczególne cechy dóbr wspólnych w dobrach. Badanie wagi poszczególnych kryteriów klasyfikowania dóbr wspólnych jest przedmiotem oddzielnego opracowania.

Na koniec powróćmy do listy wyszczególnionych na wstępie opracowania dóbr wspólnych i spróbujmy przeprowadzić ich selekcję w ten sposób, by wyłonić dobra pasujące do poszczególnych elementów zaproponowanej klasyfikacji dóbr wspólnych.

1. Do dóbr wspólnych o najmniejszym natężeniu cech dóbr wspólnych zaliczylibyśmy:
 - a) w ramach wspólnych zasobów użytkowanych wspólnie, tworzonych wspólnie i nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny:
 - nowe nasadzenia drzew w lasach ogólnodostępnych lub rewitalizacja lasów już istniejących wykonywana bezpłatnie przez więcej niż jedną osobę, osoby te są jednocześnie użytkownikami tych lasów, pracują przy projekcie na zasadach współdecydowania o realizowanym projekcie (podobnie: rewitalizacja łąk nieprywatnych, łowisk ogólnodostępnych);
 - nieodpłatnie przygotowywane przez grupę ludzi projekcje filmów w małych kinach, przy czym ludzie ci należą do użytkowników realizowanego projektu, zarządzają procesem realizacji projektu kolek-

- tywnie i mają możliwość obejrzenia projekcji jako pierwsi widzowie (na podobnych warunkach: wystawy sztuki w małych galeriach);
- nieodpłatną edukację, tworzoną bezpłatnie i użytkowaną przez określoną grupę ludzi, kolektywnie zarządzających projektem, mających zarezerwowane prawo do korzystania z niej, podczas gdy ogólna liczba miejsc jest ograniczona;
 - bezpłatną służbę zdrowia, tworzoną bezpłatnie i użytkowaną przez określoną grupę ludzi, kolektywnie zarządzających projektem, mających zarezerwowane prawo do korzystania z niej, ale nie wyłączość na korzystanie, o niedostatecznej infrastrukturze;
 - bezpłatne ogólnodostępne parki tworzone i użytkowane przez grupę ludzi pracujących przy tworzeniu parków bezpłatnie, kolektywnie decydujących o projekcie.
- b) w ramach monopoli naturalnych, użytkowanych wspólnie, tworzonych wspólnie i nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny:
- nowe nasadzenia drzew w dużych lasach użytkowanych co do zasady odpłatnie lub rewitalizacja lasów już istniejących, wykonywana bezpłatnie przez więcej niż jedną osobę, osoby te są jednocześnie użytkownikami bezpłatnymi tych lasów, pracują przy projekcie na zasadach współdecydowania o realizowanym projekcie (podobnie: rewitalizacja łąk odpłatnych, łowisk odpłatnych);
 - sztukę wystawianą w galeriach, teatrach, kinach, programy telewizyjne, radiowe tworzone wspólnie i nieodpłatnie przez grupę ludzi, udostępniane odpłatnie ludziom spoza grona współtwórców, współtwórcy wspólnie zarządzają projektem;
 - odpłatną edukację, tworzoną wspólnie i bezpłatnie przez grono ludzi, mające prawo do bezpłatnego korzystania z niej, zarządzające projektem kolektywnie, przy czym liczba miejsc jest praktycznie nieograniczona;
 - odpłatną służbę zdrowia prywatną, o dostatecznej infrastrukturze, tworzoną charytatywnie i wspólnie przez grono ludzi, którzy sami mogą korzystać z niej nieodpłatnie i współzarządzają inicjatywą; publiczna służba zdrowia o dostatecznej infrastrukturze, o ile dostępność pewnych świadczeń zarezerwowana jest tylko dla pewnej grupy pacjentów, np. z tytułu uiszczania składek zdrowotnych oraz dla grona osób współtworzących na zasadzie wolontariatu tę służbę, współtwórcy w procesie tworzenia służby kolektywnie nią zarządzają;

- odpłatne przestrzenne parki, płatne obszary rozrywki, na tyle duże, by nie wywoływały rywalizacji o wstęp, tworzone w ramach wolontariatu przez grupę ludzi, wspólnie zarządzających projektem, współtwórcy mają zarezerwowany wstęp wolny;
 - media typu: prąd, woda, kanalizacja, współtworzone za darmo i zarządzane wspólnie na etapie projektu przez grupę ludzi (również użytkowane przez nich, ale na zasadach nieodpłatnych);
 - odpłatny Internet, płatne oprogramowanie, ale tworzone bezpłatnie przez grono ludzi (jednocześnie darmowych użytkowników), wspólnie zarządzających projektem na etapie realizacji.
2. Do dóbr wspólnych o średnim natężeniu cech wspólnych zaliczylibyśmy: dobra prywatne, tworzone wspólnie nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny:
- nowe nasadzenia drzew w niewielkich (zatłoczonych) lasach użytkowanych co do zasady odpłatnie lub rewitalizacja lasów już istniejących, wykonywana bezpłatnie przez więcej niż jedną osobę, osoby te są jednocześnie użytkownikami bezpłatnymi tych lasów, pracują przy projekcie na zasadach współdecydowania o realizowanym projekcie (podobnie: rewitalizacja niewielkich łąk odpłatnych, zatłoczonych łowisk odpłatnych);
 - sztukę wystawianą w zatłoczonych galeriach, teatrach, kinach, tworzoną wspólnie i nieodpłatnie przez grupę ludzi, udostępniane odpłatnie ludziom spoza grona współtwórców, współtwórcy wspólnie zarządzają projektem;
 - odpłatną edukację o ograniczonej liczbie miejsc, tworzoną wspólnie i bezpłatnie przez grono ludzi, mające prawo do bezpłatnego korzystania z niej, zarządzające projektem kolektywnie;
 - odpłatną służbę zdrowia, prywatną, o niedostatecznej infrastrukturze, tworzoną charytatywnie i wspólnie przez grono ludzi, którzy sami mogą korzystać z niej nieodpłatnie i współzarządzają inicjatywą; publiczna służba zdrowia o niedostatecznej infrastrukturze, o ile dostępność pewnych świadczeń zarezerwowana jest tylko dla pewnej grupy pacjentów, np. z tytułu uiszczania składek zdrowotnych, oraz dla grona osób współtworzących na zasadzie wolontariatu tę służbę, współtwórcy w procesie tworzenia służby kolektywnie nią zarządzają;
 - odpłatne zatłoczone parki, ogrody, płatne, licznie uczęszczane obszary rozrywki, płatne plaże miejskie tworzone w ramach wolontariatu przez grupę ludzi, wspólnie zarządzających projektem, współtwórcy mają zarezerwowany wstęp wolny;

- odpłatne ujęcia wody (rywalizacyjne z uwagi na możliwość wyczerpania zasobu na skutek nadmiernej eksploatacji), tworzone w ramach wolontariatu przez grupę ludzi wspólnie zarządzających projektem, mających prawo bezpłatnego korzystania z ujęcia.
3. Do dóbr wspólnych o wysokim natężeniu cech dóbr wspólnych zaliczylibyśmy: dobra publiczne dane, użytkowane wspólnie, tworzone wspólnie nieodpłatnie, których proces produkcji zorganizowany jest w sposób kolektywny:
- język ojczysty i inne przejawy kultury lokalnej, o ile tworzone są bezpłatnie i nieodpłatnie oddawane w użytkowanie;
 - bezpłatny Internet, oprogramowanie typu *open access*, o ile tworzone jest bezpłatnie.

PODSUMOWANIE

Niniejsze opracowanie podejmuje próbę zdefiniowania pojęcia dóbr wspólnych. Punktem wyjściowym stało się ustalenie typologii dóbr wspólnych, a następnie odniesienie sklasyfikowanych typów dóbr wspólnych do kategorii dóbr uznanych w naukach ekonomicznych i określenie stopnia niedopasowania zaproponowanej typologii dóbr wspólnych do ekonomicznego podziału dóbr. Zgodnie z założonym celem ustalono kryteria pojęciowe dla zjawiska dóbr wspólnych i zaproponowano sposób uwzględnienia ich w klasycznym podziale dóbr. W efekcie dokonania powtórnej klasyfikacji dóbr z wykorzystaniem nowego narzędzia, stworzono matrycę dóbr wspólnych i zaproponowano dopracowanie pojęciowe dóbr wspólnych według różnych stopni natężenia cech dóbr wspólnych.

BIBLIOGRAFIA

- Barnes P., *Capitalism 3.0: A Guide to Reclaiming the Commons*, Berrett-Koehler Publishers, 2006.
- Barnes P., *Pie in the Sky*, Washington D.C.: Corporation for Enterprise Development, p. 1, 2000.
- Benkler Y., *Coase's Penguin or Linux and The nature of the firm*, 112 YALE L.J. 369, 2002.
- Benkler Y., *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*, Yale University Press, 2006.

- Bossak J.W., *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*, SGH, Warszawa 2006.
- Felber C., *Die Gemeinwohl-Ökonomie – Das Wirtschaftsmodell der Zukunft*, Deuticke, 2010.
- Fourier C., *The Theory of the Four Movements*, Cambridge University Press, 1996.
- George H., *Progress and Poverty: An Inquiry into the Cause of Industrial Depressions and of Increase of Want with Increase of Wealth*, Robert Schalkenbach Foundation, New York 2008.
- Hardin G., *The Tragedy of the Commons*, „Science” 1968, 162 (3859).
- Hardt M., Negri A., *Commonwealth*, Belknap Press of Harvard University Press, 2009.
- Harvey D., *A Brief History of Neoliberalism*, University of Chicago Center for International Studies, Beyond the Headlines Series, 26.10.2005.
- Hill C., *The World Turned Upside Down: Radical Ideas During the English Revolution*, Penguin, 1984.
- Hyde L., *Common As Air: Revolution, Art and Ownership*, 2010.
- van Laerhoven F., Ostrom E., *Traditions and Trends in the Study of Commons*, „International Journal of Commons” 2007, Vol. 1, No. 1.
- Lessig L., *Wolna kultura*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2005.
- Lummis D., *Radical Democracy*, Cornell University Press, 1997.
- Mankiw N.G., Taylor M.P., *Mikroekonomia*, PWE, 2009.
- Mitchel J.H., *Trespassing: An Inquiry into the Private Ownership of Land*, Perseus Books, 1998.
- Ostrom E., *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, 1990.
- Patel R., *The Value of Nothing: How to Reshape Market Society and Redefine Democracy*, Picador, 2010.
- Proudhon P.-J., *What is Property*, Cambridge University Press, 1994.
- Rexroth K., *Communalism: From Its Origins to the Twentieth Century*, Seabury Press, 1974.

Źródła internetowe:

- <http://www.bollier.org/new-to-the-commons> [dostęp 30.07.2014].
- <http://bollier.org/commons-short-and-sweet> [dostęp 30.07.2014].

DOBRA WSPÓLNE – METODOLOGIA BADANIA ZJAWISKA

Streszczenie

Zasadniczym celem artykułu jest uporządkowanie typologii dóbr określanych mianem dóbr wspólnych. Pojęcie dóbr wspólnych, chociaż znajduje się w obiegu od dłuższego czasu i doczekało się wielu badań, do tej pory nie jest jednoznacznie interpretowane. Badacze wolą zagłębiać się w mechanizmy funkcjonowania konkretnych dóbr wspólnych, aniżeli szukać wspólnych podstaw definicyjnych dla opisanych w literaturze dóbr wspólnych. W artykule zostały przedstawione koncepcje dóbr wspólnych, zaproponowane przez różnych autorów, oraz uporządkowaniu zostały poddane rodzaje dóbr wspólnych opisanych w literaturze. Ponadto przeprowadzona analiza zjawiska umiejscawia dobra wspólne w klasycznym podziale dóbr, daje wgląd w kryteria dodatkowe, zawężające pojęcie dobra wspólnego, tworzy podstawy do stworzenia dynamicznej definicji dobra wspólnego, w zależności od stopnia nasycenia dobra cechami uznanymi za kluczowe dla pojęcia.

COMMON GOODS – RESEARCH METHODOLOGY

Summary

The basic aim of the article is to systemise the typology of common goods. The concept of common goods, although in use for a long time and researched into a number of times, is not interpreted unequivocally. Researchers prefer analysing the mechanisms of particular common goods to looking for common basis for defining common goods described in literature. Moreover, the conducted analysis of the phenomenon places common goods in the classic goods classification, gives an insight into additional criteria narrowing the concept of the common good, and creates the basis for formulating a dynamic definition of the common good according to the level of the good saturation with features thought to be the key ones for the concept.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА – МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЯВЛЕНИЯ

Резюме

Основной целью статьи является упорядочение типологии благ, определяемых как общественные блага. Понятие общественных благ, хотя им пользуются уже в течение длительного времени, и ему посвящено множество исследований, до сих пор не интерпретируется однозначно. Исследователи предпочитают углубляться в механизмы функционирования конкретных общественных благ, чем искать общие дефинитивные основания для описанных в литературе. В статье представлены концепции общественных благ, предложенные разными авторами; кроме того, были упорядочены их разновидности, описанные в литературе. Кроме того, проведённый анализ явления определяет место общественных благ в их классическом распределении, даёт представление о дополнительных критериях, уточняющих понятие общественного блага, создаёт основания для создания динамической дефиниции общественного блага, в зависимости от уровня насыщенности блага признаками, признанными ключевыми для понятия.

Bogdan Nogalski
Andrzej J. Kozłowski
Iwona Z. Czaplicka-Kozłowska

TEORIA DOBRA WSPÓLNEGO A ZARZĄDZANIE PUBLICZNE W SAMORZĄDZIE TERYTORIALNYM

WPROWADZENIE

Człowiek żyje w otoczeniu materialnym i niematerialnym, które wykorzystuje dla zaspokojenia swoich indywidualnych i zbiorowych potrzeb. Wykorzystując te dobra, jest ich właścicielem lub dysponentem. Panuje przekonanie, z którym należy się zgodzić, że nasz stosunek do tych dóbr, przede wszystkim ich wykorzystanie, zależy od tego, czy jesteśmy ich właścicielem bezpośrednim czy tylko pośrednim lub ich dysponentem. Wykorzystanie dóbr wspólnych z obszaru dobra wspólnego zależy też od poziomu rozwoju cywilizacyjnego i obszaru kulturowego. Niewątpliwie poszanowanie własności jest obserwowane częściej na obszarach kulturowych o od dawna ugruntowanej w tradycji własności prywatnej, a nie popegeerowskiej. Najnowsze dzieje Polski ukazują w stopniu szczególnie jaskrawym różnicę w wykorzystaniu dóbr w zależności od stosunku człowieka do własności. W okresie II Rzeczypospolitej dominował rozwój prywatnej przedsiębiorczości – po długim okresie zaborów bardzo dynamicznie postępował proces rozwoju opierając się na prywatnych środkach produkcji, np. fabryki zgromadzone wokół Centralnego Okręgu Przemysłowego czy reformy rolne, wynikiem których było powstanie setek tysięcy gospodarstw chłopskich. Czas II wojny światowej, a następnie radzieckiego zniewolenia zniszczył dotychczas ukształtowane podejście do własności czy bezpieczeństwa. Wraz z wdrażaniem fałszywej ideologii własności wspólnej i powszechnym procesem nacjonalizacji majątku prywatnego w okresie powojennym, można było zauważyć tęsknotę wielu środowisk do posiadania i opór przed upaństwowieniem wszystkiego. Jak wskazują licznie prowadzone

badania, stosunek do własności zrodził nową świadomość, w obrębie której, z jednej strony można było zaobserwować brak poszanowania dla własności wspólnej czy też cudzej, ale i też zazdrość czy wręcz nienawiść do posiadaczy prywatnego majątku. W procesie odchodzenia od systemu powszechnego zniewolenia obserwuje się niejednokrotnie postawy ucieczki przed wspólnym działaniem na rzecz pomnażania składników dobra wspólnego. Powstanie samorządów terytorialnych, szczególnie gminnych, odbudowało nadzieję na stworzenie nowej kultury zarządzania wszystkimi zasobami w najbliższym otoczeniu człowieka. Jednak obserwowane przemiany w wymiarze municypalnym często odbiegają od propozycji formułowanych w nauce i będących wynikiem wieloletnich doświadczeń i badań.

Efektywne wykorzystanie zasobów sektora publicznego i w tym zarządzania majątkiem wspólnym, z uwagi na wielofunkcyjność samorządowych związków publiczno-prawnych, wymaga podjęcia reform mających wymiar interdyscyplinarny, mieszczący się w kilku podstawowych obszarach wiedzy. Samorząd gminny, będąc związkiem publiczno-prawnym, jest przede wszystkim organizacją obywatelską, powołaną do realizacji potrzeb w najbliższym otoczeniu człowieka. Dlatego musi być przedmiotem zainteresowania między innymi nauk prawnych i administracji, ekonomii, w tym finansów i zarządzania, czy psychologii i socjologii. Szczególne istotne jest diagnozowanie procesów zachodzących w samorządzie gminnym w obszarze zarządzania publicznego w odniesieniu do wszystkich zasobów gminy, materialnych i niematerialnych, szczególnie zasobów ludzkich i finansowych. Jak wskazują na to badania prowadzone przez autorów, zarządzanie dobrem wspólnym w wymiarze municypalnym wymaga zbudowania nowych relacji między rządzącymi i rządzonymi i też między członkami samorządu gminnego. W niniejszym artykule została podjęta próba oceny możliwości wykorzystania w zarządzaniu zasobami gminy nowego zarządzania publicznego opartego na transparentnej polityce lokalnej oraz wskazanie działań, których wdrożenie pozwoli lepiej wykorzystać zasoby pozostające w dyspozycji lokalnej społeczności.

1. NOWE ZARZĄDZANIE PUBLICZNE W WYMIARZE MUNICYPALNYM

W organizacjach sektora publicznego, w tym w gminach nastawionych na wdrożenie nowych, nowoczesnych metod zarządzania publicznego, wykorzystuje się bardzo złożony mechanizm mający usprawnić oraz wszczepić wzorce i modele często zaczerpnięte z sektora prywatnego. Przenosi się też i przekształca w ramach benchmarkingu doświadczenia innych organizacji, aby zapro-

jektowana i wdrożona zmiana usprawniła procesy zarządzania w organizacji¹. O nowym zarządzaniu publicznym można mówić też, gdy organizacje sektora publicznego przekazują część swoich zadań do realizacji innym podmiotom. W nauce określa się to mianem outsourcingu, czyli wydzieleniem ze struktury organizacji realizowanych części zadań i przekazanie ich innym podmiotom². Jest to zatem wydzielenie ze struktury organizacyjnej realizowanych przez organizację funkcji i przekazanie ich do realizacji innym podmiotom gospodarczym³, co w ustawie o finansach publicznych zostało określone jako możliwość zlecenia, a w ustawie o gospodarce komunalnej jako możliwość powierzenia przez dysponentów środków budżetowych (jednostki samorządu terytorialnego) umożliwiającą wykonywanie zadań z zakresu gospodarki komunalnej osobom fizycznym, osobom prawnym lub jednostkom organizacyjnym nie posiadającym osobowości prawnej w drodze umowy na zasadach ogólnych – z uwzględnieniem przepisów ustawy o finansach publicznych⁴. Kwestię tę rozstrzygają też ustawy samorządowe, wskazując na możliwość realizacji zadań samorządu gminnego (powiatowego i województwa) przez inne podmioty, w tym w szczególności przez organizacje pożytku publicznego i wolontariat⁵, co jest szczególnie istotne w kształtowaniu nowej kultury społecznego udziału w zarządzaniu w najbliższym otoczeniu. W nowym zarządzaniu publicznym w samorządzie terytorialnym trzeba podkreślić ważność odpowiedzialności, a szczególnie odpowiedzialności samorządu gminnego (całej organizacji, zatem wszystkich osób tworzących ten wymiar municypalny), jako organizacji opierającej swoją działalność na dużym udziale obywateli w realizacji zadań. Odpowiedzialność tę można określić jako moralny czy prawny obowiązek ponoszenia konsekwencji zachowania się własnego lub innych osób. Samorząd terytorialny (a zatem organy samorządowe, ale też mieszkańcy głosując w wyborach i referendum) podej-

¹ J. Bramham, *Benchmarking w zarządzaniu zasobami ludzkimi*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 1999, s. 203 i n.

² M.F. Cook, *Outsourcing*, Oficyna Ekonomiczna AMACOM, Kraków 2006, s. 122.

³ M. Dudzik, *Outsourcing zakupów, czyli koniec funkcji zakupów?* „Czasopismo Gospodarka Materiałowa i Logistyka” 2005, nr 1, s. 2–6.

⁴ Art. 151 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 r. Nr 157, poz. 1240 i 1241, z 2010 r. Nr 28, poz. 146, Nr 96, poz. 620, Nr 123, poz. 835, Nr 152, poz. 1020, Nr 238, poz. 1578, Nr 257, poz. 1726, z 2011 r. Nr 185, poz. 1092, Nr 201, poz. 1183, Nr 234, poz. 1386, Nr 240, poz. 1429, Nr 291, poz. 1707.); także art. 3 ustawy z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (Dz.U. z 2011 r. Nr 45, poz. 236.)

⁵ Szerzej: A.J. Kozłowski, I.Z. Czaplicka-Kozłowska, *Samorząd terytorialny w systemie zarządzania państwem. Wybrane problemy*, Pracownia Wydawnicza ElSet, Olsztyn 2010, s. 44 i n.

mując nieprawidłowe decyzje, czyni społeczność lokalną odpowiedzialną za ich skutki. Wiąże się to z niespełnieniem potrzeb społeczności, która w wyborach wybiera swoich reprezentantów licząc na poprawę warunków życiowych i rozwój społeczno-gospodarczy terytorium, które zamieszkuje. To organizacja, jaką są mieszkańcy, pokrywa koszty realizowanych niewłaściwie inwestycji czy też odczuwa negatywne skutki wprowadzonego prawa lokalnego, np. poprzez płacenie wyższych podatków oraz opłat. Ponosi też skutki niewłaściwego zarządzania mieniem i finansami samorządu, np. do ich domów nie dociera czysta woda, brakuje kanalizacji ściekowej czy sieci gazowej. To właśnie mieszkańcy odczuwają na sobie straty związane z nieprawidłowym i nieefektywnym zarządzaniem w samorządzie terytorialnym obniżające poziom rozwoju cywilizacyjnego. Ma to bezpośredni wpływ na wartość i funkcjonalność materialnych i niematerialnych składników wspólnych i prywatnych zasobów, jakie znajdują się w gminie.

Polityka lokalna i w jej obrębie zarządzanie w samorządzie gminnym, z uwagi na szczególny rodzaj relacji między organem stanowiącym i organem wykonawczym a mieszkańcami i podmiotami realizującymi zadania w samorządzie, niesie z sobą też działania, które można określić mianem oddziaływania władczego. Zależnie od obszaru kulturowego, rodzaju samorządu, wykształconej przez lata tradycji, można dostrzec tu elementy władzy tradycyjnej (w polskiej tradycji występuje silna pozycja i autorytet wójta, burmistrza i niejednokrotnie sołtysa), władzy biurokratycznej (przyznane uprawnienia wynikające z aktów prawnych szczebla centralnego i samorządów terytorialnych) i władzy charyzmatycznej, wynikającej z osobistych cech osób sprawujących funkcje wójtów czy radnych. W samorządzie gminnym, podobnie jak w państwie i w organizacjach, w których kształtują się relacje oparte na stosunku władczym, można wskazać obszary, w których wykorzystuje się przyznane uprawnienia organom samorządowym do wywierania wpływu na zachowania, wywierania stosunku władczego w stosunku do pracowników samorządowych oraz członków samorządu. Mimo że ustawa o samorządzie gminnym wyraźnie wskazuje, że wśród władz samorządu dominującą pozycję zajmują jego mieszkańcy, którzy swoje zadania publiczne realizują w formie demokracji bezpośredniej (wyborów, referendum, a także konsultacji decyzji z mieszkańcami), bądź w formie demokracji przedstawicielskiej za pośrednictwem organów gminy, to dominujący wpływ na sprawy lokalne ma jednoosobowy organ wykonawczy⁶. Trzeba podkreślić, że znaczenie konsultacji⁷,

⁶ *Ibidem*, s. 81 i n.

⁷ B. Nogalski, J.M. Rybicki, *Dialog społeczny jako forma i instrument podnoszenia sprawności zarządzania publicznego*, [w:] B. Kożuch (red.), *Problemy zarządzania organiza-*

jako formy zasięgnięcia opinii mieszkańców⁸, zatem zwrócenia się o opinię do podstawowego podmiotu władzy publicznej⁹ maleje z uwagi na zcentralizowanie procesów decyzyjnych w organach gminnych. Jest to odejście od modelu, w którym czynności władcze w stosunku do organów gminnych wykonują mieszkańcy. A przecież to właśnie mieszkańcy są jednocześnie podmiotem wywierającym wpływ na organy gminne i podmiotem podporządkowanym, na który oddziałują organy gminne, np. wymuszając płacenie podatków, przestrzeganie prawa lokalnego czy zasad współżycia lokalnego.

Samorząd gminny, wykonując zadania określone prawem państwowym i wynikające z potrzeb formułowanych przez jego członków, wykorzystuje występujące w wymiarze lokalnym zasoby. W polskim modelu sektora publicznego samorządy prowadzą niemal cały system oświaty (szkoły podstawowe, gimnazjalne, ponadgimnazjalne i wyższe zawodowe), odpowiadają również za służbę zdrowia (podstawowa opieka lekarska, lekarze rodzinni, przychodnie i szpitale miejskie, powiatowe i wojewódzkie), opiekę społeczną (gminne ośrodki pomocy społecznej, domy pomocy społecznej), system przeciwdziałania bezrobociu i wiele innych. Jednak zakres samodzielności w realizacji tych zadań, szczególnie samorządów gminnych zajmujących najważniejsze miejsce w polskim modelu samorządowym, jest niewielki. Za koniecznością rozszerzenia uprawnień własnych samorządów na najniższym szczeblu oraz potrzebą przeanalizowania kompetencji i struktury polskiego modelu samorządu terytorialnego przemawia okres funkcjonowania całego systemu samorządu terytorialnego i zdobyte w tym czasie doświadczenia. Samorządy gminne działają już bowiem od prawie 25 lat. Badania dotyczące samorządu gminnego są więc bardzo ważne z uwagi na funkcjonujące na tym szczeblu rozwiązania i wypracowane doświadczenia. Wskazują one na relację między poszerzającym się obszarem zadań samorządu gminnego, wpływem mieszkańców na wykorzystanie wszystkich zasobów lokalnych, kształtowaniem się nowej kultury lokalnej i, w końcu, stosunkiem do własności i dobra wspólnego.

cjami publicznymi, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Instytut Spraw Publicznych, Kraków 2006, s. 153–166.

⁸ Z. Leoński, *Samorząd terytorialny w RP*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 100.

⁹ P. Chmielnicki, *Komentarz do ustawy o samorządzie gminnym*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2006, s. 185.

2. DOBRO WSPÓLNE A ZARZĄDZANIE W SAMORZĄDZIE GMINNYM

Można przyjąć, że samorząd gminny w Polsce, będąc elementem kultury narodowej i w tym też lokalnej tworzącej określone wartości, wraz z jego zasobami i ich wykorzystaniem jest dobrem wspólnym. Jak wskazuje David Bollier¹⁰ dobro wspólne jest systemem społecznym i niewątpliwie takim systemem jest samorządowa gmina. Wraz ze wzrostem świadomości obywatelskiej i kultury politycznej można zaobserwować wiele oddolnych inicjatyw samoorganizacji mieszkańców – między innymi tworzenie stowarzyszeń i innych organizacji pożytku publicznego czy wolontariatu. Działania władz lokalnych, racjonalnie wykorzystujących w samorządach swoje zasoby, charakteryzują się współdziałaniem z mieszkańcami – konsekwencją tego jest wzrost kultury politycznej mieszkańców i wysoka frekwencja w wyborach samorządowych. Odwrotnie jest w gminach i miastach, w których władze lokalne kierują swoją uwagę tylko na osiągnięcie sukcesu wyborczego i instrumentalne traktowanie mieszkańców. Badając wyniki wyborów, następnie frekwencję w dniu wyborów, odnosząc to do zatrudnienia w instytucjach wykonujących zadania samorządu gminnego (przede wszystkim urząd, zakłady komunalne, szkoły, organizacje utrzymujące się z dotacji z budżetu lokalnego) można przyjąć, że niska frekwencja sprzyja gruntowaniu panującego układu władzy. W gminie wiejskiej, liczącej sobie poniżej 10 tys. mieszkańców, w której zatrudnionych jest około 300 pracowników samorządowych (wraz z rodzinami i najbliższymi daje to prawie 1000 głosów w wyborach) można zakładać, że układ władzy będzie stabilny dzięki głosom osób zależnych od organów lokalnych. Z uwagi na obserwowane niskie kwalifikacje wielu urzędników i pracowników samorządowych¹¹ obawa przed zmianami w panującym układzie władzy sprawia utrwalanie w akcie wyborczym friedmanowskiego żelaznego trójkąta¹². Dlatego polityka władz lokalnych ograniczania dostępu do informacji i prowadzenia polityki zniechęcającej do aktywności w wielu gminach, tworzy gwarancję trwania na swoich stanowiskach osób wykonujących najważniejsze funkcje w gminie – szczególnie organu wykonawczego.

Wobec rozszerzających się obszarów patologii w zarządzaniu w wymiarze lokalnym, zasoby (materialne i niematerialne) stanowiące bogactwo lokal-

¹⁰ Por. D. Bollier, *The Commons. Dobro wspólne dla każdego*, Wyd. Spółdzielnia Socjalna FAKTORIA w Zielonce, 2014.

¹¹ W jakim stanie są samorządowe kadry?, <http://www.portalsamorzadowy.pl/praca/w-jakim-stanie-sa-samorzadowe-kadry,44178.html> [dostęp 5.09.2014].

¹² Por. M. Friedman i R. Friedman, *Tyrania status quo*; tł. M. Walasik, Wydawnictwo Panta, Sosnowiec 1997, s. 44–49.

nych społeczności zamiast pomnażać swoją wartość zgodnie z oczekiwaniami mieszkańców i tym samym stanowić spuściznę dla przyszłych pokoleń, niejednokrotnie mogą zostać pomniejszone. Wskazuje na to często nieracjonalne zadłużanie się gmin w instytucjach finansowych¹³, szczególnie w parabankach¹⁴. Mieszkańcy bardzo często występują o informację o sytuacji gminy, często proponują swój udział w realizacji zadań gminy¹⁵, składają propozycję działań w obszarach często zaniedbanych. Przeglądając strony internetowe gmin i zasoby biuletynów informacji publicznej, można zauważyć próbę ograniczenia dostępu do informacji poprzez umieszczanie dokumentów nieczytelnych, o dużej pojemności nie pozwalającej na ich odczytanie w słabych sieciach internetowych czy ich ukrywanie w różnych witrynach. Zachwianiu ulega w związku z tym rozszerzanie platformy wspólnego interesowania się czy zarządzania i wykorzystywania elementów dobra wspólnego. W takiej sytuacji nie jest trudno zawłaszczać poszczególne elementy dobra wspólnego w ramach patologii rynku politycznego w wymiarze municypalnym. Niepokojącym przykładem mogą być działania Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa utworzonej w 1991 roku i przemianowanej w 2003 roku na Agencję Nieruchomości Rolnych, która przejęła zasoby dobra wspólnego w celu prywatyzacji państwowych gospodarstw rolnych.

W samorządach gminnych, szczególnie funkcjonujących na obszarach wiejskich o dominującej przez dziesięciolecia własności prywatnej (one niosą z sobą wiele znamion tradycyjnego układu stosunków międzyludzkich, kształtują więzi i aktywność niespotykaną w obszarze kulturowym aglomeracji miejskich czy terenach popegeerowskich), można dostrzec procesy z jednej strony przenoszenia odpowiedzialności i aktywności w zarządzaniu do organów zarządzania ogólnego, szczególnie organów stanowiących, a nie wykonawczych, i z drugiej strony do organizacji pożytku publicznego będących wyrazem postępującej/odradzającej się aktywności mieszkańców w rozwiązywaniu spraw ich najbliższego otoczenia. Procesy decentralizacji zadań do samorządów gminnych oraz organizacji pożytku publicznego przebiegają nierównomiernie w czasie i przestrzeni i uwarunkowane są wieloma czynnikami natury ekonomicznej i politycz-

¹³ Komornik zajął konto Mazowsza. Regionowi grozi nacjonalizacja? <http://www.portal-samorzadowy.pl/prawo-i-finanse/,58651.html> [dostęp 5.09.2014].

¹⁴ Coraz więcej samorządów zadłuża się w parabankach, <http://www.radiomaryja.pl/informacje/coraz-wiecej-samorzadow-zadluzza-sie-w-parabankach/> [dostęp 5.09.2014].

¹⁵ Por. Ekspertyza wykonana na zlecenie Biura Analiz Sejmowych Sejmu RP, A.J. Kozłowski nt. Budżet w układzie zadaniowym w samorządach gminnych a transparentność zarządzania lokalnymi zasobami finansowymi. Znaczenie w procesie edukacji obywatelskiej o finansach publicznych.

nej. Obserwowane dysproporcje w rozwoju wskazują też na wielość lokalnych czynników determinujących rozwój, wśród których – wobec jednolitego systemu uprawnień – duże znaczenie mają uprawnienia/kompetencje i ich wykorzystanie przez organy uchwałodawcze, stąd wpływ kwalifikacji radnych i osób pełniących funkcje organów wykonawczych na wykorzystanie przyznanych kompetencji¹⁶. Obok decydowania o konkretnych rozstrzygnięciach (np. uchwalanie planu dochodów i wydatków, określanie wysokości stawek podatkowych, decydowanie o inwestycjach i sposobie pozyskania dodatkowych zasobów finansowych) radni konstruują też sformalizowany system kształtujący proces zarządzania – zatem uchwalają procedury¹⁷ wypracowywania decyzji. Ma to szczególne znaczenie w zarządzaniu lokalnymi zasobami finansowymi zgromadzonymi w budżecie lokalnym i podlegającym wykorzystaniu zgodnie z uchwalonym planem dochodów i wydatków. Ustawodawca w przyjętym prawie określił ogólne i obowiązkowe zasady dysponowania pieniędzmi organom gminnym – pozostawiając radnym możliwość takiego ukształtowania struktury planu dochodów i wydatków oraz procedur, aby w jak największym stopniu gminy wykorzystywały przyznaną im samodzielność w kształtowaniu rozwoju lokalnego. Badania prowadzone przez autorów wskazują, że gminy w różnym stopniu wykorzystują przyznaną samodzielność, bowiem część z nich swoim stylem zarządzania pozostaje w rozwiązaniach ściśle scentralizowanych (dominacja zarządzania według zasad centralizacji i dekoncentracji), a nie zdecentralizowanych, opierających się na transparentności zarządzania – wdrażając między innymi nowoczesne metody polityki lokalnej, w tym polityki finansowej.

Samorządy gminne w polskim modelu ustrojowym są właścicielami majątku, którym zarządzają we własnym imieniu i na własną odpowiedzialność (zarządzanie), sprawują w imieniu państwa administrację państwową (administrowanie) oraz wykonują władztwo wobec swoich członków (rządzenie – organy gminne obok organów państwa mają uprawnienia między innymi do kształtowania podmiotu i przedmiotu opodatkowania)¹⁸. W obrębie tego

¹⁶ B. Nogalski, A.J. Kozłowski, I.Z. Czaplicka-Kozłowska, *Funkcjonujący i pożądaný układ wykonawczy planu dochodów i wydatków a transparentność zarządzania finansami w samorządzie gminnym*, [w:] J. Ostaszewski, E. Kosycarz (red.), *Rozwój nauki o finansach. Stan obecny i pożądaný kierunki jej ewolucji*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2014, s. 561 i n.

¹⁷ Prawem określony spis chronologicznie określonych działań poprzedzających podjęcie decyzji czy uchwały przez radę gminy.

¹⁸ A.J. Kozłowski, *Kwalifikacje radnych a zarządzanie zasobami gminy. Identyfikacja – Diagnoza – Kierunki zmian*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2012, s. 14.

systemu najistotniejsza jest zależność występująca między obywatelem tworzącym wraz z innymi mieszkańcami określonego terytorium samorząd gminny, będącym zbiorowym właścicielem zasobów gminy, w tym głównie zasobów finansowych, a wpływem mieszkańców na wykorzystanie tych zasobów. Problem ten wiąże się nie tylko z właściwością zarządzania tymi obszarami przez organy gminne, ale też z czynnikami determinującymi wiedzę o zasadach planowania finansowego mieszkańców i osób wchodzących w skład organów gminnych, szczególnie o układzie wykonawczym planu dochodów i wydatków oraz planach wieloletniego rozwoju gmin. Można postawić pytanie, czy władze lokalne zainteresowane są wdrożeniem transparentnych metod zarządzania lokalnymi finansami i jeżeli tak, to jak to robią, a jeżeli nie, to jakie działania podejmują, aby ukryć przed mieszkańcami swoje zamiary? Traktując samorząd gminny jako pewien sposób zorganizowania się obywateli w celu realizacji ich indywidualnych i zbiorowych potrzeb, należy podkreślić problemy związane ze współdziałaniem wszystkich podmiotów tworzących tę organizację, w tym z przepływem informacji determinującym udział wszelkich podmiotów w racjonalnym wykorzystaniu wszystkich zasobów. Kryzys ostatnich lat dowiódł potrzebę usprawnienia procesów zarządzania w sektorze publicznym, racjonalizacji wykorzystania zasobów tego sektora i szczególnie usprawnienia polityki finansowej. Podstawowym warunkiem tego jest zwiększenie udziału obywateli w procedurach demokratycznego państwa, w tym konieczność sprawowania przez społeczeństwo rzeczywistej kontroli wykorzystania przez polityków zasobów przekazanych im do dyspozycji. Możliwość taką tworzy między innymi oparcie się w zarządzaniu lokalnym na transparentnych metodach zapewniających większy udział wszystkich mieszkańców w realizacji zadań gminy.

Analizując rankingi rozwojowe samorządów terytorialnych, w tym między innymi takie czynniki i mierniki rozwoju, jak wielkość dochodów z podatków lokalnych i w ogóle udział dochodów własnych w dochodach ogółem, relacje wydatków bieżących i inwestycyjnych oraz aktywność w pozyskiwaniu środków prorozwojowych z funduszy Unii Europejskiej i krajowych funduszy celowych, można stwierdzić duże dysproporcje między gminami, powiatami i województwami w Polsce. Prowadzone przez autorów badania pokazują, że zapóźnienie w rozwoju jest przede wszystkim wynikiem nieefektywnego zarządzania samorządem, w tym niewłaściwego wykorzystania zasobów lokalnych i głównie zasobów ludzkich i finansowych. Samorządy terytorialne nastawione na rozwój z wykorzystaniem transparentnej polityki, w tym na wdrożenie czytelnych planów dochodów i wydatków, i przede wszystkim na wykorzystanie potencjału intelektualnego, dlatego nastawione na pozyskiwanie i wykorzy-

stanie kwalifikacji pracowników i działaczy samorządowych oraz aktywności mieszkańców, osiągają częściej sukcesy i wygrywają na rodzącym się rynku konkurencji między organizacjami sektora publicznego.

3. BADANIA WŁASNE

Można przyjąć, że każdy akt prawny przyjęty przez radę gminy niesie z sobą skutki finansowe. W przypadku uchwały budżetowej, której integralną częścią jest plan dochodów i wydatków, radni muszą zdecydować o polityce dochodowej i wydatkowej w ciągu całego roku budżetowego. Dlatego muszą przewidzieć skutki, jakie będzie mieć oddziaływanie lokalnych zasobów finansowych na wykorzystanie wszystkich zasobów organizacji – na zarządzanie dobrem wspólnym przede wszystkim. To sprawia, że organ stanowiący – lokalny parlament, swoje decyzje powinien opierać na wiedzy o wpływie pieniądza na rozwój. Aby udział organu stanowiącego w procedurze uchwałodawczej nie został sprowadzony do wymiaru formalnej/automatycznej akceptacji projektów organu wykonawczego, radni powinni znać zasady gospodarki finansowej oraz rozumieć układ wykonawczy planu dochodów i wydatków. Panuje dosyć powszechne przekonanie, że decyzja o starcie w wyborach parlamentarnych czy samorządowych podyktowana jest chęcią uzyskania określonych korzyści materialnych – co potwierdzają artykuły w prasie ukazujące przykłady korupcji, protekcji czy nepotyzmu¹⁹. Przeciwdziałaniem zjawiskom patologii miało być ujawnianie majątku osób pełniących funkcje publiczne, a przede wszystkim wdrożenie transparentnych metod zarządzania opierających się między innymi na budżecie w układzie zadaniowym. W badaniach nad właściwością i transparentnością zarządzania w wymiarze municypalnym prowadzonych przez A.J. Kozłowskiego²⁰ wskazano, że kwalifikacje nie są podstawowym kryterium, którym kierują się osoby decydujące się na start w wyborach. Jak wynika z przeprowadzonych badań radni, będąc organem stanowiącym prawo lokalne, jak też mieszkańcy gminy, będąc podmiotem samorządu, realizując zadania we własnym imieniu i na własną odpowiedzialność (stąd samorząd gminny), nie opierają swojego udziału w realizacji zadań gminy, w tym udziału w wyborach i sprawowaniu kontroli społecznej na informacjach i wiedzy, która powinna być podstawą racjonalnej oceny rozwoju gminy. Tym samym

¹⁹ Por. P. Heywood, J.H. Meyer-Sahling, *Występowanie stref korupcji w zarządzaniu polską administracją rządową*, Ernst & Young Polska Sp. z o.o. sp. k., Warszawa 2008.

²⁰ Por. A.J. Kozłowski, *Kwalifikacje radnych a zarządzanie zasobami...*, *op. cit.*

zakłócony zostaje racjonalny proces decyzyjny w samorządzie gminnym, co przekłada się na niewłaściwe wykorzystanie składników dobra wspólnego. Wobec tego, że nie jest możliwe ograniczenie biernego prawa wyborczego do organów gminnych i tym samym dokonanie wyboru tylko osób mających wiedzę o zarządzaniu zasobami gminy, konieczne jest konstruowanie dokumentów lokalnych i przekazywanie ich w sposób czytelny do wszystkich zainteresowanych członków samorządu terytorialnego. To właśnie u podstaw niekorzystnego zjawiska, jakim jest odejście od demokracji w samorządach, demokracji rozumianej jako wpływ mieszkańców na sprawy najbliższego otoczenia, leży niedostateczna transparentność zarządzania w samorządach gminnych. Tak jak w ekonomii obserwuje się zanik mechanizmu rynkowego i przejście do systemu transakcyjnego, a w finansach narodziny finansjalizacji eliminującej tradycyjne relacje między kupującymi i sprzedającymi, również w demokracji lokalnej można zaobserwować najważniejszy czynnik, jakim jest to wszystko, co wiąże się z wyborem i któremu są podporządkowane wszelkie działania lokalnych polityków.

Badania, mające na celu zdiagnozowanie funkcjonującego w samorządach gminnych modelu zarządzania, szczególnie w obszarze wykorzystania zasobów lokalnych, stąd zarządzania między innymi składnikami dobra wspólnego, przeprowadzone zostały w drugiej połowie 2011 roku. Metodą badawczą zastosowaną w badaniach był sondaż diagnostyczny. W ramach sondażu zastosowano technikę badań ankietowych oraz narzędzie, jakim jest kwestionariusz ankiety. Badania prowadzone były w co 10 wybranej losowo gminie Warmii i Mazur oraz Wielkopolsce (kwestionariusz ankiety wypełniły 424 osoby – 7,8% całej populacji radnych w tych województwach – taki też był zwrot wypełnionych ankiet). Aby zapewnić pełną anonimowość ankiety rozdano przed rozpoczęciem sesji i zebrano do urn w pierwszej dłuższej przerwie. W badanej grupie radnych 73,6% stanowili mężczyźni, 47% miało wykształcenie wyższe, a 38,1% średnie i policealne (pozostali mieli wykształcenie podstawowe i zawodowe). Najwięcej osób było w wieku 40–59 lat (57,2%) oraz 30–39 lat (20,1%) i powyżej 60 lat (15,3%).

Formułując założenia badawcze, przyjęto między innymi, że wdrożenie planu dochodów i wydatków w układzie zadaniowym jest niezbędnym warunkiem wdrożenia transparentności w zarządzaniu lokalnym, w tym zarządzaniu zasobami finansowymi w samorządzie gminnym. Wobec następujących w krajach Unii Europejskiej zmian w zarządzaniu publicznymi zasobami finansowymi, próbami wdrożenia nowego zarządzania publicznego w samorządach gminnych oraz zmianami w prawie państwowym dającym organom uchwałodawczym prawo konstruowania transparentnych planów i dochodów,

w badaniach podjęto próbę oceny możliwości wdrożenia w gminach nowych metod planowania i zarządzania lokalnymi zasobami finansowymi. Wykorzystując pytania związane z zarządzaniem podatkiem od nieruchomości, układem wykonawczym planu dochodów i wydatków czy obszarami kompetencji w zarządzaniu samorządem gminnym, zwrócono też uwagę w badaniach na kwalifikacje radnych. Między innymi radnych spytano, czy w ich gminach opracowano budżet w układzie zadaniowym, następnie, czy zamierza się wdrożyć budżet w układzie zadaniowym oraz, co stoi na przeszkodzie we wdrożeniu planowania finansowego opartego na budżecie w układzie zadaniowym. Interesujące było to, że w gminach, które poddano badaniom, nie wdrożono takich planów i raczej nie podjęto działań, aby je wdrożyć. Tylko 258 badanych, zatem mniej niż połowa, skorzystało z możliwości wyrażenia swojej opinii. Musi rodzić wiele pytań to, że ponad połowa badanych na Warmii i Mazurach i w Wielkopolsce wskazała, że w ich gminach został opracowany plan dochodów i wydatków w układzie zadaniowym. Odpowiedzi na te pytania definiują kulturę polityczną i stan świadomości osób sprawujących funkcję radnych w samorządach gminnych. Potwierdzają też dualizm świadomościowy przekładający się na dualizm zachowań – z jednej strony jest to brak wiedzy, a z drugiej – gloryfikacja swoich kwalifikacji. Wprawdzie na Warmii i Mazurach/WM (połowa radnych) częściej radni ukazują swój brak wiedzy o transparentnym planowaniu niż w Wielkopolsce/W (co trzeci radny), to musi rodzić niepokój tak duży odsetek radnych udzielających informacji niezgodnych ze stanem faktycznym. Jednocześnie badani uznali, że nic nie stoi na przeszkodzie, aby wdrożyć budżet w układzie zadaniowym (WM – 41,2%, W – 45,3%), a największą przeszkodą jest brak rozwiązań prawnych (WM – 29,4%, W – 34,7%). Badania pokazują, że radni oczekują na regulacje parlamentu, prezentują postawę wewnętrznego ubezwłasnowolnienia i dlatego w ich przekonaniu powinna być regulacja w prawie państwowym nakazująca takie właśnie opracowanie planu dochodów i wydatków. Odwołując się do prawa samorządowego, można zauważyć, że na podstawie art. 234 ustawy o finansach publicznych²¹ to organ stanowiący decyduje o wymaganej szczegółowości uchwały budżetowej oraz o materiałach informacyjnych i uzasadnieniu do planu dochodów i wydatków – dlatego organ stanowiący może określić stopień czytelności planu dochodów i wydatków.

²¹ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych.

4. REKOMENDACJE

Sukces organizacji, każdej organizacji bez względu na status prawny, zależy od wielu czynników, wśród których niewątpliwie zasoby ludzkie, ich jakość, określana mianem kapitału intelektualnego, oraz jego wykorzystanie, ma znaczenie podstawowe. To właśnie głównie kwalifikacje osób sprawujących funkcje w organach zarządzania ogólnego i następnie wiedza obywateli mają decydujący wpływ na wykorzystanie wszystkich zasobów gminy i pomnażanie dóbr stanowiących szczególną wartość wspólną. Można w związku z tym postawić pytanie, co przede wszystkim decyduje o wykorzystaniu tego kapitału, którym są zasoby intelektualne organizacji. Wreszcie, co należy uczynić, kto i jak ma to zrobić, aby te zasoby skierować na tory pozytywnego i oczekiwanego rozwoju – stąd osiągnięcia sukcesu. Warto też zadać pytanie, czy przenoszenie rozwiązań z jednej organizacji do drugiej gwarantuje osiągnięcie sukcesu, szczególnie gdy przeniesienie tych rozwiązań występuje między organizacjami prywatnymi i funkcjonującymi w sektorze publicznym. Jeżeli literatura naukowa często odwołuje się do doświadczeń w zarządzaniu organizacjami w obszarze prywatnej własności, to problem zarządzania organizacjami sektora publicznego raczej jest niechętnie podejmowany w badaniach i opracowaniach naukowych. A przecież zarządzanie w tym sektorze często ma decydujące znaczenie w rozwoju całych społeczeństw, państw czy regionów i funkcjonujących w tym obszarze przedsiębiorstw. W takich społeczeństwach jak polskie, znajdujących się na początku trudnej drogi budowania mechanizmów demokratycznych czy demoliberalnych, wpływ sektora publicznego, stąd polityki, bowiem to właśnie elity polityczne skupione w partiach politycznych decydują o kształcie zasad funkcjonowania państwa (głównie prawa we wszelkich sferach życia społecznego i gospodarczego), na funkcjonowanie wszystkich organizacji jest większy niż w rozwiniętych i ugruntowanych demokracjach. Dlatego zarządzanie w sektorze publicznym, ujęcie tego problemu w obszarze wpływania na zachowania innych osób – swoisty menedżeryzm sektora publicznego, zatem wykonywanie funkcji kierowniczej w organizacjach sektora publicznego, jest bardzo ważną płaszczyzną naukowego poznania i analizy.

Transparentność zarządzania w wymiarze municypalnym w odniesieniu do składników dobra wspólnego nie powinna podlegać żadnym ograniczeniom. Odnosi się to do wszystkich zasobów, jakimi dysponuje samorząd gminny – zatem zasobów wykorzystywanych do zaspokojenia zbiorowych i niejednokrotnie indywidualnych potrzeb mieszkańców. To sprawia, że planowanie w ogóle oraz wykonanie tych planów powinno być nie tylko dostępne, ale też czytelne dla wszystkich zainteresowanych. W obrębie tych planów szczegól-

ne znaczenie nabiera planowanie opierające się na obecnie obowiązującej klasyfikacji (podział i rejestracja według określonych kryteriów) budżetowej. Dotychczasowa klasyfikacja budżetowa (czyli przyjęty sposób konstruowania budżetu czy planu dochodów i wydatków oraz sprawozdań z realizacji tych planów) powodowała i, niestety, wciąż powoduje, że planowanie budżetowe, sprawozdawczość, zarządzanie finansami często były sprowadzone do umiejętniej rejestracji przepływów finansowych – dokładnego wpisania do właściwej pozycji dochodu czy wydatku. To właśnie dlatego zarządzanie finansami obciążone jest często decydującym głosem księgowego (skarbnika, głównego księgowego, finansisty w sektorze publicznym). Dyscyplina wydatkowo-dochodowa sprowadza się do przestrzegania zapisów w planie dochodów i wydatków (szczególnie wydatków), na przestrzeganiu, aby ich wykonanie w poszczególnych działach, rozdziałach i paragrafach było takie jak zaplanowano lub zbliżone do planu. Porównuje się zatem wielkości kwotowe i przepływy finansowe, najczęściej nie odnosząc tego do efektów, jak proponuje się to w budżecie w układzie zadaniowym. Dlatego w zarządzaniu publicznym, szczególnie w jednostkach organizacyjnych wyróżniających się niską efektywnością w wykorzystaniu wspólnych zasobów finansowych, większą uwagę przywiązuje się do właściwości niż efektywności wykorzystania lokalnego pieniądza. Podążając za tym, na co zwraca uwagę Herbert A. Simon²², decyzje można podzielić na racjonalne (logiczne, świadome i podejmowane według analizy czynników), nieracjonalne (oparte na intuicji czy rutynie) i irracjonalne, czyli opierające się na emocjach. Na przeszkodzie racjonalnego i transparentnego zarządzania stoi obecny układ wykonawczy budżetu, opierający się na niezrozumiałej dla zdecydowanej większości radnych klasyfikacji budżetowej. Aby uchwalany budżet rozumieli zarówno radni gmin, jak i mieszkańcy, zmianie muszą ulec zasady jego konstruowania i opracowywania.

W proponowanym modelu podejmowania decyzji, w tym decyzji związanych z zarządzaniem lokalnymi zasobami finansowymi, podstawą, celem powinna być realizacja misji samorządu gminnego, w której bardzo mocno trzeba wskazać działania na rzecz ochrony i rozwoju elementów dobra wspólnego. Z misją samorządu identyfikować się powinny nie tylko osoby wchodzące w skład organów gminnych, urzędnicy czy pracownicy samorządowi, ale przede wszystkim członkowie samorządu, czyli mieszkańcy. Identyfikacja mieszkańców z misją samorządu jest możliwa tylko w warunkach wdrożenia systemu zarządzania, w których poszczególne elementy są współzależne i współdziałają na podstawie

²² K. Bolesta-Kukulka, *Decyzje menedżerskie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 149 i n.

pełnej wiedzy o sprawach dziejących się w gminie. Dlatego każdy problem, szczególnie istotny z punktu widzenia całego samorządu, ale też poszczególnych grup obywateli, powinien być dokładnie rozpoznany, przedyskutowany z udziałem zainteresowanych stron oraz należy określić alternatywne rozwiązania wraz z podaniem zysków i strat przy wdrażaniu każdego z alternatywnych rozwiązań. Rozwiązując problem czy podejmując realizację określonego zadania, trzeba zdefiniować cel, jaki ma zostać osiągnięty. Każde działanie musi być celowe, powinny zostać dla niego określone precyzyjne mierniki, czynniki wskazujące, w jakim stopniu cel został zrealizowany. Aby ustrzec się ewentualnych błędów, decyzja powinna opierać się na maksymalnej, możliwej do uwzględnienia ilości informacji, którą powinni dostarczyć urzędnicy, pracownicy samorządowi, ale też i mieszkańcy zainteresowani realizacją zadania. Należy również wykorzystywać studia przygotowane przez specjalistów i ekspertów, szczególnie w przypadku, gdy podejmowane zadania mają duże znaczenie z punktu widzenia interesu całego samorządu gminnego²³.

PODSUMOWANIE

Z prowadzonych badań wynika, że zarządzanie municypalne, szczególnie w obszarze finansów, nie jest transparentne i niesie z sobą duży obszar patologii. Wynika to głównie z tego, że obecny układ wykonawczy planu dochodów i wydatków nie sprzyja aktywnemu udziałowi mieszkańców w realizacji zadań gminy, utrudnia sprawowanie społecznej kontroli organów gminnych przez mieszkańców oraz podważa zasadność wykonywania przez samorząd (mieszkańców) społecznej odpowiedzialności czy demokracji w ogóle. Prowadzi to do spadku aktywności mieszkańców w realizacji zadań mających wpływ na stosunek, wykorzystanie i powiększanie zasobów dobra wspólnego. Reasumując rozważania podjęte w niniejszym opracowaniu, warto zastanowić się nad poniżej zaprezentowanymi wnioskami.

1. Podjąć reformę zarządzania w wymiarze municypalnym, odrzucając mainstream, który niweczy wszelkie próby reformy tego systemu, szczególnie w obszarze finansów publicznych.
2. Wrócić do relacji państwa demokratycznego, w którym obywatele wybierają i kontrolują swoich przedstawicieli w organach zarządzania ogólnego.

²³ Por. A.J. Kozłowski, I.Z. Czaplicka-Kozłowska, *Transparentność zarządzania finansami lokalnymi. Uwarunkowania wdrożenia planu dochodów i wydatków w układzie zadaniowym*, QNT Systemy Informatyczne Sp. z o.o., Wałbrzych 2014.

Tym samym należy dążyć do wyeliminowania relacji, w której dominującym czynnikiem kształtującym stosunki w samorządzie gminnym są wybory i wyborcy.

3. Aby wzmocnić zainteresowanie obywateli zasobami pozostającymi w dyspozycji samorządu gminnego, także dbałością o dobro wspólne, trzeba wzmocnić więzi międzyludzkie wokół misji i realizacji zadań mających podstawowe znaczenie dla mieszkańców.
4. W ostatnich latach wiele samorządów gminnych, dążąc do doskonalenia procesów zarządzania finansami, swoją politykę finansową oparło na planach wieloletnich, także planach dochodów i wydatków w układzie zadaniowym. Należy doświadczenia te wykorzystać w programie reform samorządowych.
5. Trzeba podkreślić, że w wielu samorządach zamiast prowadzić aktywną politykę fiskalną, polegającą na umiejętnym zarządzaniu dochodami i wydatkami, ograniczono się do pasywnego podejścia do finansów. Bierne podejście do finansów w wielu samorządach sprowadziło się jedynie do realizacji zadań obowiązkowych i małej aktywności w poszukiwaniu najbardziej wydajnych instrumentów wpływania na rozwój.
6. Można zaobserwować, że w wielu samorządach ich zakres samodzielności został sprowadzony przede wszystkim do wykonywania zadań (głównie pasywnego administrowania), a nie kreowania i poszukiwania nowych możliwości i metod zarządzania lokalnymi zasobami finansowymi.

BIBLIOGRAFIA

- Bolesta-Kukułka K., *Decyzje menedżerskie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- Bramham J., *Benchmarking w zarządzaniu zasobami ludzkimi*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 1999.
- Chmielnicki P., *Komentarz do ustawy o samorządzie gminnym*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2006.
- Cook M.F., *Outsourcing*, Oficyna Ekonomiczna AMACOM, Kraków 2006.
- Coraz więcej samorządów zadłuża się w parabankach, <http://www.radiomaryja.pl/informacje/coraz-wiecej-samorzadow-zadluzaja-sie-w-parabankach/> [dostęp 5.09.2014].
- Bollier D., *The Commons. Dobro wspólne dla każdego*, Wyd. Spółdzielnia Socjalna FAKTORIA w Zielonce, 2014.
- Dudzik M., *Outsourcing zakupów, czyli koniec funkcji zakupów?*, „Czasopismo Gospodarka Materiałowa i Logistyka” 2005, nr 1.

- Kozłowski A.J., Ekspertyza nt. Budżet w układzie zadaniowym w samorządach gminnych a transparentność zarządzania lokalnymi zasobami finansowymi. Znaczenie w procesie edukacji obywatelskiej o finansach publicznych. Ekspertyza wykonana na zlecenie Biura Analiz Sejmowych Sejmu RP.
- Friedman M., Friedman R., *Tyrania status quo*; tł. M. Walasik, Wydawnictwo Panta, Sosnowiec 1997.
- Heywood P., Meyer-Sahling J.H., *Występowanie stref korupcji w zarządzaniu polską administracją rządową*, Ernst & Young Polska Sp. z o.o. sp. k., Warszawa 2008.
- Komornik zajął konto Mazowsza. Regionowi grozi nacjonalizacja? <http://www.portalsamorządowy.pl/prawo-i-finanse/58651.html> [dostęp 5.09.2014].
- Kozłowski A.J., *Kwalifikacje radnych a zarządzanie zasobami gminy. Identyfikacja – Diagnoza – Kierunki zmian*. Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2012.
- Kozłowski A.J., Czaplicka-Kozłowska I.Z., *Samorząd terytorialny w systemie zarządzania państwem. Wybrane problemy*, Pracownia Wydawnicza ElSet, Olsztyn 2010.
- Kozłowski A.J., Czaplicka-Kozłowska I.Z., *Transparentność zarządzania finansami lokalnymi. Uwarunkowania wdrożenia planu dochodów i wydatków w układzie zadaniowym*, QNT Systemy Informatyczne Sp. z o.o., Wałbrzych 2014.
- Leoński Z., *Samorząd terytorialny w RP*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2002.
- Nogalski B., Kozłowski A.J., Czaplicka-Kozłowska I.Z., *Funkcjonujący i pożądaný układ wykonawczy planu dochodów i wydatków a transparentność zarządzania finansami w samorządzie gminnym*, [w:] J. Ostaszewski, E. Kosycarz (red.), *Rozwój nauki o finansach. Stan obecny i pożądaný kierunki jej ewolucji*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2014.
- Nogalski B., Rybicki J.M., *Dialog społeczny jako forma i instrument podnoszenia sprawności zarządzania publicznego*, [w:] B. Kożuch (red.), *Problemy zarządzania organizacjami publicznymi*, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Instytut Spraw Publicznych, Kraków 2006.
- Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych.
- W jakim stanie są samorządowe kadry?, <http://www.portalsamorządowy.pl/praca/w-jakim-stanie-sa-samorządowe-kadry,44178.html> [dostęp 5.09.2014].

TEORIA DOBRA WSPÓLNEGO A ZARZĄDZANIE PUBLICZNE W SAMORZĄDZIE TERYTORIALNYM

Streszczenie

W obszarze zarządzania w sektorze publicznym można zaobserwować krytykę dotychczasowych rozwiązań i poszukiwanie nowego modelu zarządzania. Tak, jak w ekonomii i w jej obrębie, w finansach czy zarządzaniu można wskazać paradygmaty tych nauk, tak też w naukach o zarządzaniu w sektorze publicznym, szczególnie w samorządach terytorialnych i w ich obrębie, w wykorzystaniu lokalnych zasobów finansowych można wskazać mainstream, który odrzuca wszelkie próby reformy tego systemu. Trzeba podkreślić, że tak, jak w finansach w ogóle, również i w finansach lokalnych obserwuje się krytykę dotychczas uznawanych paradygmatów i poszukiwanie – w związku z odejściem od tych paradygmatów – nowego mainstreamu. W modelu tym, podobnie jak w finansjalizacji, władze lokalne odrzucają tradycyjne relacje między rządzącymi a obywatelami i nie dostrzegają partnera w zarządzaniu lokalnym w członkach/właścicielach samorządu terytorialnego. Tak, jak we współczesnych finansach istotą kształtujących się relacji jest transakcja, tak w zarządzaniu lokalnym dostrzegamy przede wszystkim działania podporządkowane wyborom – dlatego obywatela i członka samorządu gminnego wykonującego wspólną misję zastąpił wyborca. Zatem najważniejsze są wybory i im podporządkowuje się wszelkie działania – następuje w związku z tym budowanie friedmanowskiego żelaznego trójkąta lokalnej patologii. Autorzy, na podstawie prowadzonych od lat badań, obok wskazania obszarów patologii zarządzania w samorządach gminnych, proponują wdrożenie nowych zasad – szczególnie modelu zarządzania zasobami finansowymi w wymiarze lokalnym.

THEORY OF THE COMMON GOOD VS. MANAGEMENT IN SELF-GOVERNMENT

Summary

In the area of management in the public sector, one can observe criticism of the existing solutions and a search for a new management model. As one can indicate the paradigms of these sciences in the scope of economics, in finance or management, one can also indicate the mainstream in the science

of management in the public sector, especially self-governments and the use of local financial resources, which rejects all the attempts to reform the system. It is necessary to emphasize that, as in finance in general, in local finance one can also notice criticism of the hitherto recognised paradigms and – as a result of the departure from these paradigms – a search for a new mainstream. In this model, like in financialization, local authorities are quashing traditional relations between governors and the citizens and do not recognise members/owners of the local self-government as a partner in local management. Like a transaction is the essence of developing relations in contemporary finance, in local management we notice first of all activities aimed at choices – that is why voters replaced citizens and members of local community self-government accomplishing a common mission. Thus, choices are most important and all action is being subordinated to them – this results in the development of Friedman’s iron triangle of local pathology. The authors, based on the research conducted for years, besides showing areas of pathological management in commune self-governments, suggest implementing new principles – especially a model of managing financial resources at the local level.

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА И ГОСУДАРСТВЕННОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ В МЕСТНОМ САМОУПРАВЛЕНИИ

Резюме

В области управления в государственном секторе можно наблюдать критику предыдущих решений и поиск новой модели управления. Как в экономике и её рамках, в финансах или управлении, можно указать на парадигмы этих дисциплин, так и в учениях об управлении в государственном секторе, в особенности в муниципальных образованиях и в их рамках, в использовании местных финансовых ресурсов, можно наметить *mainstream* (основное направление), который опровергает всяческие попытки реформирования данной системы. Следует подчеркнуть, что, так же, как в финансах в общем, так и в местных финансах наблюдаются критика до настоящего времени признаваемых парадигм и поиск – в связи с отходом от данных парадигм – нового *mainstream*. В этой модели, так же, как в модели финансирования, местные власти отвергают традиционные отношения между правящими и гражданами, и не видят партнёров по участию в местном управлении в членах/руково-

дителей муниципальных образований. Так, как в современных финансовых системах сутью формирующихся отношений является сделка, так и в местном управлении мы видим прежде всего действия, подчинённые выборам – поэтому гражданина и члена самоуправления гмины, выполняющего общественную миссию, заменил избиратель. Поэтому самыми важными являются выборы, и им подчинены всяческие действия - следствием этого является формирование железного треугольника местной патологии М. Фридмана. Авторы, основываясь на многолетних исследованиях, наряду с показанием территории патологии управления в муниципальных органах гмин, предлагают внедрение новых принципов – и прежде всего модели управления финансовыми ресурсами на локальном уровне.

INWESTYCJE JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO I ICH FINANSOWANIE W UJĘCIU ROCZNYM I WIELOLETNIM

1. POJĘCIE I CECHY INWESTYCJI SAMORZĄDOWYCH

Inwestowanie to jeden z podstawowych rodzajów działalności w obszarze gospodarowania. Wywiera ono zasadniczy wpływ na rozwój społeczny i gospodarczy. Inwestycje to nakłady kapitałowe ponoszone na różnego rodzaju przedsięwzięcia, mające na celu osiągnięcie określonych efektów. Według *Słownika wyrazów obcych...* inwestycje to nakłady pieniężne na (roz)budowę środków trwałych oraz przedmioty będące wynikiem inwestycji¹. Szeroką, ale i ogólną definicję terminu 'inwestycje' podają W. Behrens i P.M. Hawranek, definiując je jako długookresowe zaangażowanie zasobów ekonomicznych w celu produkowania i uzyskania korzyści netto w przyszłości. Głównym aspektem takiego zaangażowania jest transformacja środków płynnych – inwestora lub pożyczonych – w aktywa produkcyjne w postaci środków trwałych i obrotowych, jak również zapewnienia płynności w trakcie korzystania z tych aktywów².

Wyróżnia się trzy podstawowe rodzaje inwestowania³:

- 1) finansowe (nabywanie: udziałów w innych podmiotach, długoterminowych papierów wartościowych oraz udzielanie długoterminowych pożyczek);

¹ W. Kopaliński, *Słownik wyrazów obcych i wyrazów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1998, s. 195.

² W. Behrens, P.M. Hawranek, *Poradnik przygotowania przemysłowych studiów fesibility*, UNIDO, Warszawa 1993, s. 323.

³ Szerzej: K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 7.

- 2) niematerialne i prawne (zakup praw majątkowych, licencji, patentów);
- 3) materialne „rzeczowe” (zastosowanie kapitału mające na celu powiększenie majątku organizacji – np. ziemia, budynki, sieci, urządzenia, środki transportu, wyposażenie).

Projekt inwestycyjny to celowe angażowanie określonych zasobów w realizację wcześniej opracowanego planu działania, którego wykonanie powinno spowodować uzyskanie w określonej przyszłości założonych korzyści.

Na gruncie ustaw o podatkach dochodowych⁴ przez inwestycję należy rozumieć środki trwałe w budowie w rozumieniu ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości⁵, zgodnie z którą (art. 3 ust. 1 pkt 16) środki trwałe w budowie to zaliczane do aktywów trwałych środki trwałe w okresie ich budowy, montażu lub ulepszenia już istniejącego środka trwałego, które nie są przeznaczone do zbycia lub zużycia w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego lub w ciągu normalnego cyklu operacyjnego właściwego dla danej działalności, jeżeli trwa on dłużej niż 12 miesięcy.

Według art. 3 ust. 1 pkt 17 tej ustawy o rachunkowości pojęcie inwestycji jest traktowane szerzej – są to aktywa posiadane przez jednostkę w celu osiągnięcia z nich korzyści ekonomicznych, wynikających z przyrostu wartości tych aktywów, uzyskania przychodów w formie odsetek, dywidend (udziałów w zyskach) lub innych pożytków, w tym również z transakcji handlowej. Do inwestycji można zaliczyć m.in. papiery wartościowe, obligacje, lokaty terminowe, również nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne, które nie są wykorzystywane przez jednostkę do produkcji, sprzedaży produktów czy też świadczenia usług, ale zostały przez jednostkę pozyskane w celu osiągnięcia tych korzyści. Jednak, jak wspomniano wyżej, pod pojęciem inwestycji jednostek samorządowych należy rozumieć przede wszystkim ten obszar działań, który w ustawie o rachunkowości został określony jako środki trwałe w budowie.

Inwestycje samorządowe stanowią jeden z najważniejszych czynników rozwoju lokalnego. Są one czynnikiem umożliwiającym poprawę realizacji usług komunalnych i społecznych oraz wzrost konkurencyjności jednostki terytorialnej, stwarzając perspektywy jej rozwoju. Rozwój gminy wyraża się zatem jako: wzrost majątku komunalnego, wzrost poziomu świadczonych usług w ujęciu

⁴ W rozumieniu art. 4a pkt 1 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 z późn. zm.; dalej: CIT) oraz art. 5a ust. 1 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 2000 Nr 14, poz. 176 z późn. zm.).

⁵ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 2009 Nr 152, poz. 1223, Nr 157, poz. 1241 i Nr 165, poz. 1316 oraz 2010 Nr 47, poz. 278).

ilościowych i jakościowym, tworzenie warunków dla lokalizacji nowych podmiotów gospodarczych i zamieszkania nowych mieszkańców.

Inwestycje jednostek samorządu terytorialnego mają głównie charakter rzeczowych inwestycji infrastrukturalnych. Klasyfikując inwestycje infrastrukturalne o charakterze komunalnym, można wyróżnić:

- inwestycje restytucyjne – związane z odtwarzaniem zużytych środków trwałych,
- inwestycje modernizacyjne – mające na celu poprawę dotychczasowych parametrów techniczno-ekonomicznych poprzez przebudowę obiektów majątku trwałego,
- inwestycje rozwojowe – związane z tworzeniem nowego aparatu produkcji lub usług⁶.

Mogą być to działania zmierzające do wytworzenia dóbr, bądź usług o charakterze materialnym (inwestycje produkcyjne), bądź też niematerialnym (inwestycje nieprodukcyjne)⁷. Inwestycje infrastrukturalne, które warunkują świadczenie usług o charakterze publicznym, podporządkowane są inwestycyjnym strategiom jednostek samorządu terytorialnego.

W odniesieniu do przepisów ustawy o finansach publicznych wydatki inwestycyjne gmin, powiatów i województw można rozpatrywać w ujęciu rocznym – gdzie rozliczane są w ramach jednego budżetu, oraz w ujęciu wieloletnim. W planie wydatków jednostki samorządu terytorialnego w poszczególnych działach i rozdziałach klasyfikacji budżetowej stosuje się podział na wydatki bieżące i majątkowe (art. 236 ufp). Do wydatków majątkowych zalicza się: wydatki na zakup i objęcie akcji oraz wniesienie wkładów do spółek prawa handlowego, a także wydatki inwestycyjne i dotacje celowe na finansowanie lub dofinansowanie kosztów realizacji inwestycji. W budżecie powinny być również zagwarantowane środki na realizację wieloletnich przedsięwzięć inwestycyjnych, finansowanie zadań obowiązkowych z zakresu administracji rządowej i innych zleconych ustawami, a także realizowanych na podstawie porozumień. Ustawa o finansach publicznych⁸ określa zakres czasowy wieloletniej prognozy finansowej. W art. 227 ust. 1 określono, że obejmuje ona rok budżetowy oraz co najmniej trzy kolejne lata. Jest to okres minimalny. Podlega on obowiązkowemu wydłużeniu na czas, na jaki przewiduje się limity wydatków wieloletnich na przedsięwzięcia zamieszczone w załączniku

⁶ A. Ginsber-Geber, *Zarys polityki komunalnej*, SGPiS, Warszawa 1977, s. 119.

⁷ *Ibidem*.

⁸ Ustawa o finansach publicznych Dz.U. 2009 Nr 157, poz. 1240.

do prognozy, zgodnie z terminami najdłużej realizowanego przedsięwzięcia. Zgodnie z art. 226 ustawy o finansach publicznych każdego roku objętego prognozą określa się prognozę wydatków według podziału na bieżące i majątkowe. Wśród wydatków majątkowych wyszczególnia się wydatki danego roku na planowane i realizowane przedsięwzięcia wieloletnie. Zdefiniowano je zgodnie z art. 226 ust. 4 ustawy o finansach publicznych jako wieloletnie programy, projekty lub zadania, w tym związane z:

- programami finansowanymi z udziałem środków z UE i bezzwrotnych środków pomocy udzielanej przez państwa członkowskie EFTA oraz innej pomocy zagranicznej nie podlegającej zwrotowi,
- umowami o partnerstwie publiczno-prywatnym.

Zgodnie z ustawą o finansach publicznych przedsięwzięcia mogą obejmować wydatki inwestycyjne, ale także priorytetowe programy, projekty lub zadania skutkujące wydatkami bieżącymi budżetów. Dane dotyczące każdego przedsięwzięcia powinny wskazywać na: nazwę i cel, jednostkę organizacyjną odpowiedzialną za realizację lub koordynującą wykonywanie przedsięwzięcia, okres realizacji i łączne nakłady finansowe, limity wydatków w poszczególnych latach, limit zobowiązań.

Należy jednak zaznaczyć, że nie wszystkie przedsięwzięcia, które są wieloletnimi projektami, programami lub zadaniami, muszą być realizowane za pomocą umów wieloletnich (art. 227 ust. 4 ufp). Mogą być również realizowane zadania, których cel będzie realizowany przez kilka lat za pomocą umów rocznych. Zgodnie z art. 227 ust. 1 ufp zakres czasowy wpf musi być dostosowany do okresu realizacji przedsięwzięć wieloletnich. Każde przedsięwzięcie wykraczające poza rok budżetowy powinno być ujęte w wpf.

Podając definicję, należy także zwrócić uwagę na pojęcie inwestycje celu publicznego. Są to przedsięwzięcia o znaczeniu lokalnym (gminnym) i ponadlokalnym (powiatowym, wojewódzkim i krajowym), stanowiące realizację celów, o których mowa w art. 6 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Ich katalog ma charakter zamknięty. Wśród zadań jednostek samorządu terytorialnego można wskazać realizację następujących celów publicznych:

- wydzielanie gruntów pod drogi publiczne i drogi wodne, budowa, utrzymywanie oraz wykonywanie robót budowlanych tych dróg, obiektów i urządzeń transportu publicznego, a także łączności publicznej i sygnalizacji,
- wydzielanie gruntów pod linie kolejowe oraz ich budowa i utrzymanie,
- budowę i utrzymywanie publicznych urządzeń służących do zaopatrzenia ludności w wodę, gromadzenia, przesyłania, oczyszczania i odprowadzania ścieków oraz odzysku i unieszkodliwiania odpadów, w tym ich składowania;

- budowę oraz utrzymywanie obiektów i urzędzeń służących ochronie środowiska, zbiorników i innych urzędzeń wodnych służących zaopatrzeniu w wodę, regulacji przepływów i ochronie przed powodzią, a także regulację i utrzymywanie wód oraz urzędzeń melioracji wodnych będących własnością JST,
- opiekę nad nieruchomościami stanowiącymi zabytki w rozumieniu przepisów o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami,
- ochronę Pomników Zagłady w rozumieniu przepisów o ochronie terenów byłych hitlerowskich obozów zagłady oraz miejsc i pomników upamiętniających ofiary terroru komunistycznego,
- budowę i utrzymywanie pomieszczeń dla urzędów organów władzy, administracji, państwowych szkół wyższych, szkół publicznych, a także publicznych: obiektów ochrony zdrowia, przedszkoli, domów opieki społecznej, placówek opiekuńczo-wychowawczych i obiektów sportowych,
- zakładanie i utrzymywanie cmentarzy,
- ustanawianie i ochronę miejsc pamięci narodowej,
- ochronę zagrożonych wyginięciem gatunków roślin i zwierząt lub siedlisk przyrody,
- inne cele publiczne określone w odrębnych ustawach.

Cele publiczne mogą być realizowane przez różne podmioty prowadzące inwestycje.

Inwestycje realizowane przez jednostki samorządu terytorialnego obejmują przede wszystkim obiekty, urządzenia i sieci infrastruktury technicznej i społecznej. Tworzą one warunki dla wzrostu konkurencyjności jednostki terytorialnej oraz poprawy ilości i jakości realizowanych usług komunalnych i społecznych. Mają własne, wyraźnie określone cechy.

Klasyfikując inwestycje infrastrukturalne o charakterze komunalnym, można wyróżnić:

- inwestycje restytucyjne – związane z odtwarzaniem zużytych środków trwałych,
- inwestycje modernizacyjne – mające na celu poprawę dotychczasowych parametrów techniczno-ekonomicznych poprzez przebudowę obiektów majątku trwałego,
- inwestycje rozwojowe – związane z tworzeniem nowego aparatu produkcji lub usług⁹.

Budowa obiektów infrastruktury wymaga wysokich nakładów kapitałowych. Cechuje je: bryłowość, wysokie koszty realizacji oraz długi okres

⁹ A. Ginsbert-Gebert, *Zarys polityki komunalnej*, op. cit., s. 119.

budowy. Są one zazwyczaj realizowane z wyższymi mocami przerobowymi czy produkcyjnymi niż aktualnie wymagane, co może często skutkować niewykorzystaniem potencjału inwestycji w początkowych fazach jej eksploatacji.

Cechą inwestycji infrastrukturalnych są wysokie koszty jednostkowe oraz znaczący udział kosztów stałych w ogólnej strukturze wydatków. Może być to przyczyną generowania strat, zwłaszcza w początkowym okresie fazy eksploatacyjnej. Wraz z upływem czasu niekorzystne relacje kosztów i przychodów powinny ulegać odwróceniu.

Istotną cechą inwestycji komunalnych jest ich użyteczność publiczna. Mają one charakter ciągły. Jest to warunek zapewnienia jak największej konkurencyjności danej jednostki terytorialnej. Dzięki nieustannemu rozwojowi infrastruktury wzrasta atrakcyjność jednostki terytorialnej dla inwestorów i nowych mieszkańców. Aby odbiorcy świadczeń infrastruktury mogli uzyskać z faktu jej użytkowania określone korzyści, musi zostać spełniony następujący warunek – rozwój infrastruktury musi w sposób trwały wyprzedzać rozwój pozostałych dziedzin działalności na danym terenie. Korzyści te rosną w miarę wzrostu przestrzennej koncentracji działalności gospodarczej i społecznej. Z kolei niedorozwój infrastruktury stanowi dużą barierę rozwojową.

Planując inwestycje, należy uwzględniać zarówno bezpośrednie koszty ich realizacji, jak i przyszłe koszty eksploatacyjne. Skuteczne i efektywne inwestowanie wymaga umiejętnego przygotowania projektów. Nietrafione inwestycje stają się często przyczyną problemów finansowych jednostek samorządu terytorialnego. Korzyści płynące z posiadania coraz nowocześniejszej infrastruktury powinny przewyższać towarzyszące temu niekorzyści.

2. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA INWESTYCJI JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO

2.1. Ogólna klasyfikacja źródeł finansowania

Podjęcie decyzji o realizacji inwestycji komunalnych wymaga przygotowania długookresowej strategii finansowej. Wymaga to:

- precyzyjnego określenia źródeł ich finansowania,
- ustalenia środków koniecznych do wykonania poszczególnych etapów,
- zapewnienia w budżecie odpowiednich kwot udziału własnego,
- terminowego regulowania zobowiązań,
- zapewnienia płynności finansowej na każdym etapie i w każdej fazie projektu inwestycyjnego.

Dokonując ogólnego podziału, wyróżnia się własne i zewnętrzne źródła finansowania inwestycji samorządowych. Środki własne obejmują przede wszystkim podatki i opłaty lokalne, wpływy z mienia komunalnego oraz pozostałe dochody własne. Zewnętrzne źródła finansowania można podzielić na trzy grupy:

- 1) środki bezzwrotne – np. dotacje, subwencje, darowizny, środki z budżetu YE i innych środków zagranicznych nie podlegających zwrotowi;
- 2) środki dłużne – pożyczki, kredyty, dłużne papiery wartościowe;
- 3) finansowanie pozabudżetowe oraz umowy partnerskie PPP.

Każda z form finansowania ma swoje odrębne cechy i powinna być zastosowana w zależności od występujących uwarunkowań, na podstawie przeprowadzonych analiz kosztów i korzyści¹⁰.

2.2. Wewnętrzne źródła finansowania

Podstawą montażu finansowego inwestycji są własne środki budżetowe. Ich wydajność decyduje o możliwości zastosowania innych – uzupełniających źródeł finansowania. Wewnętrzne źródła finansowania należy rozumieć jako dochody własne, jakie pozostają do dyspozycji określonej jednostki samorządu terytorialnego. Gdy gospodarka finansowa jednostki opiera się na stabilnych dochodach własnych, wtedy władze lokalne mają możliwość tworzenia wiarygodnych prognoz finansowych i kształtowania alternatywnych scenariuszy finansowania inwestycji.

Do dochodów własnych, które mogą służyć finansowaniu projektów infrastrukturalnych w gminach, należą podatki lokalne: podatek od nieruchomości, rolny, leśny, od środków transportowych, czynności cywilnoprawnych, spadków i darowizn oraz podatek dochodowy płacony w postaci kraty podatkowej, a także opłaty lokalne, np. skarbowe, targowe, miejscowe. W strukturze dochodów gmin najbardziej efektywny i najważniejszy jest podatek od nieruchomości.

Zgodnie z przepisami ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego do dochodów własnych gmin, powiatów i województw zalicza się także udziały w podatkach dochodowych stanowiących dochód budżetu państwa. Ich wysokość jest zróżnicowana ze względu na szczebel jednostki, do której mają one trafić – gminy otrzymują 39,34% dochodów PIT i 6,71%

¹⁰ Na problematykę źródeł finansowania warto spojrzeć także z punktu widzenia samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego. To bardzo ważny aspekt finansowania inwestycji. Szerzej: J. Sierak, *Gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego*, [w:] G. Maśloch, J. Sierak (red.), *Gospodarka i finanse samorządu terytorialnego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 149–208.

dochodów CIT, powiaty odpowiednio: 10,25% i 1,4%, natomiast województwa: 1,6% i 15,9%.

Istotnym źródłem wpływów budżetów jednostek samorządu terytorialnego są dochody z posiadanego majątku. Poziom wpływów zależy od zasobów mienia posiadanego przez daną jednostkę. Do najczęściej występujących należą dochody: ze sprzedaży majątku, z najmu, dzierżawy, eksploatacji lokali komunalnych, z opłat za korzystanie z infrastruktury komunalnej, akcji i udziałów w spółkach akcyjnych i spółkach z o.o., z tytułu odsetek od środków finansowych zgromadzonych na rachunkach bankowych oraz od udzielonych pożyczek, a także przychody z prywatyzacji przedsiębiorstw należących do jednostek samorządu terytorialnego.

Jak pokazuje praktyka, dochody własne nie stanowią wystarczającego zasobu środków do realizacji zgłaszanych potrzeb inwestycyjnych. W szczególności odnosi się do powiatów dysponujących niewielkim zasobem dochodów własnych, zarówno w odniesieniu do liczby źródeł pochodzenia środków, jak i kwot płynących z tychże źródeł. Dużo lepiej pod tym względem prezentuje się sytuacja miast na prawach powiatu i gmin, choć jednostki słabsze ekonomicznie mają także częstokroć problemy z wydajnością tej grupy wpływów. W żadnej grupie JST poziom dochodów własnych nie jest wystarczający w stosunku do istniejącego zakresu potrzeb inwestycyjnych. Dlatego samorządy korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania.

2.3. Subwencje i dotacje w finansowaniu inwestycji samorządowych

Środki pieniężne z budżetu państwa są transferowane do budżetów jednostek samorządu terytorialnego w formie dotacji celowej, bądź subwencji ogólnej. Rozróżnienie pomiędzy tymi kategoriami pojęciowymi występuje wyłącznie na gruncie prawnym. W rozumieniu ekonomicznym obie formy finansowania są klasyfikowane jako jego dochody budżetu JST.

Przeznaczenie każdego z tych transferów jest różne – subwencja ogólna z reguły przeznaczana jest do równoważenia budżetu, natomiast dotacja celowa do realizacji określonych zadań.

Cechy odróżniające subwencję od innych źródeł to:

- brak powiązania subwencji z celem, na jaki może zostać przeznaczona, co oznacza, że jednostka samorządu terytorialnego ma dowolność w rozdyponowaniu tego dochodu,
- obligatoryjny charakter, co oznacza, że subwencja jest gwarantowana,
- bezzwrotny charakter.

Zasady ustalania i przekazywania subwencji ogólnej oraz dotacji celowych z budżetu państwa określa szczegółowo ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z dnia 13 listopada 2003 r.¹¹ W Polsce subwencja ogólna składa się z czterech części. Zgodnie z ustawą możemy wyróżnić następujące części składowe:

- 1) wyrównawcza – transferowana do wszystkich szczebli samorządu terytorialnego,
- 2) równoważąca – dla gmin i powiatów,
- 3) regionalna – dla województw,
- 4) oświatowa – dla wszystkich szczebli.

Subwencja wyrównawcza przeznaczona jest dla jednostek, które mają niższy od przeciętnego dochód w przeliczeniu na mieszkańca oraz których wydatki związane z realizacją określonych zadań są obiektywnie większe. Wynikać to może np. z niskiej gęstości zaludnienia. Jest ona wsparciem finansowym ze strony budżetu państwa. Odróżnia ją to od subwencji równoważącej (regionalnej w przypadku województw). W tym przypadku środki pieniężne wędrują w sposób poziomy między poszczególnymi jednostkami danego szczebla. Krążą one od jednostek o wyższych dochodach do jednostek o niższych dochodach w sytuacji, gdy różnice te wynikają ze zróżnicowania poziomu bazy ekonomicznej.

Zgodnie z art. 26 ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w budżecie państwa tworzy się rezerwę subwencji ogólnej z przeznaczeniem na dofinansowanie:

- inwestycji na drogach publicznych powiatowych i wojewódzkich oraz na drogach powiatowych, wojewódzkich i krajowych w granicach miast na prawach powiatu,
- utrzymania rzecznych przepraw promowych o średnim natężeniu ruchu w skali roku powyżej 2 000 pojazdów na dobę, wskazanych przez ministra właściwego do spraw transportu – w kwocie nie mniejszej niż w roku bazowym,
- remontu, utrzymania, ochrony i zarządzania drogami krajowymi i wojewódzkimi w granicach miast na prawach powiatu.

Rezerwą tą dysponuje minister właściwy do spraw finansów publicznych w porozumieniu z ministrem właściwym do spraw transportu, po zasięgnięciu opinii reprezentacji jednostek samorządu terytorialnego.

¹¹ Ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z dnia 13 listopada 2003 r. Dz.U. 2003 Nr 203, poz. 1966.

Dochodami jednostek samorządu terytorialnego mogą być również dotacje celowe z budżetu państwa. Ogólne zasady ich udzielania zostały ustalone w ustawie o dochodach jednostek samorządu terytorialnego. Przekazywane są one na zadania zlecone, własne oraz likwidację zagrożeń dla porządku publicznego oraz bezpieczeństwa.

Zgodnie z art. 42 ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego jednostki samorządu terytorialnego mogą otrzymywać dotacje z budżetu państwa na dofinansowanie zadań własnych objętych kontraktem wojewódzkim, o którym mowa w przepisach o rozwoju regionalnym. Dotacje celowe z budżetu państwa mogą być także kierowane na dofinansowanie zadań własnych:

- z zakresu zadań inwestycyjnych szkół i placówek oświatowych,
- związanych z inicjatywami wspierania edukacji na obszarach wiejskich, w tym na stypendia i pomoc materialną dla młodzieży wiejskiej,
- związanych z wdrażaniem reformy systemu oświaty, wyrównywaniem szans edukacyjnych oraz zapewnianiem kształcenia praktycznego,
- realizowanych w celu zagospodarowania nieruchomości Skarbu Państwa przejętych od wojsk Federacji Rosyjskiej i przekazanych jednostce samorządu terytorialnego¹²,
- związanych z budową i remontami obiektów sportowych oraz rozwijaniem sportu, w szczególności wśród dzieci i młodzieży, a także sportu osób niepełnosprawnych,
- w zakresie przebudowy, budowy lub remontów dróg powiatowych i gminnych,
- o których mowa w odrębnych przepisach – na zasadach w nich określonych.

Dotacje na wymienione powyżej zadania mogą być udzielane do wysokości 50% planowanych wydatków jednostki samorządu terytorialnego na realizację danego zadania (jeśli odrębne przepisy nie stanowią inaczej). Rozliczenie i zwrot dotacji z budżetu państwa następuje na zasadach określonych w przepisach o finansach publicznych.

Podziału środków na dofinansowanie zadań z zakresu oświaty na poszczególne jednostki samorządu terytorialnego dokonuje, po uzgodnieniu z wojewodami, minister właściwy do spraw oświaty i wychowania. Natomiast minister właściwy do spraw kultury fizycznej dokonuje podziału środków związanych ze sportem oraz przekazuje je jednostkom samorządu terytorialnego. Mini-

¹² Na podstawie przepisów ustawy z dnia 10 czerwca 1994 r. o zagospodarowaniu nieruchomości Skarbu Państwa przejętych od wojsk Federacji Rosyjskiej (Dz.U. Nr 79, poz. 363 z późn. zm.).

ster właściwy do spraw administracji publicznej dokonuje podziału środków przeznaczonych na budowę lub remonty dróg.

Na podstawie przepisów art. 43 ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego dotacje dla samorządów mogą być kierowane także na zadania objęte mecenatem państwa w dziedzinie kultury. Ich zakres, a także sposób i tryb przyznawania dotacji, określa w drodze rozporządzenia minister właściwy do spraw kultury i ochrony dziedzictwa narodowego.

Z budżetu państwa mogą być udzielane właściwym jednostkom samorządu terytorialnego dotacje celowe na realizację zadań związanych z usuwaniem bezpośrednich zagrożeń dla bezpieczeństwa i porządku publicznego oraz z usuwaniem skutków powodzi i osuwisk ziemnych oraz usuwaniem skutków innych klęsk żywiołowych, w tym na budowę mieszkań komunalnych niezbędnych do zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych poszkodowanych w rozumieniu ustawy z dnia 16 września 2011 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z usuwaniem skutków powodzi¹³.

Jednostka samorządu terytorialnego realizująca zadania z zakresu działania innych jednostek samorządu terytorialnego, na mocy porozumień zawartych z tymi jednostkami, otrzymuje od nich dotacje celowe w kwocie wynikającej z zawartego porozumienia (jeśli odrębne przepisy nie stanowią inaczej). Wysokość dofinansowania określa, w drodze uchwały, organ stanowiący tej jednostki samorządu terytorialnego, która udziela dotacji. Szczegółowe zasady i terminy przekazywania dotacji określają zawarte porozumienia.

Korzystanie z dotacji celowej przez gminę podlega nadzorowi zarówno z punktu widzenia legalności, jak i celowości, gospodarności i rzetelności. W przypadku gdy zadanie, na które była przeznaczona dotacja, nie zostanie wykonane, to ta dotacja podlega zwrotowi¹⁴. Także dotacje wykorzystane niezgodnie z przeznaczeniem lub pobrane w nadmiernej wysokości podlegają zwrotowi do budżetu państwa.

2.3.1. Dotacje z Funduszy Ochrony Środowiska

Ważnym źródłem finansowania inwestycji realizowanych przez samorządy mogą być środki pozyskiwane z Narodowego i Wojewódzkich Funduszy Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, służące współfinansowaniu, na określonych warunkach, samorządowych projektów mających na celu poprawę stanu środowiska naturalnego.

¹³ Dz.U. Nr 234, poz. 1385.

¹⁴ Ustawa o finansach publicznych, *op. cit.* – art. 168.

Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW) przyznaje pożyczki, dotacje, dopłaty do oprocentowania preferencyjnych kredytów i pożyczek, umorzenia pożyczek preferencyjnych, pożyczki w ramach umowy konsorcjum, promesy pomocy finansowej, na cele określone w ustawie o ochronie i kształtowaniu środowiska z dnia 31 stycznia 1980 r. W ostatnich latach najważniejszym zadaniem Narodowego Funduszu jest efektywne i sprawne wykorzystanie środków z Unii Europejskiej, przeznaczonych na rozbudowę i modernizację infrastruktury ochrony środowiska. Wdrażanie projektów ekologicznych, które uzyskały lub uzyskają wsparcie finansowe z Komisji Europejskiej, oraz dofinansowanie tych przedsięwzięć ze środków NFOŚiGW, będzie służyło osiągnięciu przez Polskę efektów ekologicznych wynikających z zobowiązań międzynarodowych.

Wojewódzkie Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (WFOŚiGW) istnieją w każdym województwie i wspierają projekty proekologiczne zgodnie z kryteriami i priorytetami przyjętymi w danym województwie. Oferta Funduszy kształtuje się różnie, w zależności od województwa. Podstawową formą dofinansowania ze środków WFOŚiGW są pożyczki o preferencyjnym stałym oprocentowaniu. Wysokość dofinansowania w formie pożyczki udzielonej ze środków Funduszu na realizację przedsięwzięć o charakterze inwestycyjnym, modernizacyjnym oraz polegającym na zakupie środków trwałych i wyposażenia wynosi do 80% kosztu całkowitego zadania. Spłata zaciągniętej pożyczki następuje zazwyczaj w dłuższym okresie, np. 10–12 lat. Na wniosek beneficjenta Zarząd WFOŚiGW może udzielić karencji w spłacie pożyczki. Oprocentowanie pożyczek jest stałe – zazwyczaj 2%–3,5% w stosunku rocznym. Fundusz oferuje również dofinansowanie w formie dotacji (pomoc bezzwrotna), a wielkość udzielonego wsparcia wynosi do 50% całkowitego kosztu zadań inwestycyjnych i modernizacyjnych.

Jako przykładowe obszary wsparcia można wskazać:

- projekty współfinansowane lub przewidziane do dofinansowania w ramach okresu programowania 2007–2013 dla środowiskowych osi priorytetowych, Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, Regionalnego Programu Operacyjnego, Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich poprzez zapewnienie wkładu własnego lub środków na płatności przejściowe,
- budowę i rozbudowę urządzeń służących zagospodarowaniu odpadów, ze szczególnym uwzględnieniem instalacji wytwarzających energię,
- wdrażanie systemu wykorzystania Odnawialnych Źródeł Energii poprzez realizację gminnych programów montażu kolektorów słonecznych, z uprzywilejowaniem dla gmin, na których jednocześnie prowadzony jest program likwidacji pokryć wykonanych z azbestu.

- usuwanie i unieszkodliwianie odpadów zgromadzonych w mogiłnikach,
- wspieranie realizacji zadań związanych z monitoringiem środowiska wykonywanych przez Wojewódzki Inspektorat i Regionalną Dyрекcję Ochrony Środowiska,
- budowę i modernizację obiektów służących zwiększeniu retencji wodnej jako sposobu zmniejszenia zagrożeń obszarów zurbanizowanych przed powodzią,
- wspieranie zadań związanych z działaniami na rzecz odbudowy urządzeń i obiektów melioracji podstawowej i szczegółowej,
- ograniczenie emisji zanieczyszczeń do powietrza, ograniczenie zużycia energii cieplnej i elektrycznej oraz strat przesyłowych, ograniczanie poziomu przenikania hałasu do środowiska oraz na zadania z zakresu ochrony wód i gospodarki wodno-ściekowej.

2.4. Instrumenty dłużne jako źródło finansowania inwestycji JST

W Polsce głównymi instrumentami dłużnymi służącymi finansowaniu inwestycji samorządu terytorialnego są kredyty i obligacje komunalne.

2.4.1. Kredyty bankowe

Najbardziej rozpowszechnioną formą finansowania samorządowych przedsięwzięć inwestycyjnych środkami dłużnymi są kredyty bankowe. Przewodnictwo polskie zalicza udzielanie kredytów do czynności bankowych¹⁵, co oznacza, że mogą je realizować wyłącznie banki¹⁶. W rozumieniu art. 69 ustawy Prawo bankowe kredyt jest stosunkiem ekonomicznym wynikającym z umowy kredytowej, na mocy której bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy, na czas oznaczony w umowie, kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu.

Bank uzależnia przyznanie kredytu od zdolności kredytowej kredytobiorcy. Przez zdolność kredytową rozumie się zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie. Kredytobiorca

¹⁵ Ustawa Prawo bankowe z dnia 27 sierpnia 1997 – Dz.U. 1997 Nr 140, poz. 939, art. 5, ust. 1.

¹⁶ Ustawa Prawo bankowe, *op. cit.*, art. 5, ust. 5.

jest obowiązany przedłożyć na żądanie banku dokumenty i informacje niezbędne do dokonania oceny tej zdolności.

Zgodnie z art. 75 ustawy Prawo bankowe w przypadku niedotrzymania przez kredytobiorcę warunków udzielenia kredytu albo w razie utraty przez kredytobiorcę zdolności kredytowej bank może obniżyć kwotę przyznanego kredytu albo wypowiedzieć umowę kredytu.

Ryzyko ponoszone przez bank – kredytodawcę jest odzwierciedlone w wysokości stopy procentowej, a ponadto stosuje się różne formy zabezpieczenia spłaty, np. zastaw na majątku komunalnym lub weksel *in blanco*. Stopa oprocentowania kredytów uwzględnia okres kredytowania. W ten sposób bierze się pod uwagę oczekiwania co do rozwoju sytuacji na rynku kredytowym w przyszłości i ryzyko kredytobiorcy.

Kredyty mogą służyć finansowaniu działalności bieżącej (kredyty operacyjne) oraz finansowanie inwestycji (kredyty inwestycyjne).

Kredyt na finansowanie wydatków inwestycyjnych, nie znajdujących pokrycia w planowanych na dany rok budżetowy dochodach JST, może być udzielony do wysokości, która została określona w uchwale budżetowej. Służy finansowaniu nakładów związanych z modernizacją lub powiększeniem majątku trwałego. Zakres kredytowania jest szeroki, zgodnie z obszarem realizowanych przez samorząd zadań, np.: rozbudowa i modernizacja dróg, transport miejski, inwestycje z zakresu ochrony środowiska – gospodarka odpadami, sieć wodociągowa i kanalizacyjna, oczyszczalnie ścieków, budowa nowych obiektów – szkół, hal sportowych, basenów, ośrodków kultury oraz inne inwestycje związane z rozwojem lokalnym i regionalnym.

Kredyty inwestycyjne zaciągane przez jednostki samorządu terytorialnego mogą mieć charakter w pełni rynkowy lub też ich spłata może być częściowo finansowana przez instytucje zewnętrzne. Z tego względu mówi się o kredytach udzielanych na zasadach komercyjnych oraz o udzielanych na zasadach preferencyjnych.

Oprocentowanie (zwykle zmienne) ustalane jest indywidualnie w odniesieniu do każdej JST i jest uzależnione od wielu czynników, m.in. przeznaczenia kredytu, udziału środków własnych w inwestycji (banki wymagają udziału własnego), zabezpieczeń kredytu, a także ogólnej sytuacji makroekonomicznej, a coraz częściej również od specjalistycznego ratingu wydawanego przez instytucje ratingowe. Okres spłaty negocjowany jest indywidualnie i uzależniony od podobnych czynników co oprocentowanie. Może on sięgać kilkunastu lat. Banki oferują możliwość skorzystania z karencji w spłacie kredytu.

Niektóre banki udzielają niskoprocentowanych kredytów proekologicznych. Ma to często miejsce we współpracy z Funduszami Ochrony Środowiska.

Preferencje mogą przybierać wiele postaci i związane są z realizacją różnego rodzaju zadań rozwojowych. Samorzady mogą ubiegać się o preferencyjne kredyty współfinansowane przez: krajowe oraz wojewódzkie fundusze celowe, środki pochodzące z programów rządowych, a także z międzynarodowych instytucji jak Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) czy Bank Rozwoju Rady Europy (CEB). Preferencja w tego typu kredytach wynika zwykle z przejęcia przez instytucje zewnętrzne części zobowiązań wynikających z odsetek lub z korzystniejszych warunków spłaty danego zobowiązania. Należy zwrócić szczególną uwagę na następujące kredyty preferencyjne:

- kredyty proekologiczne – finansują zadania z zakresu ochrony środowiska naturalnego, mogą być one współfinansowane zwłaszcza przez Fundusze Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, a także ze środków pochodzących z EBI oraz CEB; preferencja polega zwykle na dopłatach do odsetek i wydłużonym okresie spłaty;
- kredyty budowlane – związane z modernizacją lub budową budynków komunalnych, a także z pracami termoizolacyjnymi, budową dróg, np. na obszarach wiejskich, budowli związanych z rozwojem kultury fizycznej i inne;
- kredyty na rozwój edukacji i służby zdrowia – finansowane mogą nimi być budowa lub modernizacja szpitali oraz pozostałej infrastruktury usług i opieki medycznej, budynków szkolnych, uniwersyteckich itp.;
- kredyty na inne cele, które zostały uznane przez państwo lub UE na tyle ważne, że postanowiono stymulować realizację tych celów za pomocą korzystnych warunków pozyskiwania na nie środków finansowych.

W ramach kredytów udzielanych z linii kredytowej CBE, jak też EBI, można sfinansować inwestycje samorządowe z wielu dziedzin, jak: budowa dróg, edukacja, służba zdrowia, modernizacja (rewitalizacja) zaniedbanych obszarów wiejskich oraz miejskich, zaopatrzenie w wodę pitną, kanalizacja i oczyszczalnie ścieków, utylizacja odpadów stałych, kontrola zanieczyszczenia powietrza, produkcja energii odnawialnej, energooszczędne oświetlenie, zaopatrzenie w gaz, modernizacja sieci elektrycznej, pomoc o charakterze społeczno-kulturalnym, przedsięwzięcia na terenach rekreacyjnych i wystawowych. Wszystkie inwestycje finansowane w ramach linii kredytowej EBI lub CBE muszą być zgodne z przepisami o ochronie środowiska. Zalety tych kredytów to niskie oprocentowanie – około 5% w skali roku oraz długi okres kredytowania – do 20 lat.

Jednostki samorządu terytorialnego powszechnie uważa się za bardzo dobrego kredytobiorcę. Ma to związek z ich publicznoprawnym charakterem oraz szczególną pozycją związaną ze współdziałaniem z państwem w realizo-

waniu zadań publicznych. O wiarygodności jednostki samorządu terytorialnego jako kredytobiorcy świadczy m.in.: przyznana im osobowość prawna i samodzielność finansowa; posiadanie stabilnych, gwarantowanych ustawowo źródeł dochodów; stosowanie ustawowych limitów zadłużenia, wynikających z przepisów Konstytucji i ustawy o finansach publicznych; państwowy nadzór (tylko z punktu widzenia legalności) nad sytuacją finansową i poziomem zadłużenia, brak możliwości bankructwa jednostki samorządu terytorialnego (ust. Prawo upadłościowe, art. 6).

Jednak niektóre JST mogą mieć nieraz trudności z terminowym regulowaniem swoich zobowiązań. Nie można więc stwierdzić, że kredytowanie tych podmiotów jest zupełnie pozbawione ryzyka, co sprawia, iż jednostki samorządu terytorialnego muszą być traktowane w czasie procedury przyznawania kredytu według tych samych ogólnych zasad, odnosi się to szczególnie do badania przez banki ich zdolności kredytowej.

Sięganie po kredyty ma swoje pozytywne i negatywne następstwa. Zaletami kredytu są:

- prosta konstrukcja instrumentu, prosta i krótka procedura zaciągania kredytu,
- bardzo wysoka pewność pozyskania środków finansowych (poza sytuacjami braku zdolności kredytowej),
- możliwość negocjacji indywidualnych warunków, z dostosowaniem wypłat transz kredytu do potrzeb wynikających z procesu inwestycyjnego,
- możliwość wcześniejszej spłaty, możliwość renegotjacji warunków umowy,
- możliwość zaliczenia odsetek i prowizji do kosztów uzyskania przychodu (ważne z punktu widzenia spółek samorządowych),
- zróżnicowane konstrukcje odsetek.

Wśród wad kredytów bankowych wymienia się:

- ograniczoną dostępność w przypadku zaciągnięcia wysokich zobowiązań,
- konieczność ustanawiania zabezpieczeń, kary związane z nieterminową spłatą,
- zmienność w czasie obciążeń finansowych związanych ze zmiennością oprocentowania,
- stosunkowo wysokie koszty obsługi tego instrumentu dłużnego,
- możliwość zaciągnięcia zbyt wysokiego kredytu zadłużenia w stosunku do własnego potencjału finansowego.

2.4.2. Pożyczki

Pożyczka jest instrumentem o charakterze zbliżonym do kredytu. Przez umowę pożyczki dający pożyczkę zobowiązuje się przenieść na własność biorącego określoną ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, a biorący zobowiązuje się zwrócić taką samą ilość pieniędzy albo taką samą ilość rzeczy tego samego gatunku i tej samej jakości¹⁷.

Do zasadniczych różnic między pożyczką pieniężną a kredytem należy zaliczyć to, że:

- umowa pożyczki przenosi na pożyczkobiorcę własność określonej ilości pieniędzy, natomiast umowa kredytowa pozostawia tylko do dyspozycji kredytobiorcy kwotę środków pieniężnych, występujących w formie bezgotówkowego pieniądza bankowego, określonego jako limit, do wysokości którego kredytobiorca może się zadłużyć w ustalonym w umowie okresie,
- istotną cechą kredytu jest konieczność określenia w umowie celu, na jaki mają być przeznaczone środki pieniężne, natomiast umowa pożyczki nie stawia takiego wymogu obligatoryjnie,
- kredyt jest zawsze zobowiązaniem odpłatnym, natomiast pożyczka, jeśli jest udzielona przez banki – może mieć charakter darmowy,
- umowy kredytowe są zawierane zawsze w formie pisemnej, natomiast umowy pożyczki mogą być zawarte w dowolnej formie.

Przepisy prawa nie ograniczają w żaden sposób kręgu podmiotów, które mogą udzielić jednostkom samorządu terytorialnego pożyczki, bądź kredytu.

Większość pożyczek oferowanych jednostkom samorządu terytorialnego ma charakter preferencyjny. Są one udzielane przez instytucje spoza sektora bankowego – fundusze celowe i inne instytucje podobnego typu. Ich celem jest wspieranie wybranych dziedzin, można je traktować jako specyficzną formę wsparcia. Pożyczkami najczęściej proponowanymi samorządom są środki przeznaczone na finansowanie zadań z zakresu ochrony środowiska (z funduszy NFOŚiGW i WFOŚiGW). Fundusze te oferują m.in. pożyczki, kredyty udzielane z ich środków bezpośrednio lub przez banki, czy dopłaty do preferencyjnych kredytów i pożyczek. Korzyści dla pożyczkobiorców związane są zazwyczaj z preferencyjnym oprocentowaniem lub zabezpieczeniami, które nie są tak istotne jak w przypadku kredytów. Preferencja cenowa pożyczki może być związana z niskimi lub nawet zerowymi odsetkami, a w niektórych przypadkach z umorzeniem części pożyczki. Dzieje się tak zwykle w przypadku uzyskania pożądanego przez pożyczkodawcę efektu inwestycji.

¹⁷ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 Nr 16, poz. 93, art. 720.

2.4.3. Obligacje komunalne

Obligacje komunalne nie są w Polsce instrumentem tak rozpowszechnionym jak kredyty bankowe. Stanowią one jednak w stosunku do nich ważną alternatywę. W literaturze przedmiotu obligacje emitowane przez jednostki samorządu terytorialnego nazywa się obligacjami komunalnymi lub municypalnymi.

Zgodnie z ustawą o obligacjach: „obligacja jest papierem wartościowym emitowanym w serii, w którym emitent stwierdza, że jest dłużnikiem właściciela obligacji (obligatariusza) i zobowiązuje się wobec niego do spełnienia określonego świadczenia”¹⁸. Wśród typowych cech obligacji komunalnych wyróżnia się:

- niskie ryzyko niewypłacalności emitenta,
- wysokie standardy informacyjne dotyczące polityki (nie tylko finansowej) emitenta,
- obowiązek sprecyzowania celu, na jaki zostaną wykorzystane środki pozyskane w wyniku emisji (ustawa o obligacjach, art. 28).

Emitenci obligacji komunalnych mają możliwość oferowania obligatariuszom zarówno świadczeń pieniężnych, jak i niepieniężnych.

W literaturze wymienia się wiele funkcji, jakie może spełniać emisja obligacji komunalnych. Są to: funkcja kredytowa (pozyskiwanie kapitału), płatnicza (możliwość użycia przez obligatariusza obligacji jako środka spłaty zobowiązań wobec emitenta), lokacyjna (obligacja jako forma inwestycji dla obligatariusza), aktywizacyjna (emisja obligacji jako impuls mający aktywizować lokalną społeczność), promocyjna (instrument promocji JST, szczególnie na rynkach finansowych) oraz funkcja instrumentu, za pomocą którego dynamizowany jest proces prywatyzacji¹⁹.

Wśród zalet emisji obligacji komunalnych wymienia się:

- jawność warunków emisji,
- możliwe długie terminy zapadalności,
- możliwość kształtowania przez emitenta struktury terminów wykupu,
- rozproszenie wierzycieli, dzięki czemu pożyczkobiorca ma silniejszą pozycję,

¹⁸ Ustawa z dnia 29 czerwca 1995 r. o obligacjach, Dz.U. 1995 Nr 83, poz. 420, art. 4.

¹⁹ Por. szerzej: E. Chojna-Duch, M. Bitner, *Dług publiczny i deficyt sektora finansów publicznych*, [w:] E. Chojna-Duch, H. Litwińczuk (red.), *Prawo Finansowe*, Warszawa 2007, s. 126; A. Wernik, *Finanse publiczne*, Warszawa 2007; M. Poniatowicz, J. Salachna, D. Perło, *Efektywne zarządzanie długiem w jednostce samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, 2010; S. Owsiak, *Finanse publiczne: teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.

- efekt promocyjny, jeśli władze samorządowe decydują się na emisję w obrocie publicznym,
- możliwość wprowadzenia świadczeń niepieniężnych,
- brak konieczności zabezpieczeń długu.

Wśród wad obligacji komunalnych można wymienić:

- złożoną i długą procedurę emisyjną,
- podatność na wahania rynkowych stóp procentowych,
- wysokie koszty oraz warunki formalne wejścia na publiczny rynek (rating, doradztwo, koszty notowań),
- jednorazowy wykup obligacji, konieczność zapewnienia dużych środków na określony moment wykupu,
- problemy z ewentualnym zabezpieczeniem emisji czy wcześniejszym wykupem wyemitowanych obligacji.

Szczególnym rodzajem obligacji komunalnych, występującym także na rynku polskim, są tak zwane obligacje przychodowe²⁰. Najważniejsza różnica pomiędzy obligacjami przychodowymi a tradycyjnymi polega na sposobie ich zabezpieczenia. W przypadku obligacji tradycyjnych JST odpowiada za zobowiązania wynikające z tych papierów całym swoim majątkiem. Zobowiązania wynikające z obligacji przychodowych regulowane są natomiast dzięki przychodom powstającym w wyniku realizacji danego przedsięwzięcia, w związku z którym obligacje zostały wydane. W ten sposób emitent może zawęzić swą odpowiedzialność za zobowiązania wynikające z obligacji, bowiem spłata następuje ze ściśle ustalonych źródeł. Obligacje przychodowe mogą przyznawać obligatariuszowi prawo do zaspokojenia swoich roszczeń z pierwszeństwem przed innymi wierzycielami emitenta z całości albo z części przychodów lub z całości albo części majątku przedsięwzięć, które zostały sfinansowane ze środków uzyskanych z emisji obligacji²¹.

Jednostki samorządu terytorialnego, decydując o wyborze konkretnego instrumentu dłużnego powinny zwrócić uwagę na następujące aspekty:

- koszt finansowania – porównując koszt pieniądza pozyskiwanego w wyniku emisji obligacji komunalnych z kosztami kredytu,
- koszt obsługi zadłużenia oraz wysokość prowizji,

²⁰ Ustawa z dnia 29 czerwca 2000 r. o zmianie ustawy o obligacjach oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2000 Nr 60, poz. 702

²¹ Art. 23a ust. 1 pkt 1 Ustawa o obligacjach, *op. cit.*

- stopień skomplikowania procesu pozyskiwania środków na inwestycje,
- procedury i zarządzanie procesem pozyskania środków dłużnych,
- możliwość dopasowania poziomu zadłużenia do zapotrzebowania na zewnętrzne źródła finansowania z punktu widzenia poziomu własnego potencjału inwestycyjnego,
- promocja jednostki.

O wyborze instrumentu dłużnego (kredytu czy obligacji) decyduje koszt pozyskania pieniądza oraz warunki spłaty ustalone w negocjacjach z agentem emisji, bankiem oraz kredytodawcą.

2.5. Inne formy finansowania inwestycji

Oprócz podanych wyżej i często stosowanych źródeł finansowania można wskazać na inne sposoby i techniki finansowania inwestycji.

Alternatywnymi sposobami pozyskania kapitału obcego na realizację zadań jednostek mogą być: leasing i umowy o podobnym charakterze oraz faktoring.

Leasing i umowy o podobnym charakterze (dzierżawa, najem) opierają się na zasadzie przekazania przez jedną stronę dobra (ruchomości lub nieruchomości) do odpłatnego korzystania przez drugą. Leasing wyraża zobowiązanie leasingodawcy do nabycia rzeczy oznaczonej od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w umowie i oddanie tej rzeczy korzystającemu (JST lub podmiotowi od niej zależnemu) do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu, w uzgodnionych ratach, wynagrodzenie pieniężne równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego. Jako przykład można podać leasing zwrotny, który polega na tym, że leasingodawca kupuje dobro inwestycyjne od przyszłego korzystającego, a następnie oddaje mu je do używania w celach prowadzenia działalności. Korzystający otrzymuje zwrot kapitału, który może być wykorzystany do realizacji jego innych celów, a jednocześnie nie traci prawa do korzystania z przedmiotu leasingu.

Z kolei faktoring polega na nabyciu przez instytucję finansową krótkoterminowej pieniężnej wierzytelności handlowej przed terminem jej płatności, z potrąceniem opłaty na rzecz faktora, bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużnika lub z przejęciem takiego ryzyka. Ze względu na istotę faktoringu nie istnieje możliwość zastosowania go w samej jednostce samorządu terytorialnego. Może on być stosowany w jednostkach podległych i powiązanych.

Bardzo trudno sklasyfikować pojawiające się na rynku nowe formy i sposoby finansowania zadań, które są przypisane do realizacji jednostkom samo-

rzędu terytorialnego²². W finansowaniu hybrydowym należy wskazać tutaj na możliwość całkowitego lub częściowego przerzucenia finansowania oraz ryzyka na podmioty sektora komercyjnego i *non profit*. Przez finansowanie hybrydowe należy rozumieć wykorzystanie takich instrumentów i sposobów finansowania, które umożliwiają lepsze dopasowanie do indywidualnych potrzeb jednostki samorządu terytorialnego oraz podnoszą efektywność finansowania. Opiera się ono na wykorzystaniu wielu różnych instrumentów (więcej niż dwóch), pozwalających na obniżenie kosztów pozyskania finansowania i ryzyka związanego z zastosowaniem instrumentu lub grupy instrumentów, do których należą: partnerstwo publiczno-prywatne, *project finance*, *venture capital*, sekurytyzacja, konwersja zadłużenia.

Przez partnerstwo publiczno-prywatne należy rozumieć stosunki umowne zawierane między podmiotem publicznym a partnerem prywatnym, służące realizacji zadania publicznego. Podstawową zasadą jest realizacja przez partnera prywatnego przedsięwzięcia za wynagrodzeniem na rzecz JST. W umowie precyzuje się, czy partner prywatny poniesie w całości, czy tylko w części nakłady na realizację przedsięwzięcia. Drugą zasadą jest nadwyżka korzyści dla interesu publicznego (społeczności samorządowej), przeważająca nad korzyściami wynikającymi z innych sposobów realizacji tego przedsięwzięcia. Takimi korzyściami mogą być oszczędności w wydatkach, podniesienie standardu świadczonych usług lub obniżenie uciążliwości dla otoczenia, w szczególności dla społeczeństwa.

Project finance to szczególny sposób finansowania dużych inwestycji o charakterze komercyjnym, wymagających wysokiej kapitałochłonności. Jest to sposób finansowania polegający na dostarczaniu przez instytucję finansową lub grupę instytucji finansowych oraz inwestorów kapitałowych funduszy na pokrycie nakładów związanych z projektem inwestycyjnym, przy czym zaangażowane środki będą zwrócone z nadwyżek pieniężnych wygenerowanych w czasie eksploatacji gotowego obiektu. *Project finance* opiera się na współpracy sektora publicznego i prywatnego, ale podstawą jest kompozycja zewnętrznych źródeł finansowania oraz utworzenie spółki zajmującej się prowadzeniem inwestycji, w przyszłości, zarządzaniem aktywami. Oznacza to konieczność oddzielenia zadania inwestycyjnego od bezpośredniego wpływu podmiotu publicznego. Zastosowanie *project finance* powinno natomiast

²² Szerzej: K. Brzozowska, *Finansowanie inwestycji infrastrukturalnych przez kapitał prywatny na zasadach PROJECT FINANCE*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa 2005.

pozwalać na ograniczenie ryzyk: technicznego, ekonomicznego i politycznego ponoszonych przez jednostki samorządu terytorialnego.

Jednostki samorządu terytorialnego mogą tworzyć spółki o charakterze użyteczności publicznej, które mogą wykorzystywać fundusze *venture capital*, a więc finansowanie zewnętrzne kapitałem średnio- lub długoterminowym, inwestowanym przez wyspecjalizowane instytucje o charakterze funduszowym w papiery wartościowe danego podmiotu. Inwestycje te charakteryzują się wysokim poziomem innowacyjności, innowacyjnym produktem, metodą produkcji lub usługą, które nie zostały zweryfikowane przez rynek. Zastosowanie innowacji w usługach publicznych stwarza wysokie ryzyko niepowodzenia procesu inwestycyjnego, ale w przypadku sukcesu jest w stanie zapewnić satysfakcjonujący zysk, który jest realizowany przez odsprzedaż udziałów w tym podmiocie.

Z kolei sekurytyzacja jest procesem wyodrębnienia, według określonych zasad, jednolitej grupy kredytów, pożyczek, obligacji i innych instrumentów dłużnych jednostki samorządu terytorialnego, z tytułu których należności przyszłe zostaną skonwertowane w papiery dłużne i sprzedane inwestorom. Wykup wyemitowanych papierów wartościowych następuje za pomocą dochodów publicznych jednostki samorządu terytorialnego, wpłacanych w ramach indywidualnych umów zawartych pierwotnie z inicjatorem procesu sekurytyzacji. Wykorzystanie tej metody pozwala na obniżenie kosztów długu, jego skonsolidowanie, a także dostosowanie terminu płatności (wykupu) do faktycznych możliwości spłaty.

Konwersja zadłużenia jest usługą opierającą się na zmianie sposobu, tj. źródła finansowania, z mniej opłacalnego z punktu widzenia kosztów na bardziej efektywne (z uwzględnieniem ryzyka). Obejmuje wyodrębnienie jednolitych instrumentów dłużnych, często o różnych terminach zapadalności i różnych sposobach zabezpieczenia. W efekcie ułatwia to zarządzanie długiem, lepsze wykorzystanie zabezpieczeń oraz obniżenie kosztów ich ustanowienia, a także obniżenie kosztów obsługi długu i jego zarządzania, dostosowań finansowania do realnych potrzeb w zakresie finansowania. Ważnym elementem w finansowaniu są instrumenty zabezpieczające transakcje. Należą do nich poręczenia i gwarancje. Nie stanowią one źródła finansowania, ale wspomagają pozyskanie kapitału oraz podwyższają efektywność jego wykorzystania.

3. PRZYGOTOWANIE PROJEKTÓW INWESTYCYJNYCH DO FINANSOWANIA FUNDUSZAMI UNII EUROPEJSKIEJ

Członkostwo Polski w UE stwarza możliwość dodatkowego dofinansowania inwestycji środkami funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności. Fundusze unijne mają przyczynić się do niwelowania różnic w rozwoju między i wewnątrzregionalnym naszego kraju. Dla polskich samorządów stanowią one szansę rozwoju społeczno-gospodarczego, dają możliwość wspierania ich działalności bieżącej i inwestycyjnej.

Po przystąpieniu do Unii Europejskiej Polska jest odbiorcą pomocy pochodzącej z Unii Europejskiej. Strategiczne kierunki alokacji, unijnych środków finansowych, określa Strategia Rozwoju Kraju. Na jej podstawie konstruowane są bardziej szczegółowe dokumenty, w postaci Programów Operacyjnych: Infrastruktura i Środowisko, Regionalne Programy Operacyjne, Rozwój Polski Wschodniej, Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki, Pomoc Techniczna, Europejska Współpraca Terytorialna. Pozyskanie dotacji unijnych wiąże się ze spełnieniem wielu wymogów.

Przygotowanie i realizacja projektu to proces złożony, wymagający starannego i indywidualnego podejścia. Mimo że każdy projekt jest jedyny w swoim rodzaju, realizacja wszystkich odbywa się według ustalonego porządku, na który składają się poszczególne fazy rozwoju. Tworzą one cykl życia projektu. Proces podejmowania decyzji oraz działań zarządczych w ramach poszczególnych faz, przez które przechodzi projekt, określa się mianem zarządzania cyklem życia projektu (ang. *Project Cycle Menagement* – tzw. metoda PCM). W 1992 r. Komisja Europejska przyjęła tę technikę jako wzorcowy instrument przygotowania i realizacji projektów współfinansowanych z unijnych środków (nie oznacza to jednak, że niezastosowanie tej metody skutkuje odrzuceniem projektu). Celem zastosowania podejścia zarządzania cyklem projektu jest stworzenie takich warunków, aby na każdym etapie uczestnicy podejmowali właściwe decyzje i aby decyzje te wynikały z przesłanek merytorycznych. Na każdym etapie zbierane są informacje oraz podejmowane decyzje o kontynuowaniu, bądź wstrzymaniu realizacji projektu.

Wraz z wprowadzaniem mechanizmów pozwalających na efektywne wykorzystanie środków pomocowych należy jednocześnie wprowadzać podobne rozwiązania wspomagające efektywność gospodarowania środkami własnymi budżetów gmin. Takie właśnie mechanizmy pozwolą na prowadzenie długofalowej polityki inwestycyjnej, opartej na racjonalności podejmowanych decyzji inwestycyjnych, efektywności zarządzania majątkiem i środkami inwe-

stycyjnymi, oraz wprowadzenie zmian racjonalizacji i usprawnień w ramach zarządzania wyłonionymi już projektami inwestycyjnymi²³.

Cykl życia projektu składa się z następujących po sobie etapów:

- programowanie – wstępne wyłonienie projektów, których realizacja przyczyni się do zaspokojenia najpilniejszych potrzeb, założeń,
- identyfikacja – wstępne studium wykonalności projektu oraz podjęcie decyzji co do wyboru optymalnego wariantu realizacji,
- formułowanie – sporządzenie ostatecznego studium wykonalności projektu, oceny oddziaływania na środowisko oraz podjęcie decyzji o przygotowaniu wszystkich dokumentów niezbędnych do realizacji projektu,
- wdrożenie – opracowanie dokumentacji technicznej, sporządzenie specyfikacji istotnych warunków zamówienia, podpisanie umów z wykonawcami wyłonionymi w drodze postępowania przetargowego, budowa i oddanie obiektu do użytkowania,
- ocena – tzw. końcowy raport oceniający zrealizowany projekt oraz ewentualne podjęcie decyzji dotyczącej realizacji kolejnego projektu.

Każdy projekt powinien mieć jednoznacznie określone cele. Wyznaczony cel powinien:

- być konkretny – dostosowany do problemu, konkretny i szczegółowy,
- ustalać realny efekt końcowy projektu,
- odpowiadać oczekiwaniom grupy lub organizacji – być doceniany, akceptowany, uzgodniony,
- być wymierny, czyli możliwy do określenia w liczbach wymiernych,
- być możliwy do osiągnięcia w określonym czasie,
- mieścić się w obszarze oddziaływania.

Decyzje o realizacji projektu następują po przeprowadzonych analizach finansowych i ekonomicznych, stanowiących część składową studium wykonalności lub na podstawie analizy wielokryterialnej. Wyznaczają one efektywność przedsięwzięcia i zasadność jego realizacji w określonych warunkach.

Celem analizy finansowej jest ocena finansowej rentowności inwestycji i kapitału własnego (krajowego), a także finansowej bieżącej wartości netto, przez ustalenie wartości wskaźników efektywności projektu. Analiza finansowa ma także na celu weryfikację trwałości finansowej projektu i beneficjenta oraz ustalenie właściwego (maksymalnego) dofinansowania z funduszy UE.

²³ K. Jarosiński, *Finansowanie inwestycji komunalnych w Polsce w warunkach samorządności lokalnej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2003, s. 56.

Do analizy finansowej należy:

- a) określenie założeń dla analizy finansowej;
- b) ustalenie, czy projekt generuje przychody w rozumieniu art. 55 ust. 1 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 oraz, czy istnieje możliwość ich oszacowania z wyprzedzeniem;
- c) zestawienie przepływów pieniężnych projektu;
- d) ustalenie, czy wartość bieżąca przychodów w rozumieniu art. 55 ust. 1 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 generowanych przez projekt przekracza wartość bieżącą kosztów operacyjnych, tzn. czy projekt jest projektem generującym dochód (dotyczy projektów, dla których istnieje możliwość oszacowania dochodu z wyprzedzeniem);
- e) ustalenie poziomu dofinansowania projektu z funduszy UE opartego na metodzie luki w finansowaniu (dotyczy projektów generujących dochód, dla których istnieje możliwość oszacowania dochodu z wyprzedzeniem);
- f) określenie źródeł finansowania projektu;
- g) ustalenie wartości wskaźników efektywności finansowej projektu;
- h) analiza finansowa trwałości.

Analizę finansową przeprowadza się według określonej metodyki opierającej się na metodologii zdyskontowanych przepływów środków pieniężnych (ang. *Discounted Cash Flow* – zwana dalej analizą DCF). Zgodnie z definicją Komisji Europejskiej, określoną w Metodologii CBA, metodologia DCF charakteryzuje się następującymi cechami:

- a) obejmuje skonsolidowaną analizę finansową, z punktu widzenia właściciela infrastruktury, jak i podmiotu gospodarczego (operatora infrastruktury), w przypadku, gdy są oni odrębnymi podmiotami;
- b) bierze co do zasady wyłącznie przepływ środków pieniężnych, tj. rzeczywistą kwotę pieniężną wypłacaną lub otrzymywaną przez dany projekt. W rezultacie, niepieniężne pozycje rachunkowe, jak amortyzacja czy rezerwy na pokrycie nieprzewidzianych wydatków, nie mogą być przedmiotem analizy DCF;
- c) uwzględnia przepływy środków pieniężnych w tym roku, w którym zostały dokonane i ujęte w danym okresie odniesienia (wyjątek stanowią nakłady inwestycyjne na realizację projektu poniesione przed pierwszym rokiem okresu odniesienia – powinny one zostać uwzględnione w pierwszym roku odniesienia w wartościach niezdyskontowanych);
- d) uwzględnia wartość rezydualną, w przypadku, gdy okres ekonomicznej użyteczności środków trwałych projektu przekracza przyjęty okres odniesienia;

e) uwzględnia wartość pieniądza w czasie przy sumowaniu przepływów finansowych w różnych latach. Przyszłe przepływy środków pieniężnych dyskontuje się w celu uzyskania ich wartości bieżącej za pomocą współczynnika dyskontowego, którego wielkość jest ustalana przy użyciu stopy dyskontowej przyjętej dla celów przeprowadzenia analizy finansowej według metodologii DCF.

Analiza finansowa powinna się opierać na założeniach spójnych dla wszystkich projektów w danym sektorze. Instytucja zarządzająca określa, czy jest wykonywana w cenach nominalnych lub realnych. Powinna być sporządzana w cenach netto (bez podatku VAT) w przypadku, gdy podatek VAT nie stanowi wydatku kwalifikowanego, lub w cenach brutto (wraz z podatkiem VAT), gdy podatek VAT stanowi wydatek kwalifikowany. Podatek VAT powinien zostać wyodrębniony jako osobna kategoria.

Przy obliczaniu wskaźników efektywności projektu przyszłe przepływy pieniężne podlegają dyskontowaniu. Wartość współczynnika dyskontowego jest ustalana przy użyciu stopy dyskontowej przyjętej dla celów przeprowadzenia analizy finansowej. Celem tego procesu jest uzyskanie wartości bieżącej przyszłych przepływów pieniężnych. Analizy finansowe prowadzone są w określonym przedziale czasowym. Zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej referencyjne okresy odniesienia określone dla poszczególnych branż wyglądają następująco: energetyka – 15–25 lat, gospodarka wodna i ochrona środowiska – 30 lat, kolejnictwo – 30 lat, porty morskie i lotnicze – 25 lat, drogi – 25–30 lat, przemysł – 10 lat, inne – 15 lat.

W procesie badania efektywności finansowej projektu przyjmuje się określone założenia związane z różnymi wariantami jego realizacji. Zaleca się wykorzystanie dwóch scenariuszy makroekonomicznych: podstawowego i pesymistycznego. Podstawowy scenariusz makroekonomiczny wykorzystywany jest w całej analizie projektu, natomiast scenariusz pesymistyczny może zostać wykorzystany przy analizie wrażliwości i ryzyka.

Ustalenie wartości wskaźników finansowej efektywności projektu dokonywane jest na podstawie przepływów pieniężnych, według których oblicza się następujące wskaźniki efektywności finansowej projektu²⁴:

- finansowa bieżąca wartość netto inwestycji (FNPV/C), która jest sumą zdyskontowanych strumieni pieniężnych netto generowanych przez projekt,
- finansowa wewnętrzna stopa zwrotu z inwestycji (FRR/C) jest stopą dyskontową, przy której wartość FNPV/C wynosi zero, tzn. bieżąca wartość przyszłych przychodów jest równa bieżącej wartości kosztów projektu,

²⁴ Wskaźniki te obrazują zdolność przychodów netto (dochodów) do pokrycia kosztów inwestycji, bez względu na sposób ich finansowania.

- finansowa bieżąca wartość netto kapitału (FNPV/K) jest sumą zdyskontowanych strumieni pieniężnych netto wygenerowanych dla beneficjenta w wyniku realizacji rozważanej inwestycji,
- finansowa wewnętrzna stopa zwrotu z kapitału (FRR/K) jest równa stopie dyskontowej, dla której wartość FNPV/K wynosi zero.

Dla wszystkich projektów inwestycyjnych, niezależnie od wartości ich całkowitych kosztów, należy wyliczyć dwa pierwsze wskaźniki. Natomiast wskaźnik FNPV/K oraz FRR/K trzeba wyliczyć jedynie dla dużych projektów oraz w przypadku projektów realizowanych w strukturze PPP.

Dla projektu wymagającego dofinansowania z funduszy UE wskaźnik FNPV/C nie uwzględniający dofinansowania z funduszy UE powinien mieć wartość ujemną, a FRR/C wartość niższą od stopy dyskontowej użytej w analizie finansowej. Ujemna wartość FNPV/C świadczy o tym, że przychody generowane przez projekt nie pokrywają kosztów i że dla realizacji projektu potrzebne będzie dofinansowanie. W przypadku, gdy FRR/C jest niższa od przyjętej stopy dyskontowej, FNPV/C jest ujemna, co oznacza, że bieżąca wartość przyszłych przychodów jest niższa niż bieżąca wartość kosztów projektu.

Ważnym elementem przygotowanie projektu do finansowania funduszami Unii Europejskiej jest ustalenie poziomu wsparcia projektu ze środków pomocowych. Jako podstawę obliczania dotacji UE dla projektów generujących dochody stosuje się metodę luki w finansowaniu, przewidując że: „wydatki kwalifikowane nie mogą przekraczać bieżącej wartości kosztu inwestycji pomniejszonej o bieżącą wartość dochodu netto z inwestycji w okresie referencyjnym właściwym dla danej kategorii inwestycji”²⁵. Każdy zdyskontowany przychód, przekraczający powstałe w projekcie zdyskontowane koszty operacyjne i powiększone o zdyskontowaną wartość rezydualną (‘przychód netto’), obniża zdyskontowany pierwotny koszt inwestycji. Chodzi tu o określenie ‘luki finansowej’ – tej części zdyskontowanego kosztu pierwotnej inwestycji, która nie jest pokryta zdyskontowanym dochodem netto z projektu.

Projektami generującymi dochody w myśl art. 55 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 są wszelkie projekty współfinansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego lub Funduszu Spójności, których całkowity koszt przekracza 1 mln EUR, obejmujące inwestycję w infrastrukturę, korzystanie z której podlega opłatom ponoszonym bezpośrednio przez korzystających, oraz wszelkie projekty pociągające za sobą sprzedaż gruntu lub budynków lub dzierżawę gruntu lub najem budynków lub wszelkie inne odpłatne świadczenie usług, dla których wartość bieżąca przychodów w rozu-

²⁵ Art. 55 ust. 2. rozp. 1083/06.

mieniu art. 55 ust. 1 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 przewyższa wartość bieżącą kosztów operacyjnych.

Wyłączenia ze stosowania luki finansowej obejmują projekty, które nie generują dochodów. Należą do nich projekty, które podlegają zasadom pomocy publicznej w rozumieniu art. 87 TWE, w tym pomocy *de minimis* lub, dla których wsparcie związane jest z instrumentami inżynierii finansowej w rozumieniu art. 44 rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 oraz Sekcji 8 rozporządzenia Komisji (WE) nr 1828/2006.

W myśl rozporządzenia Rady (WE) nr 1341/2008 z dnia 18 grudnia 2008 r. projektami generującymi dochody nie są również projekty współfinansowane przez Europejski Fundusz Społeczny oraz te projekty współfinansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego lub Funduszu Spójności, których całkowity koszt nie przekracza 1 mln EUR²⁶.

Ważnym elementem przygotowania projektu jest analiza trwałości finansowej projektu. Polega ona na wykazaniu, że zasoby finansowe na realizację analizowanego projektu zostały zapewnione i są one wystarczające do sfinansowania kosztów projektu podczas jego realizacji, a następnie eksploatacji. Analiza trwałości finansowej projektu powinna obejmować co najmniej następujące działania:

- analizę zasobów finansowych projektu,
- analizę sytuacji finansowej beneficjenta/operatora.

Analiza zasobów finansowych projektu zakłada dokonanie weryfikacji trwałości finansowej projektu i polega na zbadaniu salda niezdyskontowanych skumulowanych przepływów pieniężnych generowanych przez projekt. Projekt uznaje się za trwały finansowo jeżeli saldo to jest większe lub równe zeru we wszystkich latach objętych analizą. Oznacza to, że wówczas planowane wpływy i wydatki zostały odpowiednio czasowo zharmonizowane tak, że przedsięwzięcie ma zapewnioną płynność finansową.

Analiza sytuacji finansowej beneficjenta/operatora polega na sprawdzaniu trwałości finansowej nie tylko samego projektu, ale również beneficjenta/operatora z projektem. Jeżeli operator zbankrutuje trwałość samej inwestycji straci znaczenie. Analiza przepływów finansowych powinna wykazać, że beneficjent/operator z projektem ma dodatnie roczne saldo przepływów pieniężnych pod koniec każdego roku wdrażania i działalności.

²⁶ W celu ustalenia, czy całkowity koszt danego projektu przekracza powyższy próg, należy zastosować kurs wymiany EUR/PLN, stanowiący średnią miesięcznych obrachunkowych kursów stosowanych przez Komisję Europejską z ostatnich sześciu miesięcy poprzedzających miesiąc złożenia wniosku o dofinansowanie.

PODSUMOWANIE

Ostateczny dobór źródeł finansowania projektu jest wynikiem przeprowadzenia wielu analiz oraz budowy alternatywnych scenariuszy jego finansowania. Nie można mówić o uniwersalnej dla każdej jednostki i każdego projektu strukturze finansowania inwestycji. Zależy to od wielu czynników związanych ze specyfiką danej gminy, powiatu czy województwa oraz cech podejmowanej inwestycji. Analizując dostępne źródła finansowania, każdorazowo należy jednak zwrócić uwagę na poniższe elementy:

- wyznaczenie możliwego do sfinansowania poziomu realizacji zadań inwestycyjnych oraz szacunki kosztów poszczególnych projektów,
- zabezpieczenie koniecznego własnego potencjału finansowego, jako niezbędnego udziału w kosztach realizacji inwestycji,
- dążenie do racjonalizacji wydatków bieżących, jako potencjalnego źródła wzrostu środków na realizację inwestycji,
- badanie możliwości pozyskania zewnętrznych bezzwrotnych źródeł finansowania – krajowych i zagranicznych,
- opracowanie alternatywnych scenariuszy finansowania projektów, przy założeniu różnego poziomu dofinansowania funduszami Unii Europejskiej,
- uwzględnienie w przyszłych przepływach finansowych kosztów spłaty zaciągniętego długu,
- analizy bieżącej i przyszłej zdolności kredytowej,
- określenie warunków utrzymania długookresowej równowagi finansowej – przyjęcie stabilnych założeń polityki dochodowej, wydatkowej, inwestycyjnej, kredytowej,
- sporządzenie wieloletnich prognoz finansowych obejmujących okres finansowania projektów inwestycyjnych oraz spłatę wynikających z nich zobowiązań,

Są to warunki konieczne dla pozytywnej, właściwej dla danej jednostki terytorialnej oraz danej inwestycji konstrukcji procesu finansowania projektu.

BIBLIOGRAFIA

- Behrens W., Hawranek P.M., *Poradnik przygotowania przemysłowych studiów fesibility*, UNIDO, Warszawa 1993.
- Brzozowska K., *Finansowanie inwestycji infrastrukturalnych przez kapitał prywatny na zasadach PROJECT FINANCE*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa 2005.
- Chojna-Duch E., Bitner M., *Dług publiczny i deficyt sektora finansów publicznych*, [w:] E. Chojna-Duch, H. Litwińczuk (red.), *Prawo Finansowe*, Warszawa 2007.
- Ginsber-Gebert A., *Zarys polityki komunalnej*, SGPiS, Warszawa 1977.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Jarosiński K., *Finansowanie inwestycji komunalnych w Polsce w warunkach samorządności lokalnej*, SGH, Warszawa 2003.
- Maśloch G., Sierak J. (red.), *Gospodarka i finanse samorządu terytorialnego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.
- Owsiak S., *Finanse publiczne: teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
- Poniatowicz M., Salachna J., Perło D., *Efektywne zarządzanie długiem w jednostce samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska 2010.
- Wernik A., *Finanse publiczne*, Warszawa 2007.

Źródła prawa

- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 2000 Nr 54, poz. 654 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 2000 Nr 14, poz. 176 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 2009 Nr 152, poz. 1223, Nr 157, poz. 1241 i Nr 165, poz. 1316 oraz 2010 Nr 47, poz. 278).
- Ustawa o finansach publicznych Dz.U. z 27 sierpnia 2009 r. Nr 157, poz. 1240
- Ustawa Prawo bankowe z dnia 27 sierpnia 1997 r. Dz.U. 1997 Nr 140, poz. 939, art. 5, ust. 1.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 Nr 16, poz. 93, art. 720.
- Ustawa z dnia 29 czerwca 1995 r. o obligacjach, Dz.U. 1995 Nr 83, poz. 420, art. 4.

INWESTYCJE JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO I ICH FINANSOWANIE W UJĘCIU ROCZNYM I WIELOLETNIM

Streszczenie

Inwestycje gmin stanowią jeden z najważniejszych czynników rozwoju lokalnego. Warunkują poprawę realizacji usług komunalnych i społecznych oraz wzrost konkurencyjności jednostek terytorialnych. Ich realizacja przekłada się na: wzrost wartości majątku komunalnego, podwyższenie poziomu świadczonych usług w ujęciu ilościowym i jakościowym, tworzenie warunków dla lokalizacji nowych podmiotów gospodarczych i zamieszkania nowych mieszkańców. Cechami wspólnymi inwestycji samorządowych jest konieczność angażowania określanego kapitału, zwykle na stosunkowo długi okres, co jest związane z niepewnością i ryzykiem osiągnięcia założonych korzyści. Dlatego też bardzo ważny jest właściwy dobór źródeł ich finansowania oraz umiejętne zarządzanie projektem inwestycyjnym. Każde źródło finansowania ma swoje określone cechy i uwarunkowania zastosowania. Zadaniem władz samorządowych jest umiejętne ich dobór, aby efekty realizacji zadań były adekwatne do oczekiwań zgłaszanych przez lokalne społeczności. Jednym z warunków osiągnięcia założonych celów jest dokładna znajomość zarówno mechanizmów pozyskiwania, jak i możliwości zastosowania dochodów własnych i uzupełniających, a także zwrotnych źródeł finansowania. Ostateczny dobór źródeł finansowania projektu jest wynikiem przeprowadzenia wielu analiz oraz budowy alternatywnych scenariuszy jego finansowania. Nie można mówić o uniwersalnej dla każdej jednostki i każdego projektu strukturze finansowania inwestycji. Zależy to od wielu czynników związanych ze specyfiką danej gminy, powiatu czy województwa oraz cech podejmowanych inwestycji.

SELF-GOVERNMENT INVESTMENTS AND THEIR FUNDING IN A YEAR AND MULTI-YEAR PERSPECTIVE

Summary

Commune investment constitutes one of the most important factors in local development. It is an important condition for enhancing the implementation of municipal engineering and social services and the growth of the municipal

assets, the improvement of the level of services provided in terms of quality and quantity, the creation of conditions for setting up new businesses and the settlement of new inhabitants. There is a common feature of self-governments' investment – a necessity to involve a certain capital, usually for a long term, which is connected with uncertainty and a risk to achieving the planned benefits. Therefore, it is very important to select appropriate sources of funding and skilful investment project management. There are some typical features and conditions of each source of funding. The self-governments' task is to select them skilfully so that the effects of tasks implementation are adequate to local communities' expectations. One of the conditions for achieving the planned aims is an in-depth knowledge of both the mechanisms of raising and possibilities of using their own and additional income as well as repayable sources of funding. The eventual choice of funding sources results from analyses results and the development of alternative funding scenarios. One cannot speak about a universal investment funding structure good for every unit and every project. It depends on various factors connected with the specificity of a given commune, county or voivodeship and the features of the particular investment.

ИНВЕСТИЦИИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ИХ ФИНАНСИРОВАНИЕ В ГОДОВОМ И МНОГОЛЕТНЕМ ПЛАНЕ

Резюме

Инвестиции гмин являются одним из важнейших факторов локального развития. Они являются важным фактором, обуславливающим совершенствование реализации коммунальных и социальных услуг, а также рост конкурентоспособности территориальных единиц. Их реализация заключается в: увеличении стоимости коммунальной собственности, повышении уровня оказываемых услуг в количественном и качественном отношении, создании условий для размещения новых хозяйственных субъектов и расселении новых жильцов. Общим признаком муниципальных инвестиций является необходимость задействования определённого капитала, обычно на относительно длительный период, что связано с ненадёжностью и риском в достижении предполагаемых результатов. Исходя из этого, особенно важным является правильный выбор источников их финансирования, а также умелое руководство инвестиционным проектом. Каждый источник финансирования имеет

свои определённые признаки и условия использования. Задачей муниципальных властей является их правильный выбор, так, чтобы эффекты реализации поставленных целей были адекватны ожиданиям локальных обществ. Одним из условий достижения поставленных целей является доскональное знание как механизмов приобретения, так и возможности использования собственных и дополнительных доходов, а также обратных источников финансирования. Окончательный выбор источников финансирования проекта является следствием проведения множества анализов, а также создания альтернативных сценариев его финансирования. Нельзя говорить об универсальной для каждой единицы и каждого проекта структуре финансирования инвестиций. Это зависит от многих факторов, связанных со спецификой данной гмины, повята или воеводства, а также характерных признаков принимаемых инвестиций.

Katarzyna Sadowy

MIASTO JAKO DOBRO WSPÓLNE – PERSPEKTYWA SPOŁECZNA I EKONOMICZNA

WPROWADZENIE

Zagadnienie zarządzania zasobami wspólnymi (CPR) ma istotne odniesienie do sposobu kształtowania miast i ich funkcjonowania. Nie jest zresztą przypadkiem, że obszarem badawczym, którym zajmowała się E. Ostrom przed sformułowaniem swojej teorii, była również polityka miejska¹. Przedmiotem analizy będą zasady korzystania ze specyficznego zasobu, jakim jest przestrzeń dużych miast. Miasta odgrywają obecnie kluczową rolę w życiu społeczeństw, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się. Rosnąca polaryzacja społeczna, konflikty zrodzone w związku z zawłaszczaniem przestrzeni miasta przez najzamożniejsze grupy ich użytkowników lub mieszkańców, narastające zatłoczenie miast to problemy, które wskazują, że dotychczasowe zasady ich funkcjonowania wykazują zbyt wiele zawodności, aby uznać je za wystarczające. Zmiany społeczne i gospodarcze wpływają też na charakter samych dóbr, niezbędne jest więc ponowne rozważenie roli dóbr publicznych i rynkowych w miastach.

Zastosowanie teorii CPR do stworzenia zasad korzystania z przestrzeni miejskiej napotyka pewne bariery i ograniczenia, które będą wymagały dal-

¹ Niniejsze opracowanie nie odnosi się bezpośrednio do tych prac, m.in. ze względu na specyfikę miast amerykańskich i europejskich oraz koncentrację E. Ostrom i V. Ostrom na zagadnieniach bezpieczeństwa i przestępczości w miastach (por. m.in. E. Ostrom, G. Whitaker, *Does local community control of police make a difference? Some preliminary findings*, „American Journal of Political Science” 1973, s. 48–76; V. Ostrom, C.M. Tiebout, R. Warren, *The organization of government in metropolitan areas: a theoretical inquiry*, „The American Political Science Review” 1961, s. 831–842; E. Ostrom, *Metropolitan Reform: Propositions Derived From Two Traditions*, „Social Science Quarterly” 1972, 53(3), s. 474–493).

szego jej rozwijania w odniesieniu do obszarów innych niż te przeanalizowane przez E. Ostrom z jej zespołem. Należy wśród nich wymienić trudności w definiowaniu grup użytkowników, możliwości zastosowania teorii CPR do zasobów i grup, których granice nie są ściśle określone, także efekty zewnętrzne oraz konflikty przestrzenne. Konieczne jest więc stworzenie mechanizmów ustalania zasad korzystania ze wspólnych zasobów pomiędzy użytkownikami, którzy wzajemnie się nie znają (zgodnie ze stwierdzeniem E. Senneta, że miasta to miejsca, gdzie bezustannie dochodzi do spotkań obcych sobie ludzi²) i nie negocjują tych zasad bezpośrednio, aby możliwe było uniknięcie pułapki dylematu więźnia w dużej i obcej sobie grupie użytkowników przestrzeni. W ostatniej części artykułu zostanie zaprezentowana analiza funkcjonowania jednostek samorządu terytorialnego (jst) najniższego szczebla (tym przypadku miasto na prawach powiatu lub gmina) jako narzędzia zarządzania zasobami wspólnymi.

1. PRZESTRZEŃ MIEJSKA JAKO DOBRO

Przestrzeń miejska to zespół elementów o charakterze materialnym i niematerialnym tworzących miasto. Obejmuje więc zarówno same budynki, budowle, elementy infrastruktury, tereny zabudowane i niezabudowane czy tereny zieleni, jak i ich wzajemne relacje i powiązania, tj. powierzchnie na której są rozmieszczone, układ ulic, podział na dzielnice, kwartały i działki, rozmieszczenie funkcji (mieszaniowych, przemysłowych, handlowo-usługowych, administracyjnych, rekreacyjnych, kulturalnych, edukacyjnych, przyrodniczych i innych), intensywność zabudowy i wreszcie charakter miasta (przemysłowy, akademicki, turystyczny) i jego krajobraz (rozumiany jako zbiór panoram i widoków – *landscape*) czy krajobraz dźwiękowy miasta (*soundscape*)³. Zbiór tych różnorodnych elementów definiuje miasto jako całość złożoną z różnorodnych dóbr.

Pod pojęciem dobra będziemy w niniejszym tekście rozumieć dobro, usługę lub zjawisko, które zaspokaja ludzkie potrzeby. Nacisk będzie więc położony nie na materialny lub niematerialny charakter dobra, ale na jego funkcję, jaką jest zaspokojenie realnej potrzeby. W takim znaczeniu można powiedzieć, że w mieście występuje wiele zjawisk, które taką funkcję pełnią,

² R. Sennet, *Elastyczne miasto obcych sobie osób*, „Le Monde diplomatique”, 5 (15), maj 2007, <http://www.monde-diplomatique.pl/LMD14/index.php?id=9> [dostęp 6.09.2014].

³ R. Losiak, R. Tańczuk (red.), *Audiosfera miasta*, Acta Universitatis Wratislaviensis. Prace Kulturoznawcze, Wrocław 2012.

choć nie mają one ani charakteru materialnego przedmiotu, ani nie stanowią usługi. Skoro jednak służą zaspokojeniu pewnych potrzeb można nazywać je dobrami. Dobra te występują w przestrzeni miasta i ocena, czy mają one charakter dóbr publicznych czy może dóbr wspólnych wpływa znacząco na to, przez kogo, w jaki sposób i dla kogo te dobra miałyby być zapewniane lub, w jaki sposób regulować dostęp do nich. Pod pojęciem dóbr publicznych są tu rozumiane dobra o charakterze nierywalizującym, dla których koszt wykluczenia z konsumpcji jest wysoki, dobra wspólne natomiast będą traktowane tak, jak zostały zdefiniowane przez E. Ostrom⁴.

Użytkowanie przestrzeni miejskiej będzie w tych rozważaniach tożsame z pojęciem „przywłaszczenia”, stosowanym przez E. Ostrom, a więc przejęciem (finalnym lub czasowym) pewnej jednostki dobra do wyłącznego czerpania z niej korzyści. Jako najczęściej wymieniane dobra związane ściśle z użytkowaniem przestrzeni można wymienić:

- nieruchomość gruntową lub jej fragment, wykorzystywaną w celu prowadzenia działalności gospodarczej lub działań o charakterze użyteczności publicznej. W takiej sytuacji przestrzeń nie jest przekształcana w sposób trwały, ale odbywają się w niej imprezy, zgromadzenia, pokazy itp.
- teren (nieruchomość gruntowa) przeznaczony pod budowę budynku lub budowli,
- same budynki i budowle które mają służyć zaspokojeniu potrzeb (mieszkanie, opieka zdrowotna) lub osiąganiu korzyści gospodarczych (budownictwo komercyjne, sklepy i ośrodki usług, ośrodki produkcyjne etc.). Ich własność stanowi całe spektrum – od własności prywatnych po nieruchomości Skarbu Państwa.

Przestrzeń w mieście pełni jednak również inne funkcje. Korzystamy z niej, aby przemieszczać się z miejsca na miejsce, a komunikacja jest tak istotnym elementem naszego życia, że powierzchnia jej służąca stanowi znaczącą część wielu miast (często 20–30%). Znajduje to również w idei służebności komunikacyjnej – mimo że dana działka jest własnością prywatną, to jeśli przemieszczanie się po niej jest niezbędne dla wykorzystania działek sąsiednich, nie można tego zabronić innym użytkownikom.

Przestrzeń miejska zaspokaja też inne nasze potrzeby. Jak mówi słynne zdanie Yi-Fu Tuana – „miejsce to bezpieczeństwo, przestrzeń to wolność”⁵. Miasto stanowi dla jego użytkowników zbiór zarówno miejsc, jak i przestrzeni.

⁴ E. Ostrom, *Dysponowanie wspólnymi zasobami*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2013.

⁵ Y.-F. Tuan, *Przestrzeń i miejsce*, PIW, Warszawa 1987.

Różne jej formy i elementy pozwalają na zaspokojenie takich różnorodnych czy sprzecznych potrzeb, jak poczucie swobody, przynależności, bezpieczeństwa, przygody, anonimowości czy piękna, a także sąsiedztwa czy miejskości⁶. Razem tworzą zasób wspólny, który wynika z istnienia zarówno dóbr należących do właścicieli prywatnych (niektóre budynki, ogrody), jak i sektora publicznego (ulice z ich oświetleniem, parki publiczne).

Wszystkie elementy przestrzeni miejskiej – tereny, budynki i budowle, zieleń, oświetlenie, systemy informacyjne, obiekty artystyczne, środki transportu – tworzą więc system, analogiczny do opisanego przez E. Ostrom. Zgodnie z jej określeniem jednostki tego zasobu (np. biuro, ławka w parku, miejsce w autobusie) nie są użytkowane łącznie. Ich konsumpcja może mieć przy tym charakter rywalizacyjny (jak w wymienionych wyżej przykładach) lub nierywalizacyjny (światło latarni, tabliczka informacyjna), natomiast istotne jest, że razem tworzą one zasób, który podlega łącznemu użytkowaniu⁷.

Traktowanie przestrzeni miasta jako zasobu wspólnego ma tym większe znaczenie, im bardziej wzmacnia się rywalizacyjny charakter dóbr, które się na nią składają. Obecnie w miastach trudno jest znaleźć nie tylko czyste dobra publiczne, ale dobra do nich zbliżone. Dzieje się tak ze względu na zatłoczenie i nadmierne wykorzystanie zasobów. Rośnie liczba mieszkańców miasta, a także powierzchnia mieszkań i domów. Powoduje to zajmowanie kolejnych terenów pod zabudowę, zwiększenie rywalizacji o tereny uzbrojone i dobrze skomunikowane z jednej strony, a tanie (położone dalej od centrum czy pozbawione infrastruktury) – z drugiej. Presja inwestycyjna dotyczy więc niemal wszystkich rodzajów obszarów miejskich i przedmiejskich. Z kolei ponowny rozkwit miast i ich centrów łączy się z turystyką kulturalną i miejską. Powoduje to kolejną ogromną presję na korzystanie z dóbr przestrzeni miejskiej oraz obiektów użyteczności publicznej. Już nie tylko atrakcyjne mieszkanie czy działka budowlana, ale nawet możliwość obejrzenia wystawy malarstwa, spędzenia czasu na ławce w parku, czy po prostu swobodnego spaceru atrakcyjną ulicą stają się dobrem rzadkim. W ten sposób również dobra traktowane wcześniej jako publiczne (lub do nich zbliżone), tracą swój nierywalizacyjny charakter. Pojawia się natomiast w ich użytkowaniu problem zatłoczenia i nadmiernego wykorzystania, charakterystyczny dla zasobów wspólnych⁸.

⁶ J. Jacobs, *The Death and Life of Great American Cities*, Random House, New York 1992.

⁷ E. Ostrom, *Dysponowanie wspólnymi...*, *op. cit.*, s. 43.

⁸ *Ibidem*, s. 44.

Powoduje to wykształcanie się kolejnego zjawiska – urynkowienia zasobów, które wcześniej były zasobami otwartego dostępu lub bariera osiągnięcia ich była niewielka. W momencie, gdy pewne dobra stają się bardzo pożądane, a przez to – rzadkie, pokusa wyznaczenia na nie ceny rośnie⁹. Dzięki rozwojowi technik informatycznych oraz wizualnych zwiększają się też możliwości kontrolowania dostępu oraz identyfikacji użytkowników. Przykładów urynkowienia zasobów dotąd otwartych jest bardzo wiele. Muzea i galerie znoszą zwyczaj jednego dnia bez opłaty za wstęp, w wolne dni w miejscach wypoczynku organizowane są imprezy z opłatą za wstęp lub przynajmniej z koniecznością zarejestrowania się na nie (zamiast opłaty pieniężnej uczestnicy ponoszą więc koszt w postaci przekazania danych i ujawnienia preferencji konsumenckich).

Komercjalizacja niektórych dóbr ma charakter mniej oczywisty. Podniesienie wartości turystycznej miasta powoduje, że samo przebywanie w nim staje się bardziej kosztowne – rosną nie tylko ceny w restauracjach i hotelach, ale także koszty żywności, budowy czy wynajmu mieszkań, a czasem nawet wody czy opieki zdrowotnej. Przebywanie w mieście, nawet dla jego rodowitych mieszkańców, staje się coraz droższe. W ten sposób dochodzi do wykluczenia niektórych użytkowników z osiągania korzyści z przestrzeni miejskiej za pomocą mechanizmu nałożenia ceny na większość dóbr wspólnych i systematycznego jej podnoszenia.

Jeżeli – w sposób pośredni lub bezpośredni – dochodzi do nadmiernego urynkowienia zasobów, zmienia się również sposób negocjacji warunków korzystania z nich. W obszarze instytucjonalnym mogło nie dojść do żadnych zmian. Obowiązują nadal te same przepisy prawne dotyczące sposobów zagospodarowania przestrzeni czy ciszy nocnej, w konstytucjach pozostają te same preambuły o równości obywateli, a w ustawach samorządowych i uchwałach lokalnych nie pojawiają się zapisy o tym, że potrzeby turystów muszą być zaspokajane w pierwszej kolejności, przed potrzebami mieszkańców. Zmieniają się jednak reguły negocjacji – umowę społeczną w postaci zwyczajów, tradycji czy prawa miejscowego zastępuje prawo popytu i podaży, w którym dobra rzadkie przypadają najzamożniejszym uczestnikom.

Zjawiska te zachodzą w obszarze, który okazuje się być zarówno obszarem zawodności rynku, jak i państwa. Wyraźnie widać więc konieczność innego zarządzania zasobami miejskiej przestrzeni, zwłaszcza, jeżeli przyjmie się, że należy ograniczać komercjalizację dóbr, które dotąd były powszechnie

⁹ M. Sandel, *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku*, Kurhaus Publishing Kurhaus Media, 2012.

dostępne i obniżyć bariery dostępności. Należy się jednak zastanowić, czy rzeczywiście zasoby przestrzeni miejskiej mogą podlegać mechanizmom CPR, a więc czy w wystarczającym stopniu wykazują cechy – poza wskazanymi wyżej – zasobów wspólnych.

2. UŻYTKOWNICY MIASTA I GRANICE ZASOBÓW

E. Ostrom wskazuje kilka warunków, których spełnienie jest konieczne, aby można było skutecznie zarządzać zasobami wspólnymi. Są to: jasno zdefiniowane granice; dopasowanie reguł użytkowania (przywłaszczania) i dostarczania dóbr do lokalnych warunków; możliwość modyfikowania reguł przez użytkowników; monitorowanie przez użytkowników lub osoby odpowiedzialne wobec nich; progresywne sankcje za niestosowanie się do reguł; łatwy i niedrogi dostęp do miejsc i sposobów rozwiązywania konfliktów; brak zagrożeń z zewnątrz dla organizowania się¹⁰. E. Ostrom wskazuje także, że grupa użytkowników powinna być również stała i określona i że podejmą oni próby wspólnego zarządzania zasobami tylko wtedy, kiedy będą one uznane przez nich za korzystniejsze niż alternatywne (tj. przede wszystkim podział zasobów na prywatnie posiadane i wykorzystywane lub wprowadzenie zewnętrznej, centralistycznej władzy nad zasobami). W tej części opracowania zostanie przedstawiona analiza dwóch zagadnień: granic zasobów oraz określenia grupy zarządzającej nimi.

W swojej analizie E. Ostrom używa pojęć „przywłaszczania” i „przywłaszczającego”. Wprowadza to rozróżnienie ze względu na sposób czerpania korzyści z analizowanych przez nią zasobów. Rybak nie konsumuje wszystkich złowionych ryb (nie jest więc ich „konsumentem”), ale czerpie wyłączone korzyści z ich złowienia („przywłaszczania”). Pojęcie użytkownika miasta jest bardzo bliskie pojęciu „przywłaszczającego”, zaś pojęcie przywłaszczania lub zawłaszczania przestrzeni pojawia się niejednokrotnie w pracach o tematyce miejskiej. Ma ono w gruncie rzeczy dokładnie ten sam sens co u Ostrom – jeden z członków grupy czerpie korzyści z danego dobra, uniemożliwiając przez to korzystanie z niego innym osobom. Zajęcie dobrego miejsca na łowisku nie różni się tu od odgrodzenia dla siebie fragmentu wspólnego korytarza czy postawienia tablicy reklamowej w przestrzeni publicznej. Dlatego też w dalszej części tekstu pojęcie „użytkownika” będzie używane w tym samym znaczeniu, co „przywłaszczającego” u Ostrom. Użytkownik może bowiem posługiwać się przestrzenią miejską zarówno dla zaspokojenia własnych potrzeb, jak i do osiągnięcia korzyści z zaspo-

¹⁰ E. Ostrom, *Dysponowanie wspólnymi...*, *op. cit.*, s. 126.

kajania potrzeb innych. Innymi słowy – użytkownikiem jest zarówno ktoś, kto buduje dom na własne potrzeby, jak i deweloper.

Trzeba zwrócić przy tym uwagę na rozróżnienie kwestii własności oraz użytkowania. Właściciel nieruchomości korzysta nie tylko z niej, ale z otaczającej ją przestrzeni. O wartości nieruchomości stanowi przecież jej sąsiedztwo, dostępność usług czy miejsc pracy, bliskość transportu publicznego, czy wreszcie widok lub poziom zanieczyszczenia powietrza. Dlatego w mieście nawet korzystając z własności prywatnej korzystamy zarazem z całego systemu zasobów. Ponownie więc potwierdza się spostrzeżenie, że miasto to system, w którym jednostki zasobu nie są użytkowane łącznie, ale cały system podlega łącznemu użytkowaniu.

Użytkownicy przestrzeni miejskiej to grupa zróżnicowana. Ich związki z miastem składają się na całe spektrum – od bardzo silnych i trwałych powiązań do słabych i tymczasowych. Przykłady takich relacji zostały zarysowane w tabeli 1, przy czym trwałość relacji z miastem jest tu określona nie poprzez czas, w jakim pozostaną widoczne skutki działań użytkownika, ale poprzez czas, w jakim czerpie on bezpośrednio korzyści z zasobów miasta. Natomiast siła relacji określa poziom wpływu danego użytkownika na wykorzystanie zasobów i formę ich wykorzystania

Tabela 1

Przykłady użytkowników przestrzeni miasta, w zależności od siły i trwałości ich związków z daną przestrzenią miejską

		TRWAŁOŚĆ ZWIĄZKU Z MIASTEM		
		MAŁA	ŚREDNIA	DUŻA
SIŁA ZWIĄZKU Z MIASTEM	MAŁA	Uczestnik spotkania biznesowego na lotnisku		
	ŚREDNIA	Turysta (turystyka kulturalna i miejska)	Pracownik tymczasowo oddelegowany do danego miasta lub student z innego miasta lub kraju	Przeciętny mieszkaniec miasta
	DUŻA		Międzynarodowa firma deweloperska	Mieszkaniec, właściciel wielu nieruchomości, prowadzący wielopokoleniową rodzinną firmę

Źródło: opracowanie własne.

Przykłady przedstawione w tabeli 1 stanowią zaledwie szkic liczących i złożonych relacji użytkowników oraz sposobów przywłaszczania (czy używania) przez nich przestrzeni. Zostały one zaprezentowane głównie po to, aby wskazać, że grupa użytkowników jest bardzo zróżnicowana, poziom korzyści oraz siła oddziaływania również nie będą do siebie zbliżone, podobnie jak bardzo odmienne będzie zainteresowanie tworzeniem i monitorowaniem reguł korzystania ze wspólnego zasobu. Grupa użytkowników jest zatem niejednorodna i płynna, zwłaszcza w czasach wysokiej mobilności i rozwiniętej turystyki. Można podzielić ją na grupę stałych użytkowników (mieszkańców i pracowników) oraz użytkowników krótkookresowych (turystów, inwestorów kapitału krótkookresowego). Jak pokazuje jednak tabela 1, zagadnienie jest bardziej skomplikowane. Nie można również założyć, że użytkownicy stali i czasowi będą zawsze wykazywać sprzeczne interesy. Mieszkańcy miast będą chcieli odnosić korzyści z turystyki, natomiast turyści czy inwestorzy przyciągani są przez określony charakter miasta, powinni więc również być zainteresowani jego utrzymaniem. Z pewnością jednak reprezentują różne potrzeby, różne oczekiwania i różne metody ustalania zasad współdziałania z innymi użytkownikami. Dodatkowo, użytkownicy czasowi mogą wykazywać większą skłonność do syndromu gapowicza.

Podobny problem pojawia się w wyznaczaniu granic zasobów. Sprawa granic miasta była (i na pewno będzie jeszcze) wielokrotnie podejmowana w analizach zarówno urbanistycznych, jak i w naukach społecznych. Różnice pomiędzy granicami administracyjnymi a funkcjonalnymi oraz rozpełzanie się miast (*urban sprawl*) są dobrze rozpoznаныmi problemami. Czy można więc stwierdzić, że zasób przestrzeni miejskiej nie ma granic, które E. Ostrom wskazuje jako konieczne dla skutecznego zarządzania wspólnymi zasobami? W zestawieniu sukcesów i niepowodzeń pokazuje, że we wszystkich przypadkach, gdy granice nie były wyraźnie określone, próby CPR zakończyły się porażką¹¹.

Jednak problem fizycznych granic miasta nie jest jedyny, który może utrudnić wykorzystanie teorii CPR jako podstawy dla skutecznego mechanizmu zarządzania przestrzenią miast. System przestrzenny jest bowiem bardzo zróżnicowany. Składa się nie tylko z działek i budynków czy budowli o różnych funkcjach. W przestrzeni miasta wyróżniamy również trudniejsze do zdefiniowania i określenia zjawiska, jak krajobraz miejski czy krajobraz dźwiękowy miasta. Często zwraca się uwagę, że to one właśnie decydują

¹¹ E. Ostrom, *Dysponowanie wspólnymi...*, op. cit.

o wartości zasobów miasta i o jakości życia w nim. Takie zjawiska spełniają na pewno wymóg istnienia systemu w teorii CPR, są natomiast wyjątkowo trudno uchwytnie i zaburzają dodatkowo pojęcie granicy zasobów, jeśli włączymy do nich widoki i dźwięki, które, na dodatek, będą oceniane (lub w ogóle postrzegane) w sposób szalenie subiektywny. W tym miejscu należy powrócić do przyjętej na początku tych rozważań definicji dobra. Zarówno krajobraz widokowy, jak i dźwiękowy spełniają potrzeby użytkowników – poczucie miejskiego stylu życia, przynależności, kontaktu. Są więc rodzajem dóbr, elementem systemu zasobów wspólnych.

Funkcjonowanie mechanizmów CPR w miastach może napotykać kilka barier:

- trudność określenia granic,
- zmienna grupa użytkowników,
- rozbieżność celów.

Należy rozważyć, czy bariery te uniemożliwiają przypisanie przestrzeni miejskiej charakteru zasobu wspólnego, którym można zarządzać zgodnie z teorią E. Ostrom. Wydaje się, że o ile wykorzystanie mechanizmów zaproponowanych w ramach zarządzania dobrami wspólnymi jest znacznie bardziej skomplikowane niż w przypadku przykładów analizowanych przez E. Ostrom, jak łąska czy łąki, to jednak CPR ma duży potencjał minimalizowania ryzyk oraz tworzenia najbardziej efektywnych mechanizmów gospodarowania przestrzenią miejską. W małych ośrodkach można podejmować próby zdefiniowania granic miast, również użytkownicy są grupą znacznie bardziej stabilną i mniej zróżnicowaną. Największy problem występuje w dużych miastach, tam jednak możliwe są do ustalenia konkretne obszary (np. poddawane rewitalizacji lub przeciwnie – ważne i atrakcyjne tereny śródmiejskie lub rekreacyjne), których granice można określić. Wskazuje to także na konieczność wręcz takiego postępowania oraz bardzo rozważne wskazywanie tych granic podczas prowadzenia takich działań, jak uchwalanie planów miejscowych, ustalanie stref krajobrazu chronionego czy wdrażanie programów rewitalizacji. Płynne lub źle określone granice mogą bowiem skutkować brakiem realizacji założonych celów. Tam natomiast, gdzie w granicach obszaru pojawiają się zróżnicowani użytkownicy o odmiennych lub sprzecznych potrzebach, mechanizmy CPR wydają się możliwe do wykorzystania, po odpowiednim ich dostosowaniu do sposobu funkcjonowania lokalnych społeczności.

3. SAMORZĄD LOKALNY

JAKO MECHANIZM ZARZĄDZANIA ZASOBAMI WSPÓLNYMI

Oprócz wymienionych już warunków wdrożenia zasad zarządzania CPR (dopasowanie reguł do warunków lokalnych, kolektywny wybór, monitorowanie przez użytkowników, łatwe rozstrzygnięcie sporów, brak zagrożeń z zewnątrz) w miastach występują także czynniki mu sprzyjające, a więc:

- wysokie prawdopodobieństwo samoorganizacji,
- poprawa zdolności jednostek w czasie do samoorganizacji,
- rosnąca zdolność do samoorganizowania się w celu rozwiązania problemów bez pomocy z zewnątrz.

Wspólnotę zarządzającą wspólnymi zasobami E. Ostrom wskazuje jako alternatywę dla skrajnej prywatyzacji i urynkowienia zasobów oraz do centralistycznej kontroli zasobów przez państwo. W wielu punktach charakterystyka ta odpowiada organizacji samorządu lokalnego. Bardzo często, zarówno w naukach społecznych, jak w potocznym języku, jednostki samorządu terytorialnego najniższego szczebla traktowane są jako element struktury państwa (rozumianego jako scentralizowana władza, nie zaś wspólnota wszystkich obywateli). Tymczasem u swoich korzeni gmina jest przecież wspólnotą złożoną z podobnych sobie użytkowników, żyjących w dość ściśle określonych granicach i mających wiele wspólnych celów (zapewnienie bezpieczeństwa i zdobycie pożywienia). Dlatego też samorząd gminny, który – jak chce ustawa – z mocy prawa tworzą sami mieszkańcy – wydaje się być naturalnym obszarem instytucjonalnym CPR.

Takie podejście do najniższego szczebla jst bywa obecnie uważane za anachroniczne i poprzedzające rozwinięcie się demokratycznych mechanizmów zarządzania państwem. W takim ujęciu historyczna wspólnota lokalna broniąca swoich interesów przedstawiana jest jako opozycyjna wobec państwa, które starało się wciągnąć ją w narzucony odgórnie system nakazów i zakazów. Tymczasem, według zwolenników postrzegania jst jako elementu systemu państwa, obecnie najniższe szczeble samorządu są po prostu jego organem, służącym do jak najbardziej efektywnego zarządzania i realizacji zadań publicznych¹². Postrzeganiu jst jako elementu struktury scentralizowanej sprzyja również życie polityczne, w którym działanie na niższym szczeblu

¹² H. Sochacka-Krysiak, *Ustrój i organizacja samorządu terytorialnego*, [w:] G. Maśloch, J. Sierak (red.), *Gospodarka i finanse samorządu terytorialnego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 17–18.

jest zwykle (przynajmniej zgodnie z nadziejami polityków) przepustką do kariery poza lokalną wspólnotą.

Niewątpliwie w krajach demokratycznych o rozwiniętej gospodarce rynkowej nie ma powodu postrzegać interesów jst jako sprzecznych z interesami kraju, a liderów lokalnych społeczności jako opozycjonistów wobec centralnej administracji. Nie wydaje się jednak, aby takie podejście wyczerpywało to zagadnienie i aby było punktem wyjścia do najbardziej efektywnego zarządzania. Powierzenie gminom wszystkich spraw publicznych o znaczeniu lokalnym nie ma bowiem wyłącznie charakteru praktycznego (taniej i lepiej będą nimi zarządzać reprezentanci władz „w terenie”), ale istotny wymiar instytucjonalny. Przywołuje wspólnotę lokalną jako naturalny sposób samoorganizacji społecznej, dla której wyznaczenie granic administracyjnych i powołanie lokalnych organów jest tylko narzędziem, nie zaś celem samym w sobie. Wskazuje na to zresztą właśnie pojęcie „administracji”, które jest bardziej prawidłowe niż nadużywane określenie „władze lokalne”. Mają one bowiem za zadanie nie tyle władać zasobami, ile jak najefektywniej nimi administrować.

Rozważając, czy sposób zarządzania nimi może być zgodny z teorią CPR, trzeba zauważyć, że w największych gminach i miastach występują wcześniej omówione problemy dotyczące zróżnicowania użytkowników, zatarcia granic czy tendencji do prywatyzacji i urynkowienia wielu dóbr. Jednocześnie jednak wspólnota samorządowa na poziomie gminy bądź miasta spełnia wiele warunków sformułowanych w ramach teorii. Inne zaś może spełniać, jeżeli przyjmie się perspektywę wykraczającą poza poddanie jej funkcjonowania albo prawom rynku, albo oczekiwaniom i nakazom bądź to ustawodawcy, bądź to wyższych szczebli administracji.

W odniesieniu do gospodarowania przestrzenią istnieje wymóg dopasowania reguł użytkowania do warunków lokalnych. Zarówno podstawy do tworzenia miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego (mpzg) i studiów uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego (suikzp), jak i decyzje o warunkach zabudowy lub lokalizacji celu publicznego (przy wszystkich ich wadach) muszą uwzględniać lokalne czynniki przyrodnicze, społeczne, urbanistyczne i gospodarcze. W niedostatecznym stopniu wydaje się być wykorzystana możliwość modyfikowania zasad przez jednostki uczestniczące w procesie. Nie chodzi tu o odchodzenie od ogólnie obowiązujących reguł ochrony środowiska czy przepisów prawa budowlanego, ale o proces stanowienia prawa miejscowego, jakimi są mpzp. Jak wielokrotnie zwracano uwagę, procedura konsultacji mpzp nie zapewnia właściwego uczestnictwa wszystkich interesariuszy w samym opracowaniu planów. Ten właśnie etap – podobnie jak etap prac nad suikzp – jest właśnie

okresem, w którym mogą być skutecznie negocjowane zasady zarządzania wspólnym zasobem przestrzeni.

Miasta spełniają natomiast warunek monitorowania realizacji zasad przez samych użytkowników lub osoby, które wobec nich odpowiadają. Pozostawiając na marginesie niebagatelny problem formy odpowiedzialności reprezentantów wybieranych w wyborach samorządowych, należy stwierdzić, że wszelkie zmiany zachodzące w przestrzeni i sposobie jej użytkowania są doskonale widoczne i odczuwalne dla jej użytkowników. Monitorowanie zachodzi więc w sposób naturalny, a nawet nieunikniony w zwykłym codziennym życiu mieszkańców. W krajach demokratycznych nie istnieją także zagrożenia z zewnątrz dla samoorganizowania się, a tworzenie wspólnot samorządowych na poziomie lokalnym dzieje się z mocy prawa i podlega jego ochronie. To samo dotyczy także organów pomocniczych dla administracji tego szczebla jst, takich jak rady pożytku publicznego, które również można uznać za bliskie zasadom zarządzania CPR.

W przypadku wspólnot lokalnych można także dobrze ocenić kryteria, według których będzie oceniane wykorzystanie zasobów wspólnych. Najpoważniejsza wada podejścia rynkowego oraz komercjalizacji większości dóbr to rosnąca polaryzacja społeczna i obniżenie jakości życia znacznej części mieszkańców. Wprowadzenie wartości rynkowej jako podstawowego kryterium zarządzania, podobnie jak podporządkowanie wspólnot lokalnych zarządzaniu scentralizowanemu, narusza podstawową godność przynajmniej części użytkowników przestrzeni. Tymczasem poczucie tej godności ma kluczowe znaczenie dla funkcjonowania wspólnot, w tym dla prawidłowych procesów rozwoju miast¹³. Mają wówczas miejsce takie działania obniżające godność użytkowników, jak traktowanie ich jako pozbawionych racji i głosu czy nietraktowanie osób jako niezależnych podmiotów, ale jedynie jako części zbiorowości. W warunkach skrajnego urynkowienia dóbr dotąd publicznych i półpublicznych, ograniczony dostęp do nich może prowadzić do dyskryminacji, a nawet pogłębiania się ubóstwa¹⁴. Dlatego podstawowym zadaniem w zarządzaniu miastami powinno być dążenie do zapewnienia jako najwyższej jakości i godności życia jak największej liczbie użytkowników. Traktowanie organów jst jako narzędzi zarządzania zasobem wspólnym wydaje się być bardzo obiecującą ścieżką prowadzącą do realizacji tego celu.

¹³ K. Sadowy, *Godność życia jako miernik rozwoju społeczno-gospodarczego miast*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2014, 1(55).

¹⁴ Society at a Glance 2011, OECD Social Indicators.

PODSUMOWANIE

Sprawiedliwe i efektywne zarządzanie przestrzenią miast jest obecnie ważnym tematem zarówno badawczym, jak i praktycznym. Wdrażane są różnorodne działania i mechanizmy, mające je usprawnić. Jednocześnie wiele zjawisk społecznych i gospodarczych sprawia, że zadanie to staje się coraz trudniejsze. W tym kontekście znaczenie teorii zarządzania dobrami wspólnymi w znacznym stopniu wynika z faktu, że podział na dobra rynkowe oraz dobra publiczne jest równie niewystarczający, jak opozycja prywatyzacji lub centralizacji. Wiele dóbr nie poddaje się takiemu dychotomicznemu opisowi, a wiele obszarów zarządzania wydaje się nie uzyskiwać maksymalnej efektywności ani przy wykorzystaniu tradycyjnych mechanizmów sektora prywatnego, ani publicznego.

Analizując cechy przestrzeni miasta i jej poszczególnych elementów, można stwierdzić, że wiele z nich nie spełnia definicji ani dobra rynkowego, ani dobra publicznego. Całość przestrzeni miejskiej nosi natomiast wyraźne cechy systemu zasobów wspólnych, którego definicję zaproponowała E. Ostrom. Tendencję tę wzmacnia presja inwestycyjna i konsumpcyjna w miastach, która powoduje zanik nierywalizującego charakteru większości dóbr, ich rzadkość i w konsekwencji – urynkowienie. Kryterium oceny sposobów zarządzania wspólnymi zasobami przestrzeni miejskiej powinna być także sprawiedliwość przestrzenna, sprawiedliwość wobec przyszłych pokoleń oraz troska o jakość i godność życia użytkowników. Wykorzystanie teorii E. Ostrom może się stać podstawą tego rodzaju działań.

BIBLIOGRAFIA

- Jacobs J., *The Death and Life of Great American Cities*, Random House, New York 1992.
- Losiak R., Tańczuk R. (red.), *Audiosfera miasta*, Acta Universitatis Wratislaviensis. Prace Kulturoznawcze, Wrocław 2012.
- Ostrom E., *Dysponowanie wspólnymi zasobami*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2013.
- Ostrom E., *Metropolitan Reform: Propositions Derived From Two Traditions*, „Social Science Quarterly” 1972, 53(3).
- Ostrom E., Whitaker G., *Does local community control of police make a difference? Some preliminary findings*, „American Journal of Political Science” 1973.

- Ostrom V., Tiebout C.M., Warren R., *The organization of government in metropolitan areas: a theoretical inquiry*, „The American Political Science Review” 1961.
- Sadowy K., *Godność życia jako miernik rozwoju społeczno-gospodarczego miast*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2014, 1(55).
- Sandel M., *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku*, Kurhaus Publishing Kurhaus Media, 2012.
- Sennet R., *Elastyczne miasto obcych sobie osób*, „Le Monde diplomatique”, 5 (15), maj 2007. Dostęp: <http://www.monde-diplomatique.pl/LMD14/index.php?id=9> [dostęp 6.09.2014].
- Sochacka-Krysiak H., *Ustrój i organizacja samorządu terytorialnego*, [w:] G. Maśloch, J. Sierak (red.), *Gospodarka i finanse samorządu terytorialnego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.
- Society at a Glance 2011, OECD Social Indicators.
- Tuan Y.-F., *Przestrzeń i miejsce*, PIW, Warszawa 1987.
- Ustawa o samorządzie gminnym, Dz.U. 1990 Nr 16, poz. 95.

MIASTO JAKO DOBRO WSPÓLNE – PERSPEKTYWA SPOŁECZNA I EKONOMICZNA

Streszczenie

Miasto tworzy zasób wspólnych dóbr, z których korzysta grupa użytkowników w celu zapewnienia sobie miejsca do życia, środków utrzymania oraz maksymalizacji jakości życia. Sprawiedliwe i efektywne korzystanie z tych zasobów wymaga specyficznego sposobu zarządzania. Zgodnie z obserwacjami E. Ostrom i jej zespołu, do opisanego elementów miasta nie wystarcza dychotomia dóbr rynkowych i publicznych, a dychotomia rynku i sektora publicznego oraz ich zawadność nie pozwala na znalezienie sposobu najbardziej efektywnego gospodarowania nimi. Dzieje się tak głównie ze względu na specyficzny charakter samych dóbr oraz miasta jako złożonego systemu, w którym występują silne efekty zewnętrzne, szczególnie w odniesieniu do jego gospodarki przestrzennej. W artykule została zaprezentowana analiza przestrzeni miejskiej jako zasobu wspólnego. Wskazano bariery i ograniczenia, na jakie napotyka stosowanie teorii E. Ostrom w odniesieniu do miast (w szczególności dużych), ale także potencjał tego rodzaju podejścia jako alternatywy dla urynkwienia lub centralistycznego sposobu zarządzania

zasobami. Podkreślona została rola samorządów lokalnych jako instytucji służących negocjacji, monitorowaniu i egzekwowaniu najbardziej efektywnych zasad korzystania z przestrzeni miejskiej.

A TOWN AS THE COMMON GOOD – SOCIAL AND ECONOMIC PERSPECTIVE

Summary

A town may be considered to create a system of common resources, providing living space, jobs and other factors in life quality for its dwellers. Fair and efficient management of these resources requires a specific type of management. According to the findings of E. Ostrom et al., the description of the urban system goes beyond the dichotomy between market and public goods; and the dichotomy between market mechanisms and the public sector and their unreliability does not make it possible to provide optimal effects. This mainly results from a specific character of the goods themselves, as well as a town as a complex system with strong external effects. This applies to the character of urban land management in particular. The current paper proposes the analysis of urban space as common pool resources (CPR). The barriers and potential failures to implement Ostrom's theory to urban management have been presented, as well as the potential for choosing this theory as an alternative both to commercialization and centralization. The importance of the role of local self-government in negotiating, monitoring and supervising the rules of CPR's use has also been described.

ГОРОД КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО – СОЦИАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА

Резюме

Город создаёт ресурсы общественных благ, которыми пользуется группа потребителей с целью обеспечения для себя места проживания, средств к существованию, а также максимального повышения качества жизни. Справедливое и эффективное использование этих ресурсов требует специального

способа руководства. Согласно наблюдениям Э. Остром и её группы, для характеристики элементов города недостаточно дихотомии рыночных и государственных благ, а дихотомия рынка и государственного сектора, а также их ненадёжность не дают возможности нахождения способа наиболее эффективного их хозяйственного использования. Это происходит в основном из-за специфического характера самих благ, а также города как сложной структуры, в которой имеют место сильные внешние эффекты, в особенности в сфере его пространственной экономики. В статье нашёл своё выражение анализ городского пространства как общественного ресурса. Указаны препятствия и ограничения, которые встречает на своём пути применение теории Э. Остром в отношении городов, (особенно больших), а также потенциал подобного подхода как альтернативы для маркетинга либо централизованного способа управления ресурсами. Подчёркнута роль органов местного самоуправления как учреждений, предназначенных для переговоров, мониторинга и обеспечения соблюдения наиболее эффективных принципов использования городского пространства.

Elżbieta Pohulak-Żołędowska

WIEDZA JAKO DOBRO WSPÓLNE W OTWARTYM MODELU INNOWACJI

WPROWADZENIE

Jesteśmy dziś świadkami zmian zachodzących w podejściu przedsiębiorstw do stosowanego modelu produkcji. Nie bez znaczenia jest tu fakt, że współczesne gospodarki są gospodarkami wiedzy. W obecnych czasach przemysł coraz częściej opiera się na wynalazkach powstających w laboratoriach badawczych, będąc przykładem wykorzystania wiedzy akademickiej w gospodarce. Fenomen wiedzy jako zasobu poszerza definicję gospodarki tradycyjnej – opartej na wymianie dóbr materialnych, o wymianę dóbr symbolicznych – będących wiedzą w czystej postaci. Opieranie gospodarek na fundamencie jakim jest wiedza musiało mieć konsekwencje dla kształtu procesu produkcji. Symboliczny charakter wiedzy, łatwość jej wymiany, powielania i przepływu, są cechami szczególnymi, odróżniającymi ten zasób od zasobów materialnych. Wiedza, w przeciwieństwie do dóbr materialnych, jest wolna od cechy rzadkości, dlatego też jej użycie czy tworzenie różni się od tworzenia i używania zasobów materialnych – rzadkich. Dla wyjaśnienia zależności przebiegających w świecie wiedzy wydaje się być użyteczna idea dóbr wspólnych.

Warto zauważyć, że idea dóbr wspólnych przenika aspekt tworzenia wiedzy we współczesnych przedsiębiorstwach. Przykładem może być idea „otwartego kodu źródłowego” w sektorze ICT, jak również aspekty „otwartej innowacji”, którym jest poświęcony niniejszy artykuł.

Proces „otwierania” procesu tworzenia wiedzy podstawowej nie jest zjawiskiem nowym – badania podstawowe i ich często publiczny charakter są tu najlepszym przykładem. Natomiast zagadnienia związane ze zjawiskiem „otwartej innowacji” są problemem dużo bardziej złożonym. Nie tylko bowiem publiczne instytucje zapewniają otwarty dostęp do bazy wiedzy. Również

przedsiębiorstwa prywatne, które funkcjonują w wysoce ryzykownym otoczeniu, tworzą wspólną, dostępną wiedzę, którą można traktować jak „platformę wymiany wiedzy” czy też „chmurę wiedzy”. Korzystanie ze wspólnej wiedzy w niektórych branżach (jak biotechnologia czy farmacja) jest rozwiązaniem, które poprawia efektywność procesu innowacyjnego, przyspiesza tempo wprowadzenia produktu na rynek i ogranicza koszty prowadzenia drogich i ryzykownych badań przez przedsiębiorstwa. I, co może się wydawać zaskakujące – takie rozwiązanie nie wyklucza osiągnięcia zysku.

Celem niniejszego artykułu jest wykazanie pozytywnego wpływu tworzenia i korzystania ze wspólnej wiedzy dla tworzenia nowych produktów.

1. DOBRA WSPÓLNE WE WSPÓŁCZESNYCH GOSPODARKACH

Garret Hardin w swojej pracy *Tragedia wspólnego pastwiska* podniósł problem konieczności używania dóbr wspólnych¹. Warto zauważyć, że Hardin odnosił się do nauk przyrodniczych, a do potrzeb ekonomii rozważania te zostały zaadaptowane później. Głównym defektem jego teorii jest brak regulacji zagadnienia dóbr wspólnych. Dobra wspólne – według Hardina – mają bardziej charakter dóbr „niczyich” niż dóbr „wszystkich”. Hardin podniósł ten problem formułując tezę o „tragedii nieuregulowanych dóbr wspólnych”, a nie wyłącznie „tragedii wspólnego pastwiska”. Warto jednocześnie zauważyć, że dobra wspólne same w sobie konstytuują pewien rodzaj własności, czyli – w rezultacie – formę regulacji rzadkich zasobów.

Istotę dóbr wspólnych lepiej tłumaczy Elionor Ostrom² w swoim najważniejszym dziele *Governing the Commons*. Dowodzi ona, że istnieje zawsze więcej niż jedno rozwiązanie – w opozycji do Hardina, dla którego taki wybór to „tragedia” jednego, nieuniknionego rozwiązania³. Empiryczny dowód dla teoretycznego modelu Ostrom pozwala twierdzić, że istnieje efektywna alokacja dóbr wspólnych, jednakże przy istnieniu określonych założeń. Podstawowym problemem jest rzadkość, która jest powodem konfliktów i konkurencji podmiotów użytkujących dobra wspólne. Rzadkość jednakże jest zjawiskiem związanym raczej z dobrami realnymi – „fizycznymi” niż z dobrami o formie abstrakcyjnej. Rzadkość dóbr fizycznych jest ufundowana w rzadkości ato-

¹ G. Hardin, *The Tragedy of the Commons*, „Science” 1968, New Series, Vol. 162, No. 3859, s. 1244–1245.

² E. Ostrom, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

³ Owo „nieuniknione” związane jest ze smithowską egoistyczną naturą ludzi.

mów. Świat symboli cechuje większa elastyczność, ponieważ dobra symboliczne nie podlegają ograniczeniom dóbr fizycznych.

Koncepcja dóbr wspólnych może być używana w wielu sytuacjach, niekoniecznie natomiast w aspekcie „tragedii wspólnego pastwiska” – zdominowanego przez zasoby rzadkie. Można zauważyć, że własność intelektualna jest również swego rodzaju dobrem wspólnym. Ten rodzaj własności nie ma cechy rzadkości, gdyż jest ufundowany nie w rzadkich atomach, ale w symbolach – wiedzy. Wiedza – w przeciwieństwie do zasobów fizycznych – jest wolna od zjawiska rzadkości. Jak w związku z tym zarządzać własnością intelektualną? Współczesna ekonomia wskazuje możliwość stosowania „otwartych” strategii w celu osiągnięcia zysku. Jednakże istniejąca definicja zysku jest związana z własnością wykorzystanych zasobów. Komu w związku z korzystaniem ze wspólnych dóbr przypisać zysk?

Otwartość jest nowym sposobem myślenia na temat dóbr wspólnych, szczególnie w aspekcie symbolicznej (a nie fizycznej) natury zasobów. Nie ma spójnej koncepcji dotyczącej „otwartych” dóbr wspólnych, natomiast można znaleźć wzmianki na ten temat w literaturze różnych dziedzin nauki. Istnieją co najmniej trzy koncepcje bezpośrednio związane z ideą „otwartości”. Pierwsza z nich to *open source* – koncepcja odnosząca się przede wszystkim do rozwoju oprogramowania (*software*) dzięki idei otwartego kodu źródłowego, pozwalającego na tworzenie oprogramowania „globalnym partnerom”⁴. Druga, to idea *open development* związana bardziej z ogólnymi zagadnieniami procesu rozwoju⁵. Głównym założeniem tej koncepcji jest możliwość poddania zewnętrznej krytyce zrealizowanego projektu (gotowego rozwiązania) w celu weryfikacji słuszności stosowanych rozwiązań. Takie podejście jest pomocne, gdyż pozwala usunąć niedostrzeżone wcześniej nieprawidłowości i zmodyfikować produkt. Trzecia koncepcja, *open innovation*, stanowi z pewnością najbardziej kompleksowe podejście do omawianych zagadnień. Literatura przedmiotu definiuje „otwarte innowacje” jako: „...użycie celowych źródeł wiedzy w celu przyspieszenia procesu tworzenia innowacji, a także przygotowanie rynków

⁴ S. Czetwertyński, *Produkcja partnerska w Internecie jako przykład globalnej dezintegracji procesu produkcji*, [w:] B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), *Ekonomia i prawo. Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce. Część V. Integracja i dezintegracja w sektorze realnym*, Tom XI, nr 4/2012, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2012, s. 47–60; Y. Benkler, H. Nissenbaum, *Commons-based Peer Production and Virtue*, „The Journal of Political Philosophy” 2006, 14 (4), s. 394–419.

⁵ D.M. Waguespack, L. Fleming, *Scanning the Commons? Evidence on the Benefits to Startups Participating in Open Standards Development*, „Management Science” 2009, Vol. 55, No. 2 (Feb., 2009), s. 214.

dla stworzonej innowacji”. Warto zauważyć, że w tym kontekście „otwarta innowacja” jest czymś więcej niż proces integracji pionowej w przedsiębiorstwie. Prowadzone w przedsiębiorstwie prace badawcze i rozwojowe, które w tradycyjnym ujęciu prowadziły do stworzenia produktu, zostały zastąpione przez model biznesowy, który używa pomysłów tworzonych zarówno wewnątrz firmy oraz – co jest w tym przypadku znamienne – pochodzących spoza przedsiębiorstwa, w celu stworzenia unikatowego rozwiązania. Można powiedzieć, że „otwarta innowacja” tworzy otwarty system – sieć twórców pracujących nad określonym rozwiązaniem.

Paradygmat „otwartej innowacji” został zdefiniowany przez H. Chesbrough⁶ w opozycji do tradycyjnego modelu „innowacji zamkniętej” czy też „wewnętrznej” – stworzonej przez firmę dla niej samej⁷. Warto jednocześnie dodać, że niektóre elementy paradygmatu innowacji otwartej były znane wcześniej⁸, jednakże to Chesbrough jako pierwszy stworzył holistyczne podejście do kwestii zarządzania innowacjami, gdzie zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne źródła innowacji są szansą do uzyskania wymiernych korzyści.

2. IDEA OPEN INNOVATION W PRZEMYŚLE FARMACEUTYCZNYM

Przemysł farmaceutyczny jest jedną z najbardziej innowacyjnych i wiodących dziedzin współczesnych gospodarek. Tworzenie nowych, innowacyjnych leków jest procesem długotrwałym, skomplikowanym i niezwykle kosztownym. Stopa zwrotu z inwestycji w nowy lek w dużej mierze zależy od pojemności rynku, któremu jest dedykowany. „Otwieranie” procesu innowacyjnego daje szansę zarówno skrócenia procesu rozwoju leku, jak i na obniżenie kosztów jego wytwarzania⁹. Proces badawczo-rozwojowy dla leków innowacyjnych przedstawia rysunek 1.

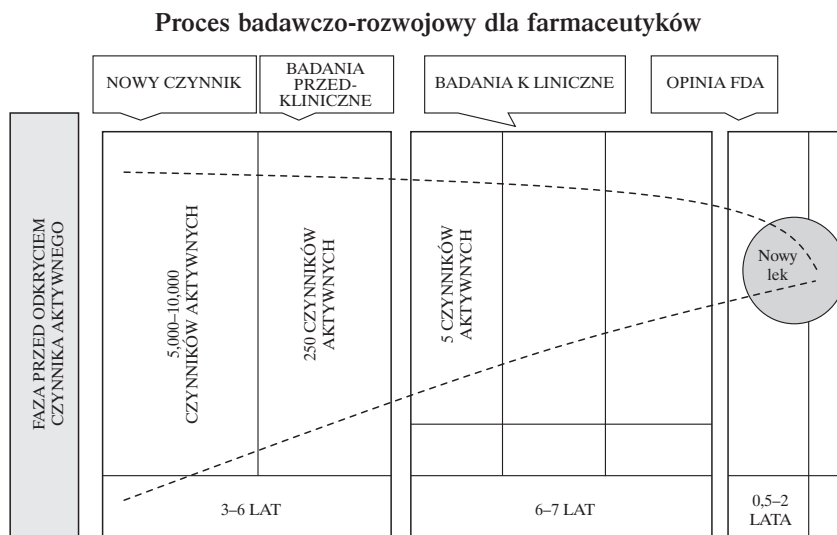
⁶ H. Chesbrough, *Open Innovation: A New Paradigm for Understanding Industrial Innovation*, [w:] H. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West (red.), *Open Innovation Researching a New Paradigm*, Oxford University Press, Oxford 2006, s. 1.

⁷ H. Chesbrough, *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston 2003, s. 21–62, 93–112.

⁸ Ph. Herzog, *Open and Closed Innovation. Different Cultures for Different Strategies*, Gabler Verlag, Heidelberg 2011, s. 2.

⁹ Cykl rozwoju nowego, innowacyjnego leku trwa około 10–15 lat – od odkrycia innowacyjnego czynnika aktywnego do dopuszczenia leku do sprzedaży. Przeciętny koszt odkrycia i rozwoju innowacyjnego leku jest szacowany na 800 milionów USD – 1 mld USD. Te liczby zawierają oczywiście koszt wielu nieudanych prób: na każde 5000–10000

Rysunek 1



Źródło: Drug Discovery and Development – Understanding R&D Process, PHARMA 2007, www.innovation.org

Paradygmat „otwartej innowacji” traktuje proces innowacyjny jako proces otwarty. Paradygmat ten zakłada, że wartościowe pomysły mogą mieć swoje źródło zarówno wewnątrz firmy, jak i na zewnątrz (w jej otoczeniu). Zakłada również, że pomysły te mogą dotrzeć do rynku zarówno poprzez firmę, jak i poprzez podmioty otoczenia przedsiębiorstwa. Paradygmat ten stawia na równi zewnętrzne źródła wiedzy oraz zewnętrzne kanały dystrybucji, ze źródłami własnymi (wewnętrznymi) firmy i jej własnymi kanałami dystrybucji. Zgodnie z ideą *open innovation* użyteczna wiedza jest rozproszona, co zmusza nawet najlepsze organizacje badawczo-rozwojowe do jej poszukiwania, identyfikowania, pozyskiwania jako kluczowego zasobu w procesie innowacyjnym¹⁰. Pomysły, które wykiełkowały w dużych firmach, mogą dojrzewać w małych firmach, technologicznych start-upach, akademickich laboratoriach, czy też spin-offach spółek matek.

Graficzne przedstawienie zjawisk zachodzących w procesie „otwartej innowacji” to tzw. lejek innowacji (por. rysunek 2). Szeroka część lejka to część, gdzie absorbowana jest wartość z badań podstawowych, dzięki którym następuje dokładne poznanie materii. Są to badania przedwynałazcze, iden-

składników aktywnych leku, które są przedmiotem badań i prób, tylko jeden zyskuje zgodę na komercyjny wykorzystanie.

¹⁰ H. Chesbrough, *Open Innovation: A New Paradigm...*, op. cit., s. 2.

tyfikujące cel dalszych badań, a także wczesne badania nad lekiem¹¹. Często finansowane ze środków publicznych – jako badania podstawowe, ogólnodostępne głównie dzięki publikacjom naukowym i otwartym repozytoriom wiedzy¹². Można je nazwać „chmurą wiedzy”. Środkowa część „lejka innowacji” przedstawia kolejny etap pracy nad lekiem – badania przedkliniczne i wczesne testy na zwierzętach. Ostatnią częścią modelu „otwartej innowacji” jest zaawansowana faza rozwoju produktu – testy kliniczne i produkcja.

Wewnętrzna część „lejka” obrazującego model „otwartej innowacji” zawiera własne projekty innowacyjne firmy. Ściany „lejka” obrazujące granice przedsiębiorstwa oddzielają własne projekty innowacyjne od projektów zewnętrznych. W tradycyjnym ujęciu procesu innowacyjnego projekty te nie mają możliwości opuszczenia firmy. W modelu otwartym jest inaczej. Innowacyjne projekty pochodzące z zewnątrz firmy mogą być wykorzystane w przedsiębiorstwie – praktycznie w każdej fazie procesu innowacyjnego. Również wiedza powstała w przedsiębiorstwie może opuścić granice firmy – pod postacią licencji czy firm spin-off – i szukać nowej dynamiki rozwoju¹³.

Jak można zaobserwować na wskazanym przykładzie – granice firmy stosującej model „otwartej innowacji” są bardziej przepuszczalne i umożliwiają dwukierunkowe przenikanie wiedzy na różnych etapach rozwoju produktu. Zarówno tradycyjny, jak i „otwarty” model innowacji prowadzą do powstania nowego produktu oraz osiągnięcia przez firmę farmaceutyczną zysku.

Należy zwrócić uwagę, że idea „otwartej innowacji” wychodzi poza wykorzystanie pomysłów i technologii powstałych poza murami przedsiębiorstwa. To również kompleksowa zmiana w użytkowaniu, zarządzaniu i tworzeniu własności intelektualnej. „Otwarta innowacja” to holistyczne podejście do zarządzania innowacjami poprzez systematyczne stymulowanie i wykorzystanie szerokiego spektrum wewnętrznych i zewnętrznych źródeł szans na inno-

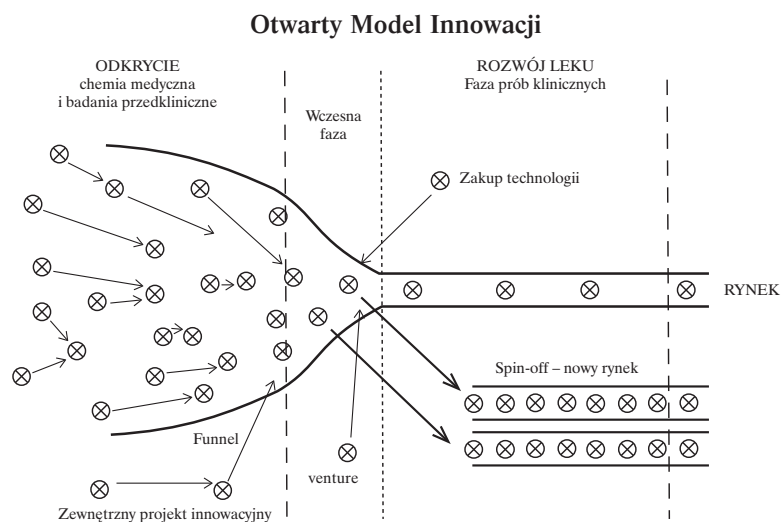
¹¹ Proces badawczy nad innowacyjnym lekiem składa się z kilku faz: przedwynałazcza, identyfikacja celu, walidacja celu, wynalezienie leku, wczesne testy, przedkliniczne testy, kliniczne testy, produkcja.

¹² Np. Novartis Repository <http://oak.novartis.com>, por. A. Roy i in., *Recent Trends in Collaborative, Open Source Drug Discovery*, „The Open Conference Proceedings Journal” 2011, 2, s. 131–133. <http://benthamscience.com/open/toprocj/articles/V002/130TOPROCJ.pdf>; C.P. Austin, L.S. Brady, T.R. Insel, F.S. Collins, *NIH Molecular Libraries Initiative*, „Science” 2004, 306, s. 1138–1139.

¹³ Szerzej: E. Pohulak-Żołędowska, *Industrial Meaning of University Basic Research in Modern Economies*, „Managerial Economics” 2013, No. 14, s. 137–150, <http://dx.doi.org/10.7494/manage.2013.14.137>, s. 146.

wacje, świadomie je integrujące z możliwościami firmy, zasobami i szeroko wykorzystujące te szanse poprzez dostępność wielu kanałów dystrybucji¹⁴.

Rysunek 2



Źródło: T. Hedner, *Change in the Pharmaceutical Industry. Aspects on Innovation, Entrepreneurship, Openness, and Decision Making*, Linköping Studies in Science and Technology, Dissertations, No. 1393, s. 24.

3. PRZEPIY WIEDZY W PROCESIE INNOWACJI

Rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych ma duży wpływ na możliwości współtworzenia innowacji, dlatego model „otwartej innowacji” jest coraz częściej stosowany. Idea „otwartej innowacji”, spotykana w literaturze przedmiotu, zdaje się mieć dwie ważne cechy – po pierwsze – otwartość to pojęcie względne i nie zawsze oznacza to samo na co wskazuje mnogość podejść do tego zagadnienia. Po drugie tę otwartość można zdefiniować przede wszystkim jako: „chęć przekroczenia granicy przedsiębiorstwa tak w celu poszukiwania źródeł innowacji, jak i dyfuzji gotowych rozwiązań”¹⁵.

Przedstawiony model innowacji stanowi próbę generalizowania procesu przepływu wiedzy w otwartym procesie innowacji. Może być podzielony

¹⁴ Ph. Herzog, *Open and Closed...*, *op. cit.*, s. 22.

¹⁵ A. Roy, P.R. McDonald, S. Sittampalam, R. Chaguturu, *Open access high throughput drug discovery in the public domain: a Mount Everest in the making*, *Curr Pharm Biotechnol.* 2010 Nov. 11(7), s. 764–778.

na kilka części. Część pierwsza – wiedza publiczna (będąca efektem badań podstawowych) – lub też upubliczniona (przechodząca ze sfery wewnętrznej firmy, do jej otoczenia). Cechą szczególną tego rodzaju wiedzy jest otwarty do niej dostęp. Jest ona wykorzystywana we wstępnej, szerokiej części modelowego „lejka”. Niewątpliwie jest to najbardziej „otwarty” element badanego modelu. Wiedzę o takim charakterze niewątpliwie można uznać za dobro wspólne – ogólnodostępne, jednak wartościowe dla nielicznych. Wiedza taka powstając albo wskutek badań podstawowych albo jako efekt „uwolnienia” niedopracowanych, nieskomercjalizowanych pomysłów przedsiębiorstwa, lub też będąc efektem crowdsourcingu – nie jest tworzona dla zysku, lecz nie wyklucza się możliwości jego osiągnięcia dzięki jej wykorzystaniu. Literatura przedmiotu wskazuje wiele przykładów nowych struktur badawczo-rozwojowych wykorzystywanych przez firmy farmaceutyczne, których celem jest inicjalizowanie otwartości na linii przedsiębiorstwo – uniwersytet. Dotyczy to przede wszystkim badań podstawowych. Można tu wspomnieć Eli Lilly-PD2 Initiative¹⁶, Merck-Sage Bionetworks¹⁷, GSK-caBIG Collaboration, Structural Genomic Consortium i wiele innych¹⁸. Z kolei dowody „uwolnienia” wiedzy wytworzonej w przedsiębiorstwie można znaleźć na przykładzie umów in-licensingu¹⁹. Polegają one na tym, że firma (w tym przypadku farmaceutyczna) rezygnuje z praw do części wytworzonej wiedzy i umieszcza ją w sferze publicznej. Z reguły mowa tu o projektach, które „ugrzęzły” na którymś z etapów rozwoju nowego leku i nigdy nie dotarły do rynku. Firmy farmaceutyczne poprzez przekazanie tych projektów do domeny publicznej zwiększają prawdopodobieństwo stworzenia nowego produktu, jednocześnie obniżając koszty własne prowadzonych badań. Kupują licencję dopiero wówczas, gdy projekt znalazł rozwiązanie. Ponieważ ten rodzaj umów może dotyczyć produktu w każdej fazie jego rozwoju – obejmuje więc zarówno opisywane części „lejka innowacji”, jak i następne.

Strefa firmy – w modelu „otwartej innowacji” składa się przede wszystkim z innowacji z sukcesem wprowadzonych na rynek i innowacji, które z różnych przyczyn nigdy nie ujrzały światła dziennego. Taki rodzaj „otwartości” można nazwać otwartością kooperacyjną. Wiedza, która tu powstaje ma bardziej charakter dobra klubowego niż publicznego. Transfer wiedzy w tym przy-

¹⁶ <https://openinnovation.lilly.com/dd/>

¹⁷ <http://sagebase.org/>

¹⁸ A. Roy, P.R. McDonald, S. Sittampalam, R. Chaguturu, *Open Access...*, *op. cit.*, s. 133–134.

¹⁹ B. Comer, *GSK signed the most in-license drug deals in '08-'09*, *Medical Marketing&Media*, April 20th, 2010.

padku przybiera formę kontraktu. Istnieje wiele różnych form kontraktów kooperacyjnych stosowanych w przedsiębiorstwach²⁰.

Kontrakt najczęściej jest zawierany poprzez przedsiębiorstwo i uniwersytet lub inną publiczną jednostkę badawczą (np. National Institut of Health – NIH w USA). Kontrakty te są kosztowne, a ich idea jest daleka od idei „otwartości”. Można stwierdzić więc, że w „strefie firmy” idea „otwartej innowacji” czy też sam fakt współpracy jest wykorzystywany dla osiągnięcia zysku.

Tabela 1

Reprezentatywne leki będące efektem „otwartej” współpracy między firmą farmaceutyczną a instytutami badawczymi

Produkt	Wskazanie	Licencjobiorca	Sprzedaż w 2011 r. (w mln)	Licencjodawca
Copaxone	SM	Teva	\$ 3,570	Weizmann Institute
Rebif	SM	Merck-Serono	Eur 1,691	Weizmann Institute
Exelon	Alzheimer	Novartis	\$1,067	Hebrew University
Doxil/ Caelyx	Rak	Schering-Plough	\$ 320	Hebrew University and Hadassah Hospital
Aziltec	Parkinson	Teva	\$290	Technion Medical Scholl
Erbitux	Rak	Merck-Serono	eur 855	Weizmann Institut
Procrit	Anemia	Johnson &Johnson	\$4,300*	University of Chicago
Epogen	Anemia	Kirin	\$2,300*	University of Chicago
Neupogen	Neutropenia	Kirin &Hoffmann- -La Roche	\$1,400*	Memorial Sloan Kettering
Remicade	przeciwzapalne	Schering- Plough&Tanabe	\$1,300*	University of Munich
Rituxan	Rak	Genetech and Zenyaku Kogyo	\$1,200*	Stanford University

²⁰ N. Lee i in., *Interfacing Intellectual Property Rights and Open Innovation*, s. 6 http://www.wipo.int/edocs/mdocs/mdocs/en/wipo_ipr_ge_11/wipo_ipr_ge_11_topic6.pdf

Produkt	Wskazanie	Licencjobiorca	Sprzedaż w 2011 r. (w mln)	Licencjodawca
Humulin	Cukrzyca	Eli Lilly	\$1,000*	University of California
Betaseron	SM	Schering AG	\$800*	Stanford University
Gardasil	Szczepionka przeciw HPV	Merck	Na	KU, National Cancer Inst
Kepivance	Bd	Amgen	Na	National Cancer Inst, NIH
LEUSTATIN	Bd	J&J	Na	Scripps, Brigham Young
Myozyme	Bd	Genzyme	Na	Recomb Erasmus Univ Medical Ctr
NATRECOR	Bd	J&J	Na	Washington University/Clinical Research Institute of Montréal
Nizoral	przeciw-tupieżowy	J&J	Na	Univ of Tennessee
Pepcid	Bd	J&J/Merck	Na	Brigham and Women's Hospital
Prezista (TMC114)	Bd	J&J	Na	Univ of Illinois
PRO-CRIT®/EPREX® epoetin alfa	Anemia	J&J	Na	Univ of Chicago
REMICADE®: anti-TNF mAb	Zaburzenia odporności	J&J	Na	NYU

Źródło: H.V. Levy, *The Transformation of Basic Research Into Commercial Value: Economic aspects and practical issues*, „Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation” 2011, Vol. 7, s. 4–15; M. Edwards, F. Murray, R. Yu, *Value Creation and Sharing Among Universities, Biotechnology and Pharma*, [https://rolph.recap.com/signalsmag.nsf/0/C233187B7556141E88256D8700658BE9/\\$file/Value_Creation0603.pdf](https://rolph.recap.com/signalsmag.nsf/0/C233187B7556141E88256D8700658BE9/$file/Value_Creation0603.pdf); A. Roy i in., *Open Access...*, *op. cit.*, s. 133.

Wykorzystanie idei „otwartej innowacji” dla osiągnięcia zysku oznacza wymianę mającą na celu przemysłowe wykorzystanie stworzonej wiedzy. Dla przedsiębiorstwa czerpiącego korzyści z wiedzy tworzonej poza murami firmy oznacza to konieczność zakupu praw własności intelektualnej. Dla „dostawców” wiedzy – konieczność nadania wiedzy formy umożliwiającej obrót rynkowy, czyli jej komercjalizację. Transfer praw własności jest cechą immanentną wymiany rynkowej. Komercjalizacja wiedzy ogranicza niepewność transakcji i redukuje jej koszty²¹. Istnieją liczne przykłady korzystnej pod względem finansowym współpracy podmiotów korzystających z paradygmatu „otwartej innowacji” (por. tabela 1).

„Otwieranie” procesu innowacyjnego w omawianych branżach jest nierozwalnie związane ze swobodnym przepływem „otwartej” wiedzy. Jednakże przepływ wolnej wiedzy – w omawianych przypadkach – nie jest procesem tanim. Jak wskazują przytoczone przykłady – „otwieranie” procesu innowacyjnego opłaca się każdemu z biorących w nim udział uczestników. Warto jednakże zauważyć, że w przeciwieństwie do rynku oprogramowania, gdzie idea „otwartej innowacji” ma postać „otwartego kodu źródłowego”, czyli nie opiera się na ochronie praw własności intelektualnej, rynek farmaceutyków i produktów biotechnologicznych wykorzystuje ideę „otwartości”, jednocześnie chroniąc własność intelektualną. Jak już wspomniano – podstawą do takiego traktowania własności wiedzy jest jej ufundowanie. W przypadku rynku oprogramowania wiedza opiera się na symbolach, w przypadku farmaceutyków czy produktów biotechnologicznych wiedza opiera się na materii i prawach nią rządzących. W związku z tym, mimo, iż w jednym i drugim przypadku mamy do czynienia z wiedzą, to rzadkość przedmiotu badań określa konieczność ochrony własności intelektualnej.

PODSUMOWANIE

Model „otwartej innowacji” stosowany w przemyśle farmaceutycznym dla tworzenia leków innowacyjnych ma znamiona otwartości o różnym natężeniu. „Chmura wiedzy”, podobna w swojej istocie do idei „otwartego kodu źródłowego” stosowanej w tworzeniu oprogramowania, jest pierwszą, najogólniejszą, najbardziej dostępną i „otwartą” formą wiedzy jako dobra wspólnego.

²¹ R.P. Merges, *Contracting into Liability Rules: Intellectual Property Rights and Collective Rights Organizations*, „California Law Review” 1996 (84), nr 5, s. 1293–1393, <http://scholarship.law.berkeley.edu/californialawreview/vol84/iss5/1>

W miarę dookreślenia rozwiązania innowacyjnego – wraz z postępującym rozwojem produktu, w procesie „otwartej innowacji” idea otwartości jest stopniowo zastępowana zamkniętymi kontraktami między zainteresowanymi stronami. Otwartość procesu innowacyjnego polega na tym etapie bardziej na dopuszczaniu możliwości korzystania z wiedzy spoza firmy, czy też zbycia praw do obiecujących rozwiązań, niż na tworzeniu czy korzystaniu z ogólnodostępnej wiedzy. Rosnący poziom rozwoju produktu i coraz bliższa perspektywa osiągnięcia zysku zdaje się zamykać możliwość tworzenia i korzystania z wiedzy ogólnodostępnej. Zdarzają się jednak przypadki gdy firmy farmaceutyczne umieszczają w domenie publicznej nieukończone projekty własne i kupują licencję do gotowej innowacji. Można powiedzieć, że następuje powtórne zasilenie „chmury wiedzy”, która jest dobrem wspólnym.

Należy zwrócić uwagę, że wiedza tworząca „chmurę” stanowi istotny zasób wykorzystywany w procesie innowacyjnym, a brak szczególnych kosztów dostępu do niej wpływa korzystnie na obniżenie kosztów otwartego procesu innowacji.

BIBLIOGRAFIA

- Austin C.P., Brady L.S., Insel T.R., Collins F.S., *NIH Molecular Libraries Initiative*, „Science” 2004, 306.
- Benkler Y., Nissenbaum H., *Commons-based Peer Production and Virtue*, „The Journal of Political Philosophy” 2006, 14 (4).
- Chesbrough H., *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston 2003.
- Chesbrough H., *Open Innovation: A New Paradigm for Understanding Industrial Innovation*, [w:] H. Chesbrough, W. Vanhaverbeke, J. West (ed.), *Open Innovation Researching a New Paradigm*, Oxford University Press, Oxford 2006.
- Comer B., *GSK signed the most in-license drug deals in '08-'09*, Medical Marketing&Media, April 20th, 2010.
- Czetwertyński S., *Produkcja partnerska w Internecie jako przykład globalnej dezintegracji procesu produkcji*, [w:] B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), *Ekonomia i prawo. Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce. Część V. Integracja i dezintegracja w sektorze realnym*, Tom XI, nr 4/2012, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2012.

- Edwards M., Murray F., Yu R., *Value Creation and Sharing Among Universities*, Biotechnology and Pharma, [https://rolph.recap.com/signalsmag.nsf/0/C233187B7556141E88256D8700658BE9/\\$file/Value_Creation0603.pdf](https://rolph.recap.com/signalsmag.nsf/0/C233187B7556141E88256D8700658BE9/$file/Value_Creation0603.pdf)
- Hardin G., *The Tragedy of the Commons*, „Science” 1968, New Series, Vol. 162, No. 3859.
- Hedner T., *Change in the Pharmaceutical Industry. Aspects on Innovation, Entrepreneurship, Openness, and Decision Making*, Linköping Studies in Science and Technology, Dissertations, No. 1393.
- Herzog Ph., *Open and Closed Innovation. Different Cultures for Different Strategies*, Gabler Verlag, Heidelberg 2011.
- Lee N. i in., *Interfacing Intellectual Property Rights and Open Innovation*, http://www.wipo.int/edocs/mdocs/mdocs/en/wipo_ipr_ge_11/wipo_ipr_ge_11_topic6.pdf
- Levy H.V., *The Transformation of Basic Research Into Commercial Value: Economic aspects and practical issues*, „Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation” 2011, vol. 7.
- Merges R.P., *Contracting into Liability Rules: Intellectual Property Rights and Collective Rights Organizations*, „California Law Review” 1996 (84), nr 5, <http://scholarship.law.berkeley.edu/californialawreview/vol84/iss5/1>
- Ostrom E., *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Pohulak-Żołędowska E., *Industrial Meaning of University Basic Research in Modern Economies*, „Managerial Economics” 2013, No. 14, <http://dx.doi.org/10.7494/manage.2013.14.137>
- Roy A., McDonald P.R., Sittampalam S., Chaguturu R., *Open access high throughput drug discovery in the public domain: a Mount Everest in the making*, *Curr Pharm Biotechnol.* 2010 Nov. 11(7).
- Roy A. i in., *Recent Trends in Collaborative, Open Source Drug Discovery*, „The Open Conference Proceedings Journal” 2011, 2, <http://benthamscience.com/open/toprocj/articles/V002/130TOPROCJ.pdf>
- Waguespack D.M., Fleming L., *Scanning the Commons? Evidence on the Benefits to Startups Participating in Open Standards Development*, „Management Science” 2009, Vol. 55, No. 2 (Feb. 2009).

WIEDZA JAKO DOBRO WSPÓLNE W OTWARTYM MODELU INNOWACJI

Streszczenie

Niniejszy artykuł dotyczy problematyki wykorzystania wiedzy w procesie innowacyjnym przedsiębiorstwa. W związku z symbolicznym charakterem wiedzy istnieje możliwość traktowania jej jako dobra wspólnego i wykorzystania w procesie innowacyjnym przedsiębiorstwa. Takie podejście do wiedzy implikuje zmiany w procesie innowacyjnym jako takim – tradycyjny model innowacji jest zastępowany modelem „otwartym”, w którym przedsiębiorstwo ma możliwość korzystania z (i uzupełniania) zasobu ogólnodostępnej wiedzy – tzw. chmury wiedzy. Obniża to koszty innowacji i przyspiesza tempo jej wprowadzenia na rynek. Celem artykułu jest wykazanie pozytywnego znaczenia wspólnej wiedzy dla tworzenia innowacyjnych leków.

KNOWLEDGE AS THE COMMON GOOD IN AN OPEN MODEL OF INNOVATION

Summary

The article concerns the issue of using knowledge in a company's innovation process. Due to the symbolic nature of knowledge, it can be seen as a common-pool resource, and as such used in an innovation process. Such an attitude to knowledge as a resource implies changes in the nature of an innovation process as such. The traditional – closed model of innovation can be replaced by an ‘open innovation model’, where the enterprise can use this resource, as well as complement it. This knowledge can be called a “knowledge cloud” – a common pool resource used for innovation purposes. This arrangement lowers innovation costs and shortens the duration of an innovation process. The aim of the article is to prove the positive impact of common knowledge on innovative drugs development.

ЗНАНИЕ КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО В ОТКРЫТОЙ МОДЕЛИ ИННОВАЦИИ

Резюме

Настоящая статья касается проблематики использования знаний в инновационном процессе предприятия. В связи с символическим характером знаний существует возможность их трактовки как общественного блага и использования в инновационном процессе предприятия. Такой подход к знаниям предполагает внесение изменений в инновационном процессе как таковом – традиционная модель инновации заменена „открытой” моделью, в которой предприятие может пользоваться ресурсом общедоступных знаний – так называемого „облака знаний” и дополнять его. Это сокращает стоимость инновации и ускоряет темп её внедрения на рынок. Целью статьи является доказательство позитивного значения общественных знаний для создания инновационных медикаментов.

Aleksander Kisil
Joanna M. Moczydłowska

WRAŻLIWOŚĆ ORGANIZACJI JAKO WARUNEK IMPLEMENTACJI KONCEPCJI DOBRA WSPÓLNEGO NA POZIOMIE ZARZĄDZANIA KAPITAŁEM LUDZKIM

WPROWADZENIE

Wrażliwość może być rozpatrywana zarówno w perspektywie ekonomicznej, jak i psychologicznej, filozoficznej czy socjologicznej. Uwzględniając wszystkie wymienione perspektywy, autorzy skupiają uwagę na subdyscyplinie zarządzania kapitałem ludzkim, podejmując próbę wykazania, że współczesne organizacje gospodarcze funkcjonujące w turbulentnym, niepewnym otoczeniu mogą dobrze działać stając się organizacjami wrażliwymi i dążąc do implementacji idei dobra wspólnego. Artykuł ma charakter teoriopoznawczy. Jego celem jest systematyzacja wiedzy na temat wrażliwości organizacji w ujęciu interdyscyplinarnym oraz przedstawienie autorskiej propozycji mierników wrażliwości organizacji w odniesieniu do jej pracowników. Autorzy pragną zwrócić uwagę na wrażliwość społeczną, która nakazuje postrzeganie organizacji jako zbiorowości aspirującej do bycia wspólnotą, czyli zbiorem ludzi realizujących wspólne cele na podstawie wspólnych wartości i standardów działania, a nawet więcej – budujących trwałe dobro wspólne.

1. WRAŻLIWOŚĆ SPOŁECZNA ORGANIZACJI

Problematyka wrażliwości podejmowana jest przez psychologów, pedagogów, przedstawicieli nauk medycznych i ekonomicznych, jednak prekursorów naukowej analizy wrażliwości należy poszukiwać wśród filozofów. Na gruncie filozofii, wrażliwości przypisuje się na tyle duże znaczenie, że wskazuje się ją wręcz jako

czynnik wyodrębniający człowieka spośród innych przedstawicieli świata natury¹. Być może pośrednio jest to odpowiedź na pytanie, dlaczego wrażliwość jest tak mocno eksplorowanym przedmiotem badań także na gruncie psychologii.

1.1. Wrażliwość – ujęcie psychologiczne

Psychologowie, precyzując swoje rozumienie istoty wrażliwości, wyodrębniają wrażliwość emocjonalną, wrażliwość sumienia, wrażliwość na bodźce pojawiające się w otoczeniu człowieka i wrażliwość społeczną. Trudno jednoznacznie ocenić, czy wrażliwość to cecha pozytywna, czy negatywna. Dotyczy to zwłaszcza wrażliwości emocjonalnej, utożsamianej z wysoką reaktywnością emocjonalną; niekiedy osoby wrażliwe postrzegane są jako słabe psychicznie i delikatne, a nawet neurotyczne, a więc zbyt łatwo ulegające emocjom.

Poziom reaktywności emocjonalnej człowieka ma niebagatelne znaczenie dla jego zachowań w środowisku pracy. Ludzie nisko reaktywni jako osoby poszukujące stymulacji, chcąc zapewnić sobie optymalny poziom pobudzenia, są bardziej aktywni. Ludzie wysoko reaktywni w tym samym celu, czyli zapewnienia sobie optymalnego poziomu pobudzenia, raczej unikają stymulacji i wolą spokojniejsze środowiska². Z kolei wrażliwość sensoryczna to zdolność jednostki do reagowania na bodźce zmysłowe o małej wartości stymulacyjnej. Operacyjnie definiuje się ją jako minimalną wielkość bodźca zdolną wywołać ledwo dostrzegalne wrażenie.

W perspektywie tematu najważniejsza jest wrażliwość społeczna jednostki i wrażliwość sumienia. Wiążą się one ze spójnym i zinterioryzowanym systemem wartości oraz takimi cechami, jak: empatia, wyrozumiałość i subtelność. Wrażliwość społeczna to: „wrażliwość na wpływy społeczne, uleganie naciskom innych, koncentracja na partnerze interakcji, tendencja do ulegania wymogom sytuacji, aktywność niewykraczająca poza akceptowane normy”³. Tak rozumiana wrażliwość ma niebagatelny wpływ na jakość kontaktów międzyludzkich. Z jednej strony traktowana jest jako świadectwo dojrzałości rozwojowej człowieka, ponieważ ułatwia nawiązywanie i podtrzymywanie zgodnych kontaktów, współdziałania, wyznaczania i realizacji wspólnych celów, myślenie o innych i o wspólnej sprawie. Z drugiej strony trzeba jednak

¹ Por. P. Orlik, *Rozum a wrażliwość*, „Problemy/Dyskusje”, Rocznik Instytutu Filozofii UAM w Poznaniu, 2000, tom I, s. 61.

² Por. W. Strus, *Dojrzałość emocjonalna a funkcjonowanie moralne*, Wydawnictwo Liberi Libri, Warszawa 2012, s. 26–29.

³ J. Strelau, *Temperament, osobowość, działanie*, PWN, Warszawa 1985, s. 418.

zaznaczyć, że może ona rodzić nadmierną skłonność do kompromisu i deficyt asertywności.

Owa dojrzałość rozwojowa objawiająca się wrażliwością społeczną jest wynikiem ukształtowania się w człowieku systemu wartości przejawiającego się niesieniem pomocy, solidarnością, lojalnością, odpowiedzialnością, dążeniem do wolności i sprawiedliwości, uczciwością. Nie ma wątpliwości, że ten rodzaj wrażliwości nie może być demonstrowany bez świadomej akceptacji podstawowych praw człowieka, w tym nienaruszalności jego godności, prawa do wolności, bezpieczeństwa i równości⁴.

Przyjęcie psychologii wrażliwości jako punktu wyjścia do analizy wrażliwości organizacji wymaga zgody na to, by metodykę właściwą dla dyscypliny naukowej, jaką jest psychologia, przenieść na grunt nauk o zarządzaniu. Autorzy mają świadomość, że zabieg ten jest kontrowersyjny, jednak nie brakuje jego zwolenników. Przykładem są prace A. Barabasz⁵, która postuluje dopuszczenie do wykorzystania narzędzi badawczych, pojęć, terminologii, a nawet całych zwartych koncepcji psychologicznych do organizacji i zarządzania, co jest: „nie tylko możliwe, co więcej, w praktyce stosowane od lat, bywa bowiem nie tylko inspirujące, ale i użyteczne dla zrozumienia różnych obszarów życia społecznego, w tym także życia organizacji”⁶.

W nurt ten wpisują się prace Karola Wojtyły, który podejmował ważny temat struktury odpowiedzialności.

„Struktura ta jest w pierwszej kolejności właściwa pojedynczej osobie od wewnątrz, tzn. jest ‘rzeczywistością w osobie, wewnątrz osoby’, później zaś na zasadzie uczestnictwa, współlistnienia i współdziałania z innymi, nabiera znaczenia społecznego i międzyludzkiego. (...) U podstaw współodpowiedzialności za dobro wspólne (np. ojczyznę, historię, tradycję, kulturę narodową) zawsze znajduje się odpowiedzialność indywidualna. Dobro wspólne jest przedmiotową racją wspólnego działania. Podmiotową zaś racją takiego działania jest ‘wzgląd na wspólnotę’. Współodpowiedzialność rodzi się więc ze względu na wspólnotę. Okazuje się ona nieuchronną konsekwencją faktu życia i działania osoby w społeczności osób. Zdaniem K. Wojtyły warunkiem koniecznym do zaistnienia odpowiedzialności w wymiarze międzyosobowym i społecznym jest więź. Ona jest nie tylko warunkiem, ale także nośnikiem i gwarantem odpowiedzialności za drugiego i współodpowiedzialności”⁷.

⁴ Por. W. Błaszczyk, *Wrażliwość jako czynnik wpływu społecznego na zmiany w organizacji*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica” 2010, nr 234, s. 94–96.

⁵ Por. A. Barabasz, *Osobowość organizacji – zastosowanie w praktyce zarządzania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2008.

⁶ Za: W. Błaszczyk, *Wrażliwość jako czynnik...*, *op. cit.*, s. 96.

⁷ Za: M. Sztaba, *Odpowiedzialność w myśli bł. Jana Pawła II*, <http://www.niedziela.pl/> [dostęp 4.04.2014].

Tu trzeba zaznaczyć związek wrażliwości z więzią. Nie ma więzi z drugim człowiekiem, z grupą, jeśli nie istnieje wrażliwość na potrzeby tego drugiego człowieka czy grupy, jeśli nie czuje się i nie demonstruje postawy odpowiedzialności za członków grupy (rodziny, drużyny, zespołu pracowniczego itd.). Solidarna postawa odpowiedzialności i wrażliwości wszystkich na siebie nawzajem w grupie (w organizacji) oraz na otoczenie organizacji powoduje, że grupa (organizacja) zaczyna być postrzegana jako personifikowana jedność, charakteryzująca się też wrażliwością.

1.2. Koncepcja organizacji wrażliwej

Od dziesięcioleci w opisie organizacji, a zwłaszcza przedsiębiorstw, wyraźnie widoczna jest tendencja do personifikacji. Organizacjom przypisuje się cechy typowo ludzkie: mają swoją tożsamość, indywidualność, osobowość. Mogą być elastyczne, zwinne, zmieniające się, kreatywne. Podobnie jak człowiek przeżywają wewnętrzne konflikty i napięcia. Posiadają potencjał rozwojowy, w tym potencjał emocjonalny, intelektualny, a nawet duchowy. Posługują się pamięcią i wiedzą. Dysponują umiejętnościami i zdolnościami. Uczą się. Wzbudzają (lub nie) zaufanie. Kreują swój wizerunek, komunikują się z otoczeniem, wchodzą w relacje.

W większości definicji przedsiębiorstwa znajdujemy stwierdzenie, że jest to organizacja, której podstawowym „budulcem” są tworzący ją ludzie, jednak personifikacja organizacji oznacza, że przypisywane jej typowo ludzkie właściwości są czymś więcej niż prostą sumą cech osób, które ją tworzą. Jest ono nowym „bytem”, rodzajem „umysłu zbiorowego”, „zbiorowej osobowości”, w której ujawniają się nie tylko efekty synergii, ale także cechy jakościowo i ilościowo odmienne od atrybutów (indywidualnych) pracowników i menedżerów zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie⁸. Czasem mówi się w tym kontekście o kulturze organizacyjnej jako emanacji tejże właśnie „zbiorowej osobowości”, kulturze, objawiającej się zbiorem zasad, praktyk i zachowań zbiorowych. Przykładem jest definicja odpowiedzialności człowieka i organizacji proponowana przez A. Kisila⁹:

„Odpowiedzialność człowieka – to jego świadomość moralnego obowiązku, prawnego odpowiadania za swoje czyny i ponoszenia za nie konsekwencji – oraz idąca za nią postawa, dzięki której inni ludzie ufają, że mogą na danej osobie polegać. Ta definicja daje się też łatwo przystosować do specyfiki organizacji: odpowiedzialność organizacji (firmy, stowarzyszenia, państwa itd.) to jej zbiorowa świadomość moralnego obowiązku, prawnego

⁸ J.M. Moczydłowska, *Inteligencja rynkowa mikroprzedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2010, nr 50, s. 255–262.

⁹ A. Kisil, *Zarządzanie przez odpowiedzialność*, Difin, Warszawa 2013, s. 37.

odpowiadania za czyny swoje i swoich członków, ponoszenia za nie konsekwencji zbiorowo i indywidualnie oraz idąca za nią kultura organizacyjna i postawa ogółu członków, dzięki której inni ludzie ufają, że mogą na danej organizacji polegać”.

Przyjęcie takiej perspektywy wydaje się właściwe także w odniesieniu do tej cechy organizacji, jaką jest wrażliwość.

Funkcjonowanie organizacji w sytuacji ciągłych zmian wymaga od niej umiejętności szybkiego odbierania sygnałów o potencjalnych zagrożeniach, a także o szansach. Ta swoista „wrażliwość sensoryczna” umożliwi szybkie działania adaptacyjne i efektywne zarządzanie zmianą¹⁰.

Autorzy stawiają tezę, że przedsiębiorstwo może być wrażliwe społecznie. P. Drucker już w latach 70. XX wieku stwierdził, że: „najważniejszym zadaniem menedżerów jest podejmowanie społecznej odpowiedzialności”¹¹. Stąd duża popularność społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR), która na gruncie nauki rozwijana jest jako koncepcja zarządzania, a na gruncie praktyki funkcjonuje jako strategia zarządzania. Istotą tej strategii jest, że przedsiębiorstwa w swoich działaniach dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne, aspekty środowiskowe oraz oczekiwania różnych grup interesariuszy. Organizacje odpowiedzialne prowadzą swoją działalność odpowiedzialnie, czyli uwzględniają nie tylko jej wymiar ekonomiczny, ale także etyczny, społeczny i ekologiczny. Działalność zgodna z zasadami CSR opiera się przede wszystkim na poszanowaniu człowieka jako:

- klienta, szeroko rozumianego odbiorcy dóbr i usług,
- członka społeczności lokalnej oczekującego od przedsiębiorstw zaangażowania w rozwój tej społeczności, danego regionu i jego mieszkańców, poszanowania środowiska naturalnego,
- przedstawiciela samorządu lokalnego, pracownika innych organizacji (w tym *non-profit*) działających na danym rynku, także zainteresowanych współpracą na rzecz danej społeczności i regionu,
- akcjonariusza/udziałowca,
- dostawcy,
- pracownika¹².

¹⁰ Szerzej zob.: J.M. Moczydłowska, *Adaptacyjność przedsiębiorstw a kryzys – zagadnienia wprowadzające*, [w:] M. Gąsowska, J.M. Moczydłowska (red.), *Adaptacyjność przedsiębiorstw w dobie kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo WSFiZ, Białystok 2010, s. 9–22.

¹¹ Za: N.C. Smith, G. Lenssen, *Odpowiedzialność biznesu. Teoria i praktyka*, Studio Emka, Warszawa 2009, s. 21.

¹² K. Szelałowska-Rudzka, *Spoleczna odpowiedzialność organizacji w stosunku do pracowników – przejawy i uwarunkowania*, <http://www.centrum-csr.com/> [dostęp 9.07.2014].

W literaturze problemu znajdujemy przykłady utożsamiania społecznej odpowiedzialności organizacji z jej wrażliwością społeczną. Przykładem jest definicja: „Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw (CSR – *Corporate Social Responsibility*) – czy szerzej organizacji różnego typu – to określona **wrażliwość (społeczna, ekologiczna)** [podkreślenie autorów] na sprawy otoczenia zewnętrznego, zdolność do utrzymania równowagi między interesami klientów, pracowników, akcjonariuszy, a także świadczenia pewnych usług na rzecz społeczności lokalnej”¹³. W ocenie autorów pojęcia te zdecydowanie nie są tożsame. Wrażliwość społeczna jest cechą (atrybutem) organizacji, natomiast społeczna odpowiedzialność jest konsekwencją posiadania tej cechy, jej specyficzną emanacją.

Jak zidentyfikować organizację odpowiedzialną? Jakie widoczne i rozpoznawalne cechy musi ona mieć, aby została zaklasyfikowana do organizacji odpowiedzialnych? W ocenie autorów są to:

- organizacja ma jasno i wystarczająco specyficzną sformułowaną misję, rozumianą jako etyczne posłannictwo wobec konsumentów i społeczeństwa,
- organizacja ma postawiony konkretny cel, rozumiany jako zaspokojenie potrzeb interesariuszy o podanej wartości liczbowej (do tej pory cel był „egoistyczny”, finansowy, zdobycie X% rynku itp. Teraz – w ekonomii dobra wspólnego – cele też muszą być konkretne, czyli mierzalne, ale mają być „nie-egoistyczne”, tzn. obliczone na realizację interesu wspólnego, społecznego wszystkich interesariuszy),
- organizacja ma opracowaną adekwatną strategię realizacji swojej misji i celu,
- strategia organizacji uwzględnia podnoszenie zadowolenia wśród wszystkich interesariuszy (klientów, właścicieli, społeczeństwa, pracowników, dostawców),
- strategia sprzyja współpracy z sojusznikami rynkowymi oraz społecznymi,
- misja, cel, strategia, docelowa grupa klientów i plan działania są klarowne, znane i objaśniane pracownikom zarówno w fazie formułowania (przeformułowywania), jak i na etapie realizacji,
- osoby na poszczególnych stanowiskach rozumieją swoje role w relacji do celów organizacji,
- organizacja skupia się na wartościach,

¹³ R. Walkowiak, K. Krukowski (red.), *Społeczna odpowiedzialność organizacji. Od odpowiedzialności do elastycznych form pracy*, Wydawnictwo Fundacja „Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach”, Olsztyn 2009, s. 12.

- istnieje spójność wymogów stanowisk z profilami kompetencyjnymi pracowników,
- pracownicy mają odpowiednie uprawnienia do realizacji wyników, wobec których przejawiają wolę ponoszenia odpowiedzialności,
- przywódcy przejawiają postawę odpowiedzialności wobec wszystkich interesariuszy wewnątrz i na zewnątrz organizacji¹⁴.

Część z cech wymienionych powyżej charakteryzuje wprawdzie większość podmiotów gospodarczych, jednak chodzi o „posiadanie” kompletu tych cech tak, aby wyraźne było, że organizacja biznesowa jest wrażliwa i odpowiedzialna społecznie.

2. DOBRO WSPÓLNE W NAUKACH O ZARZĄDZANIU

– KONCEPCJA WSPÓLNEJ WARTOŚCI

Dobro wspólne (łac. *bonum commune*) to podstawowy czynnik życia społecznego motywujący działania społeczne osób, które tworzą organizację wrażliwą społecznie. Nie budzi wątpliwości fakt, że człowiek jest istotą z natury społeczną i jako taka zrzesza się w różne społeczności (od rodziny po państwo). Dlatego musi istnieć definiowalne dobro całego społeczeństwa (zarazem wszystkich ludzi i każdego człowieka żyjącego tzw. życiem społecznym). I tylko takie dobro, które jest rzeczywistym dobrem zarazem całej społeczności, jak i każdej jednostki żyjącej w tej społeczności, można nazwać dobrem wspólnym. Jest to dobro, które nakazuje rezygnację z własnych, często egoistycznych celów na rzecz dobra, które łączy cele indywidualne i całej społeczności. W kulturze europejskiej powstały dwie główne koncepcje dobra: 1) emanacyjna (platońsko-plotyńska); 2) finalistyczna (arystotelesowska).

Odpowiednio do tych koncepcji dobra kształtują się dwa modele społeczności: mechaniczny, w którym społeczeństwo opisywane jest przy użyciu metafory hordy, czyli traktowane jest jako bezładne skupisko ludzi, oraz drugi, organiczny, zgodnie z którym społeczeństwo to zbiór osób powiązanych wzajemnymi relacjami, co wpisuje się w koncepcję więzi międzyludzkich¹⁵. To właśnie wzajemne relacje, ich budowanie i podtrzymywanie wymagają uwzględnienia kategorii dobra wspólnego w zarządzaniu.

¹⁴ Por. A. Kisil, *Zarządzanie przez odpowiedzialność...*, op. cit., s. 104.

¹⁵ <http://www.ptta.pl> [dostęp 10.07.2014].

Dlatego można przyjąć dwie perspektywy dobra wspólnego w teorii i praktyce zarządzania. Pierwsza: sama organizacja (przedsiębiorstwo) jest dobrem wspólnym, ponieważ dobro wspólne to termin oznaczający wartość zbiorową osiąganą przez wspólnoty ludzkie w związku z rozwijaniem naturalnych możliwości ich członków, zaspokajaniem ich indywidualnych interesów lub respektowaniem posiadanych przez nich uprawnień jednostkowych, przy jednoczesnej dbałości o zbliżanie całej wspólnoty ku właściwym jej celom. Perspektywa druga: organizacja (przedsiębiorstwo) jako miejsce, w którym dzięki zasadom dobra wspólnego buduje się wspólnotę celów i korzyści zarówno właścicieli, jak i pracowników oraz całego środowiska lokalnego, w którym funkcjonuje organizacja. Autorom chodzi o obie perspektywy, oba rozumienia dobra wspólnego traktowane łącznie.

Przykładem implementacji idei dobra wspólnego na gruncie nauk o zarządzaniu jest koncepcja wspólnej wartości (*shared value*)¹⁶. Jej autorzy mówią o potrzebie takiego budowania konkurencyjności przedsiębiorstw, aby jednocześnie rosła siła ekonomiczna przedsiębiorstwa i poprawiały się warunki ekonomiczne, czy szerzej: społeczne w miejscu prowadzenia działalności. Oznacza to tworzenie wartości zarówno dla przedsiębiorstwa, jak i dla jego interesariuszy, oraz powiązania działań z obszaru wpływu społecznego z działalnością podstawową firmy¹⁷.

Część przedsiębiorstw wychodzi poza klasyczny (neo)liberalny paradygmat ekonomiczny, opierający się na kon(tra)kurencji i zysku jako celu, oraz przyjmuje nowe podejście: uczestnictwa w kreowaniu i podziale wartości (dóbr) wspólnych. Koncepcja opiera się na założeniu, że postęp społeczno-gospodarczy wyraża się przez tworzenie wartości rozumianej jako stosunek całościowych korzyści do całościowych kosztów (całościowych, czyli łącznie społecznych, ekologicznych, gospodarczych, technologicznych, zdrowotnych itd.). Ch. Felber¹⁸ pisze o Bilansie Dobra Wspólnego, który uwzględnia wszelkie, istotne z naszej perspektywy, koszty i zyski przedsiębiorstwa.

Nawiązując do koncepcji arystotelesowskiej dobra wspólnego oraz powyższych rozważań, możemy powiedzieć, że organizacja gospodarcza – jako podmiot obejmujący grupę ludzi, a także więzi i relacje między tymi ludźmi,

¹⁶ Por. M. Porter, M. Kramer, *Creating Shared Value*, Harvard Business Review, January/February 2011.

¹⁷ Szerzej na ten temat: Ł. Makuch, *Zrównoważony rozwój podstawą budowy wartości przedsiębiorstw*, [w:] *Mierzenie efektywności i wpływu społecznego CSR*, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa 2012.

¹⁸ Por. Ch. Felber, *Gospodarka Dobra Wspólnego*, Wydawnictwo Biały Wiatr, Warszawa 2014.

wyznawane wartości i wspólne cele – może być wrażliwa społecznie. Dzięki tej wrażliwości na pojedynczego człowieka, na społeczność, na długofalowe i szeroko rozumiane ich potrzeby oraz na środowisko, organizacja tworzy fundament pod implementację idei dobra wspólnego. Oznacza to redefinicję celów z finansowych na społeczne, a także zmianę paradygmatu ekonomicznego z egoistycznego bogacenia się w ramach kon(tra)kurencji na wspólnotowe zaspokajanie potrzeb i „demokratyczny” podział owoców pracy wśród wszystkich.

3. ZARZĄDZANIE KAPITAŁEM LUDZKIM W ORGANIZACJI WRAŻLIWEJ SPOŁECZNIE

Związki pracownika z pracodawcą stają się zdecydowanie krótsze, mniej stabilne niż 5–10 lat temu, co powoduje, że coraz częściej kategoria „pracownika” zastępowana jest kategorią „pracobiorcy”. Rośnie mobilność kapitału ludzkiego, przez co większym niż wcześniej wyzwaniem jest budowanie lojalności pracowników, utożsamiania się z organizacją oraz ich zaangażowania opartego na emocjonalnej więzi z pracodawcą¹⁹. Eksponowana jest rola „pracownika wiedzy”, promuje się nowe formy doskonalenia zawodowego, jak mentoring czy coaching, oparte na dzieleniu się wiedzą, a jednocześnie narasta wewnętrzna konkurencja, w której indywidualna wiedza jest chroniona przez jej posiadacza, ponieważ pełni funkcję „polisy ubezpieczeniowej” i atutu w walce o atrakcyjne miejsca pracy. Eksponuje się podmiotowe podejście do pracowników, określa jako najważniejszych interesariuszy organizacji, a mimo to korporacyjny „robotnik biurowy” zmuszony jest często do pogodzenia się z chronicznym brakiem stabilizacji zawodowej i niezaspokojeniem potrzeby bezpieczeństwa. Między pracodawcą a pracownikiem narasta dystans, który burzy niejako wspólnotę celów i przestrzeń dobra wspólnego. Obie strony oskarżają się o wykorzystywanie i brak odpowiedzialności.

Zarysowane powyżej dylematy i wyzwania pokazują, z jak trudną „materią” muszą mierzyć się dziś przedsiębiorcy i menedżerowie chcący efektywnie, a przy tym odpowiedzialnie, zarządzać kapitałem ludzkim. Co do tego, że jest to najważniejszy z kapitałów w zasadzie panuje powszechna zgoda. Problem pojawia się na poziomie operacjonalizacji tej tezy. Częściowym rozwiązaniem jest oparcie zarządzania organizacjami gospodarczymi na koncepcji CSR i CSV. Przemawia za tym fakt, że spośród wszystkich interesariuszy

¹⁹ Szerzej na ten temat: K. Kowalewski, J.M. Moczydłowska, *Nowe koncepcje zarządzania ludźmi*, Difin, Warszawa 2014.

organizacji pracownicy są z jednej strony jej klientami wewnętrznymi i jako tacy mogą doświadczyć wrażliwości społecznej organizacji, z drugiej strony są swoistym „łącznikiem” z innymi jej interesariuszami: z klientami zewnętrznymi, dostawcami, społecznością i samorządem lokalnym. Jeżeli pracownicy będą zadowoleni z warunków pracy, zasad współpracy i relacji z pracodawcą oraz współpracownikami, z nadanej im w organizacji podmiotowości, wtedy staną się „narzędziem” wrażliwości wobec zewnętrznych interesariuszy.

Odpowiedzialność społeczną organizacji w relacji z jej pracownikami stonkowo często sprowadza się do dwóch podstawowych obszarów: praw człowieka i praw pracownika. W wymiarze praw człowieka podkreśla się gwarancję przestrzegania prawa pracy ze szczególnym uwzględnieniem braku przymusu fizycznego i psychicznego, natomiast w obszarze praw pracowniczych eksponuje się brak przejawów dyskryminacji, nie zatrudnianie dzieci, przestrzeganie standardów bezpieczeństwa i higieny pracy, poszanowanie prawa do stowarzyszania się i zbiorowych negocjacji²⁰. W ocenie autorów spełnianie tych kryteriów to stanowczo za mało, by określić organizację mianem wrażliwej.

Tabela 1

Przejawy wrażliwości organizacji w odniesieniu do jej kapitału ludzkiego

Rodzaj wrażliwości organizacji wobec pracowników	Przejawy/kryteria oceny wrażliwości organizacji
Wrażliwość sensoryczna organizacji – wrażliwość na informacje płynące od pracowników	<ul style="list-style-type: none"> • traktowanie informacji od pracowników jako ważnego źródła wiedzy o pożądanym kierunku doskonalenia organizacji; • rozwijanie wewnętrznych kanałów informacyjnych (np. intranetu) umożliwiających szybkie przekazanie informacji <i>z dołu do góry</i> i odwrotnie; • systematyczne, anonimowe badanie opinii pracowników na tematy istotne z perspektywy strategii i taktyki organizacji, diagnozowanie kierunku oczekiwanych zmian w obszarze zarządzania kapitałem ludzkim (np. motywowania, oceniania, polityki szkoleniowej), wcielanie wniosków z takich badań w życie; • monitorowanie przyczyn odejść pracowników z organizacji, formułowanie na tej podstawie wniosków doskonalących zarządzanie i ich wdrażanie.

²⁰ Global Compact Przewodnik; <http://www.globalcompact.org.pl> [dostęp 1.08.2014].

Rodzaj wrażliwości organizacji wobec pracowników	Przejawy/kryteria oceny wrażliwości organizacji
Wrażliwość emocjonalna organizacji	<ul style="list-style-type: none"> • świadome budowanie autentycznych więzi emocjonalnych pracowników z organizacją, wzmacnianie postawy ich lojalności i afektywnego zaangażowania^a głównie przez wykorzystywanie bogatego, zindywidualizowanego wachlarza narzędzi motywacyjnych oraz właściwej komunikacji; systematyczne diagnozowanie barier w tym obszarze (np. za pomocą testu G12)^b; • podejmowanie różnorodnych, ale etycznych działań wzmacniających poczucie wewnętrznej integracji zespołów.
Wrażliwość społeczna organizacji	<ul style="list-style-type: none"> • rygorystyczne przestrzeganie zasad równości, przeciwdziałanie jakimkolwiek formom dyskryminacji i wykluczania; • wdrażanie działań z obszaru „zarządzania różnorodnością”, ze szczególnym uwzględnieniem zarządzania wiekiem; • rozwijanie partycypacji i empowermentu^c jako form budowania poczucia wspólnoty; • wzmacnianie funkcji socjalnej zakładu pracy; • eksponowanie roli mentoringu w zarządzaniu wiedzą, podtrzymywanie merytorycznego kontaktu z pracownikami, którzy przeszli na emeryturę, korzystanie z ich doświadczenia.

^a Szerzej na ten temat: J.M. Moczydłowska, *Zaangażowanie pracowników – aspekty psychologiczne i organizacyjne*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2013, nr 4 (43), s. 162–171.

^b Por. M. Juchnowicz, *Zaangażowanie pracowników. Sposoby oceny i motywowania*, PWE, Warszawa 2013.

^c Por. J.M. Moczydłowska, *Empowerment – upodmiotowienie we wspólnocie*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2013, nr 11, s. 15–23.

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 1 zaproponowano szersze spojrzenie na organizację wrażliwą w obszarze zarządzanie kapitałem ludzkim. Jest to oczywiście uproszczony obraz elementów i działań, które należy wziąć pod uwagę chcąc świadomie kreować i rozwijać tę cechę organizacji, jaką jest jej wrażliwość. Analogicznie do wrażliwości człowieka analizowanej na gruncie psychologii wprowadzono podział na wrażliwość sensoryczną, emocjonalną i społeczną organizacji. W ramach każdej z nich kadra menedżerska ma do dyspozycji szeroki wachlarz metod i narzędzi zarządzania dobrze zdiagnozowany i opisany w bogatej literaturze problemu.

4. OD WRAŻLIWOŚCI ORGANIZACJI DO REALIZACJI IDEI DOBRA WSPÓLNEGO

Oparcie organizacji gospodarczej na opisanych wyżej zasadach i wartościach, czyli zbudowanie organizacji wrażliwej na człowieka, jego potrzeby, więzi, wspólnotę i środowisko stwarza mocny fundament do uczynienia kolejnego kroku: do wdrożenia idei dobra wspólnego. Logiczną konsekwencją organizacji wrażliwej będzie stworzenie pełnej wspólnoty, czyli uwspólnienie organizacji i owoców pracy. Przejawiać się to będzie ogólnie w eliminacji indywidualnych egoizmów na rzecz dobra całej organizacji, a nawet szerzej – całego środowiska, w którym organizacja działa, zaś poszczególnymi tego przejawami będą przykładowo:

- wspólna wiedza i dzielenie się wiedzą,
- wspólna własność organizacji (likwidacja podziału na pracodawców i „pracowników”),
- zarządzanie jawne, partycypacyjne i rotacyjne,
- operowanie bilansem Dobra Wspólnego, a tylko jako pomocniczym – bilansem finansowym,
- zbudowanie trwałej więzi i poczucia bezpieczeństwa w organizacji poprzez uczestnictwo we własności, zarządzaniu i podziale owoców pracy (zysków).

Od kilkudziesięciu już lat mnożą się próby zbudowania organizacji gospodarczych opartych na wrażliwości zbiorowej i dążących do realizacji idei dobra wspólnego. Przykłady znajdujemy w Europie, Ameryce Północnej, Azji (projekt laureata nagrody Nobla, profesora Yunusa). Próby te przebiegają pod różnymi sztandarami: *Open Book Management*, zarządzanie partycypacyjne, akcjonariat pracowniczy, spółdzielnie, spółki pracownicze, zarządzanie przez odpowiedzialność itd. Jednak w niesprzyjającym otoczeniu, zdominowanym przez spekulacje finansowe i egoistyczną walkę o zysk, organizacje te mają, według autorów, niewielkie szanse przetrwania w pojedynkę. Konieczna jest w tym celu duża zmiana otoczenia makroekonomicznego, aby piękna idea dobra wspólnego, zgodna z naturą człowieka i jego potrzebą współpracy, wzajemnej pomocy, bezpieczeństwa i więzi międzyludzkich, przestała być postrzegana jako utopijna, ale mogła zostać zrealizowana.

PODSUMOWANIE

Przedstawione w tym artykule różne punkty widzenia na wrażliwość organizacji dowodzą, że jest to problem odwołujący się do sfery fundamentalnych wartości, na których podmioty publiczne i gospodarcze mogą budować swoją

teraźniejszość i przyszłość. Na poziomie operacyjnym oznacza to stosowanie wielu metod i narzędzi zarządzania wzmacniających tę cechę organizacji. Ważne, by korzystać z nich w sposób świadomy, kompleksowy, zaplanowany, dopasowany do indywidualnych potrzeb konkretnej organizacji. Tylko wtedy koncepcja organizacji wrażliwej nie będzie kolejną, „pustą” w treści „modą w zarządzaniu”, ale cenną substrategią integrującą działania wszystkich interesariuszy i prowadzącą do realizowania idei dobra wspólnego.

BIBLIOGRAFIA

- Barabasz A., *Osobowość organizacji – zastosowanie w praktyce zarządzania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2008.
- Błaszczuk W., *Wrażliwość jako czynnik wpływu społecznego na zmiany w organizacji*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 2010, nr 234.
- Felber Ch., *Gospodarka Dobra Wspólnego*, Wydawnictwo Biały Wiatr, Warszawa 2014.
- Juchnowicz M., *Zaangażowanie pracowników. Sposoby oceny i motywowania*, PWE, Warszawa 2013.
- Kisil A., *Zarządzanie przez odpowiedzialność*, Difin, Warszawa 2013.
- Kowalewski K., Moczydłowska J.M., *Nowe koncepcje zarządzania ludźmi*, Difin, Warszawa 2014.
- Makuch Ł., *Zrównoważony rozwój podstawą budowy wartości przedsiębiorstw*, [w:] *Mierzenie efektywności i wpływu społecznego CSR*, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa 2012.
- Moczydłowska J.M., *Zaangażowanie pracowników – aspekty psychologiczne i organizacyjne*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2013, nr 4 (43).
- Moczydłowska J.M., *Empowerment – upodmiotowienie we wspólnocie*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2013, nr 11.
- Moczydłowska J.M., *Inteligencja rynkowa mikroprzedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2010, nr 50.
- Moczydłowska J.M., *Adaptacyjność przedsiębiorstw a kryzys – zagadnienia wprowadzające*, [w:] M. Gąsowska, J.M. Moczydłowska (red.), *Adaptacyjność przedsiębiorstw w dobie kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo WSFiZ, Białystok 2010.
- Orlik P., *Rozum a wrażliwość*, „Problemy/Dyskusje”, Rocznik Instytutu Filozofii UAM w Poznaniu, 2000, tom I.

- Porter M., Kramer M., *Creating Shared Value*, Harvard Business Review, January/February 2011.
- Smith C., Lenssen G., *Odpowiedzialność biznesu. Teoria i praktyka*, Studio Emka, Warszawa 2009.
- Strelau J., *Temperament, osobowość, działanie*, PWN, Warszawa 1985.
- Strus W., *Dojrzałość emocjonalna a funkcjonowanie moralne*, Wydawnictwo Liberi Libri, Warszawa 2012.
- Walkowiak R., Krukowski K. (red.), *Spoleczna odpowiedzialność organizacji. Od odpowiedzialności do elastycznych form pracy*, Wydawnictwo Fundacja „Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach”, Olsztyn 2009.

Źródła internetowe

- Global Compact Przewodnik; <http://www.globalcompact.org.pl>
- Szelągowska-Rudzka K., *Spoleczna odpowiedzialność organizacji w stosunku do pracowników – przejawy i uwarunkowania*, <http://www.centrum-csr.com/>
- Sztaba M., *Odpowiedzialność w myśli bł. Jana Pawła II*, <http://www.niedziela.pl>
- <http://www.ptta.pl>

WRAŻLIWOŚĆ ORGANIZACJI JAKO WARUNEK IMPLEMENTACJI KONCEPCJI DOBRA WSPÓLNEGO NA POZIOMIE ZARZĄDZANIA KAPITAŁEM LUDZKIM

Streszczenie

Artykuł ma charakter teoriopoznawczy. Jego celem jest systematyzacja wiedzy na temat wrażliwości organizacji w ujęciu interdyscyplinarnym oraz przedstawienie autorskiej propozycji mierników wrażliwości organizacji w odniesieniu do jej pracowników. Autorzy, wykorzystując dorobek psychologii, wprowadzają podział na wrażliwość sensoryczną, emocjonalną i społeczną organizacji. W ramach każdej z nich wskazują na konkretne działania, które z jednej strony mogą być dowodem na istnienie danego typu wrażliwości, z drugiej zaś wskazówką dla kadry menedżerskiej, jak budować i/lub wzmacniać wrażliwość organizacji. Wskazują, że wrażliwość organizacji jest konieczna oraz tworzy fundament dla realizacji idei dobra wspólnego.

SENSITIVITY OF AN ORGANISATION AS A CONDITION FOR THE IMPLEMENTATION OF AN IDEA OF THE COMMON GOOD IN THE SPHERE OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

Summary

The article lets its readers get acquainted with some theoretical issues. It aims to systemise the knowledge of an organisation's sensitivity from an interdisciplinary perspective and present the authors' proposal for instruments measuring an organisation's sensitivity towards its employees. Making use of the output of psychology, the authors introduce the categorization into sensory, emotional and social sensitivity of organisations. Within each of them, they indicate specific activities that, on the one hand can be a proof for the existence of one type of sensitivity, and on the other hand a hint for the management staff as to how to build and/or strengthen an organisation's sensitivity. They show that an organisation's sensitivity is necessary and it lays a foundation for the implementation of the idea of the common good.

ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК УСЛОВИЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА НА УРОВНЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

Резюме

Статья имеет теоретически-познавательный характер. Её целью является систематизация знаний на тему чувствительности организаций с междисциплинарной точки зрения, а также представление авторского предложения показателей чувствительности организации в отношении её работников. Авторы, используя достижения психологии, проводят разделение на сенсорную, эмоциональную и социальную чувствительность организаций. В рамках каждой из них показаны конкретные действия, которые, с одной стороны, могут служить доказательством существования данного вида чувствительности, с другой же – указанием для менеджеров, как создавать и/или укреплять чувствительность организации. Подчёркивается, что чувствительность организации является необходимостью, а также создаёт почву для реализации идеи общественного блага.

WYBRANE DETERMINANTY PODEJMOWANIA DZIAŁAŃ POZAEKONOMICZNYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA

WPROWADZENIE

Główny nurt ekonomii opiera się na następujących założeniach: 1) *Homo oeconomicus* kieruje się w działaniach gospodarczych wyłącznie interesem, który sprowadza do maksymalizacji użyteczności. W procesach wymiany dóbr czy usług zawsze będzie dążył do maksymalizacji swojego interesu i postępował racjonalnie; 2) Podstawowymi podmiotami gospodarującymi są przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe; 3) Celem przedsiębiorstwa jest zawsze, i tylko, maksymalizacja zysku; 4) Na rynku, w wyniku gry podaży i popytu, zawsze ustala się w końcu stan i cena równowagi¹. Współczesna literatura² wskazuje jednak, że z czasem założenia te zostały podważone. Dodatkowo, teorii neoklasycznej zarzucono, że pomija w analizach aspekt etyczno-kulturowy³. Zachowanie ludzi w organizacji, zwłaszcza zarządzających i właścicieli, w związku z normami moralnymi i wzorcami akceptowanych zachowań, w Polsce jest lekceważone, podczas gdy w rozwiniętych gospodarkach rynkowych aspekt ten jest bardzo istotny.

¹ T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 125.

² P. Drucker, *Praktyka zarządzania*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1998, s. 51; T. Gruszecki, *Współczesne teorie...*, *op. cit.*, s. 125–126, 157; K. Blanchard, *Przywództwo wyższego stopnia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 4; L. Mises, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011, s. 9, 54–55, 250; S. Lachowski, *Droga ważniejsza niż cel*, Studio Emka, Warszawa 2012, s. 230; B. Rok, *Kręgosłup moralny firmy*, „THINKTANK” 2013, nr 18, s. 61.

³ T. Gruszecki, *Współczesne teorie...*, *op. cit.*, s. 36.

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie, co determinuje podejmowanie celów wykraczających poza maksymalizację zysku. Wśród determinant kluczowa jest kultura organizacyjna, która w dużej mierze zależna jest od właścicieli i menedżerów najwyższego szczebla⁴. M. Noga⁵ potwierdza, że kultura organizacyjna, wraz z kapitałem społecznym, kapitałem ludzkim i zarządzaniem, jest elementem, który wspólnie decyduje o wzroście i rozwoju przedsiębiorstw. Tematyka ta jest ważna zarówno z naukowego, jak i praktycznego punktu widzenia. Zauważa się bowiem w ekonomii niedostatki wiedzy dotyczącej kulturowego kontekstu w gospodarowaniu oraz w wiedzy z zakresu pomiaru dobrobytu społecznego, który w zbyt małym stopniu uwzględnia elementy jakościowe rozwoju społeczno-gospodarczego⁶.

W artykule tym zdefiniowano kulturę organizacyjną oraz działania pozaeconomiczne. Następnie scharakteryzowano wymiary kultury, szczególnie uwzględniając cechy, które sprzyjają podejmowanie działań pozaeconomicznych. Zawarto również wyniki autorskich badań empirycznych, które stanowią weryfikację założeń teoretycznych i potwierdzenie różnorodności celów podejmowanych przez współczesne przedsiębiorstwa.

1. DEFINICJA I WYMIARY KULTURY ORGANIZACYJNEJ

Określenie *kultura organizacji* zostało użyte po raz pierwszy w 1951 r. przez E. Jacquesa. Określił on kulturę organizacji jako: „zwyczajowy sposób myślenia, odczuwania i działania, który muszą poznać nowi członkowie, przynajmniej częściowo go zaakceptować, jeśli sami chcą być zaakceptowani jako pracownicy. Nowi członkowie w mniejszym lub większym stopniu zaczynają się do tego stosować. Sposób myślenia i działania wynika częściowo ze wspólnych poglądów, wartości, norm – od typowego ubioru do przestrzegania obecności na zebraniach”⁷.

K. Cameron i R. Quinn⁸ zauważyli, że pod względem cech charakterystycznych kultury organizacyjnej, przedsiębiorstwa można podzielić na cztery rodzaje – z kulturą organizacyjną klanu, hierarchii, zorientowaną na rynek oraz tzw. kulturę adhocracji, która dotyczy przede wszystkim młodych

⁴ Ł. Sułkowski, A. Marjański, *Firmy rodzinne, jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2009, s. 108.

⁵ M. Noga, *Kultura a ekonomia*, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 76.

⁶ *Ibidem*, s. 38.

⁷ S. Lachowski, *Droga...*, *op. cit.*, s. 251.

⁸ K. Cameron, R. Quinn, *Kultura organizacyjna – diagnoza i zmiana*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 124.

organizacji, działających *ad hoc*. Badacze dokonywali ogólnej charakterystyki organizacji, następnie badali wymiar przywództwa, zarządzania, spójności organizacyjnej, czynników krytycznych i kryteriów sukcesu. Doszli do wniosku, że kultura klanu powoduje, że przedsiębiorstwo jest miejscem przyjaznym pracownikom, którzy z chęcią ze sobą współpracują. Przełożeni przyjmują w przedsiębiorstwie rolę doradców, nauczycieli, a nawet rodziców. Organizacja trwa dzięki lojalności i przywiązaniu pracowników do tradycji, obserwuje się wysoki stopień zaangażowania pracowniczego, podkreśla długofalowe korzyści z rozwoju osobistego, przywiązuje dużą wagę do spójności i morale. Miarą sukcesu w organizacji o kulturze klanu jest rozwój zasobów ludzkich i troska o pracowników. Wysoko ceni się pracę zespołową oraz konsensus.

Kultura adhokracji wiąże się z dynamiką, przedsiębiorczością i kreatywnością. Przywódcy są uważani za innowatorów i wizjonerów. Tym, co zapewnia spójność organizacji jest chęć eksperymentowania i wprowadzania nowości. Długofalowo przedsiębiorstwo kładzie nacisk na wzrost, podejmowanie wyzwań i pozyskiwanie nowych zasobów. Sukces utożsamia się z oferowaniem unikatowych i nowych wyrobów i usług. Organizacja zachęca pracowników do swobody i wykazywania się inicjatywą.

Kultura hierarchiczna cechuje się wysoką formalizacją. Wszystkim, co robią ludzie, rządzą procedury, formalne przepisy i regulaminy. Menedżerowie są koordynatorami nastawionymi na efektywność. Miarą sukcesu jest pewność dostaw, dotrzymywanie harmonogramów i niskie koszty. Zarządzanie pracownikami skupia się na bezpieczeństwie zatrudnienia, zapewnieniu stałości i przewidywalności.

Z kolei kultura rynkowa charakteryzuje się tym, że w organizacji liczą się przede wszystkim wyniki, a główną troską jest realizacja zadań. Pracownicy często są bardzo ambitni i skierowani na osiąganie celów. Przywódca jest nadzorcą nastawionym na konkurencyjność i produkcję. Spójność organizacji zapewnia ekspansywność i chęć zwyciężania. Głównym przedmiotem troski jest reputacja i sukces. W dłuższej perspektywie liczy się konkurencyjność i osiąganie wymiernych celów. Miarą sukcesu jest udział w rynku i jego penetracja. Ważne są konkurencyjne ceny i przewodzenie na rynku. Styl zarządzania w tej kulturze to promowanie ostrej rywalizacji⁹.

Wydaje się, że najlepsze warunki dla realizacji celów wykraczających poza maksymalizację zysku stwarza kultura klanowa. Wykazuje się największą wrażliwością na potrzeby grupy interesariuszy wykraczającej poza właścicieli, menedżerów i akcjonariuszy.

⁹ Por. K. Cameron, R. Quinn, *Kultura organizacyjna...*, *op. cit.*

2. CELE POZAEKONOMICZNE W DZIAŁANIACH PRZEDSIĘBIORSTW

A. Noga¹⁰, dokonując przeglądu teorii przedsiębiorstw, podał 24 różne typy celów, które skłaniają przedsiębiorców do zakładania, prowadzenia i rozwijania przedsiębiorstw. Zaznaczył, że maksymalizacja zysku była celem przedsiębiorstw do lat 70. XX w. Obecnie przedsiębiorcy podejmują wiązkę celów, wśród których odnaleźć można wzrost użyteczności aktywów ludzkich, intelektualnych czy społecznych. Z działaniem wykraczającym poza maksymalizację zysku jest związane pojęcie wrażliwości społecznej przedsiębiorstwa. Pojęcie to dotąd nie pojawiło się w literaturze przedmiotu. P. Wachowiak¹¹ jako pierwszy zdefiniował wrażliwość społeczną. Jest to postępowanie zgodne z normami etycznymi i przepisami prawa, a także dobrowolne podejmowanie działań na rzecz swoich pracowników, społeczeństwa i środowiska. Pojęcie to jest nierozdzielnie związane z takimi długookresowymi działaniami pozaeconomicznymi, jak zapewnianie satysfakcji z pracy, możliwość rozwoju, wspieranie nauki, edukacji i kultury, sportu, ochrona zdrowia i pomoc społeczna, współtworzenie infrastruktury lokalnej oraz ochrona środowiska naturalnego. Głównym celem podejmowania działań pozaeconomicznych jest przynoszenie korzyści podmiotom, na rzecz których zostały podjęte.

Orientacja na cele pozaeconomiczne wydaje się naturalną konsekwencją tego, że przedsiębiorstwo jest elementem większego ekosystemu¹². Zbiegają się w nim interesy różnych grup interesariuszy, do których należą nie tylko właściciele i akcjonariusze, ale również pracownicy, menedżerowie, dostawcy czy konsumenci. Troską przedsiębiorstwa winno być znalezienie równowagi pomiędzy tymi sferami, potwierdzają eksperci¹³, ponieważ każda z nich determinuje sukces przedsiębiorstwa. Rysunek 1 pokazuje, że zaangażowanie przedsiębiorstw wykracza poza podstawowe, obligatoryjne działania. Podejmowane są również działania dobrowolne – komercyjne, charytatywne, filantropijne. Dodatkowo, rysunek 1 wskazuje na dwie ważne cechy działań pozaeconomicznych. Po pierwsze – zajmują mniejszą część działalności przed-

¹⁰ A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2011, s. 13–14.

¹¹ P. Wachowiak, *Wrażliwość społeczna przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 9–10.

¹² P. Drucker, *Praktyka...*, *op. cit.*, s. 11.

¹³ M. Kostera, *Nowe kierunki w zarządzaniu*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 22; Sz. Cyfert, K. Krzakiewicz, *Nauka o organizacji*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania, Poznań 2009, s. 70–75; L. Anam, E. Szul-Skjoedkrona, E. Zamościńska, *Jak zyskać na odpowiedzialności? CSR w strategiach spółek giełdowych. Przewodnik dla CEO i executives*, CSRinfo, Warszawa 2012, s. 4–6.

siębiorstwa, po drugie – opierają się na zasobach kapitałowych wytworzonych w podstawowej działalności gospodarczej. Nie jest więc możliwe podejmowanie działań pozaeconomicznych bez wcześniejszej kumulacji kapitału.

Rysunek 1

Obszary zaangażowania społecznego przedsiębiorstw



Źródło: B. Rok, *Kręgosłup...*, *op. cit.*, 2004, s. 46.

Działania pozaeconomiczne, jako artefakty, są widocznym elementem kultury organizacyjnej¹⁴. Z literatury¹⁵ znane są praktyki pozaeconomiczne prowadzone przez GlaxoSmithKline, IKEE, Volkswagen, Bank Zachodni WBK. Słyną one z dbałości o pracowników, wprowadzania programów edukacyjnych i rozwojowych, systemów otwartej komunikacji, szkoleń, dyskusji związanych z kodeksem etycznym, badaniem opinii pracowników i tworzeniem możliwości zaangażowania pracowników w wolontariat. mBank aktyw-

¹⁴ Por. E.H. Schein, *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass, San Francisco 2004; J. Stankiewicz, M. Góralczyk, *Zmienność otoczenia a kształtowanie strategii przedsiębiorstwa w kontekście jej związków z kulturą organizacyjną*, [w:] B. Mikuła (red.), *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, s. 136; J. Stankiewicz, M. Moczulska, *Wartości jako czynnik warunkujący zaangażowanie pracowników w organizacji (w świetle badań empirycznych)*, „Zarządzanie i Finanse = Journal of Management and Finance” 2013, R. 11, nr 4, cz. 1, s. 333–345; M. Noga, *Kultura...*, *op. cit.*, s. 76.

¹⁵ A. Radomska, J. Sosnowska, *Bank przyjazny matkom*, [w:] *Odpowiedzialny Biznes*, „Harvard Business Review” 2008, s. 70–71; M. Walędzińska, *Kompania Piwowarska walczy z wykluczeniem społecznym*, [w:] *Odpowiedzialny Biznes*, „Harvard Business Review” 2008, s. 81. Kampanie społeczne, <http://www.kampaniespoleczne.pl/> [dostęp 20.02.2010].

nie wspiera akcję fundacji „ABCXXI – Cała Polska czyta dzieciom”. Wiele inicjatyw jest podejmowanych przez Kompanię Piwowarską, która w 2009 r. została uznana za najbardziej odpowiedzialną społecznie firmę w Polsce¹⁶.

Podsumowując część teoretyczną, należy zgodzić się ze stwierdzeniem A. Nogi¹⁷, że dobór celów jest indywidualną kwestią przedsiębiorcy. Kwestią jego wolnego wyboru, który nie zawsze wydaje się racjonalny. Faktem wynikającym z przytoczonych treści jest również, że zachowania współczesnych przedsiębiorstw nie sposób wyjaśnić tylko na podstawie zasady maksymalizacji zysku wynikającej z tradycyjnej, neoklasycznej zasady racjonalnego gospodarowania¹⁸. Kluczowe w temacie celów pozaeconomicznych jest to, że: 1) choć zyskowność jest podstawowym celem przedsiębiorstwa, to maksymalizacja zysku, rozumiana jako *im więcej, tym lepiej* w analizach celów współczesnych przedsiębiorstw może odgrywać mniejszą rolę; 2) ponieważ przedsiębiorstwo działa w określonej rzeczywistości, zbiegają się w nim interesy różnych grup, wobec tego przedsiębiorstwa nie realizują jednego celu, ale wiązkę celów; 3) decydującą rolę w doborze celów realizowanych w przedsiębiorstwach odgrywają osoby nim zarządzające (w tym menedżerowie). Wykaz celów pozaeconomicznych wraz z przykładowymi działaniami przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Wybrane cele pozaeconomiczne z przykładami działań

Cel pozaeconomiczny	Przykłady działań pozaeconomicznych
Maksymalizacja użyteczności w stosunku do menedżerów	– ochrona zdrowia, np. pakiety medyczne – zapewnianie satysfakcji z pracy, możliwość rozwoju, programy edukacyjne
Odpowiedzialność społeczna przedsiębiorstwa	– wspieranie sportu i rekreacji (domy i ośrodki kultury, świetlice, kluby), mecenat kultury, – działanie na rzecz oświaty i wychowania (sumpty na rzecz szkół, przedszkoli, ośrodków wychowawczych), – współtworzenie infrastruktury lokalnej, działania charytatywne i filantropijne

¹⁶ Ranking Odpowiedzialnych Firm, opracowany przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu i PricewaterhouseCoopers.

¹⁷ A. Noga, *Teorie...*, *op. cit.*, s. 291.

¹⁸ T. Gruszecki, *Współczesne teorie...*, *op. cit.*, s. 117; A. Noga, *Teorie...*, *op. cit.*, s. 114; J. Stankiewicz, M. Góralczyk, *Zmienność otoczenia...*, *op. cit.*, s. 136; J. Stankiewicz, M. Moczulska, *Wartości jako czynnik warunkujący...*, *op. cit.*, s. 333–345.

Cel pozaekonomiczny	Przykłady działań pozaekonomicznych
Nadwyżka korzyści wyspecjalizowania aktywów	system otwartej komunikacji, szkoleń i dyskusji związanych z kodeksem etycznym, badanie opinii pracowników, tworzenie możliwości angażowania pracowników w wolontariat
Nadwyżka pozytywnych efektów zewnętrznych nad kosztami negatywnych efektów zewnętrznych	– ochrona przyrody i krajobrazu, ochrona powietrza atmosferycznego, – minimalizacja ilości odpadów przemysłowych poddanych odzyskowi, unieszkodliwionych (opakowania zwrotne)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Gruszecki, *Współczesne teorie...*, *op cit.*; A. Noga, *Teorie...*, *op cit.*

3. EMPIRYCZNA WERYFIKACJA ZAŁOŻEŃ TEORETYCZNYCH

Bazę koncepcyjną empirycznej części projektu badawczego stanowiły wyniki rozważań przeprowadzonych w części teoretycznej. Pole badawcze pokrywa się z częścią teoretyczną, w szczególności z poszukiwaniem cech kultury organizacyjnej sprzyjającej podejmowaniu działań pozaekonomicznych przez przedsiębiorstwa. Do oceny kultury organizacyjnej badanych przedsiębiorstw posłużył kwestionariusz Organizational Culture Assessment Instrument (OCAI) K. Camerona i R. Quinna. Proces badania kultury organizacyjnej ujmuje w sposób ilościowy podstawowe jej wymiary. Uwzględni również jej elementy jakościowe – historię, wartości, symbole oddające atmosferę w organizacji. Wymiar 1 kwestionariusza dotyczy ogólnej charakterystyki organizacji, wymiar 2 bada styl przywództwa, wymiar 3 – styl zarządzania pracownikami, wymiar 4 dotyczy spójności organizacji, wymiar 5 określa czynnik krytyczny i wymiar 6 – kryteria sukcesu organizacji. Wypełnienie kwestionariusza polega na rozdzieleniu 100 punktów wśród 4 pytań w każdym wymiarze. Im dane stwierdzenie bardziej odpowiada prawdzie, im jest bardziej zbliżone do faktycznego stanu w organizacji, tym więcej otrzymuje punktów. Kwestionariusz rozesłano drogą pocztową do kadry zarządzającej przedsiębiorstw, które w roku 2009 sklasyfikowane zostały w rankingu 300 największych odbiorców skupionych wokół jednego dostawcy, który według Europejskiej Kwalifikacji Działalności (EKD) zajmuje się sprzedażą hurtową drewna i materiałów budowlanych. Kontrahenci przedsiębiorstwa działają na terenie całej Polski. Na udział w badaniu zdecydowało się 100 menedżerów i właścicieli przedsiębiorstw, co stanowi 33% wszystkich wysłanych ankiet.

Wyniki badań przedstawione w artykule stanowią część badań przeprowadzonych w latach 2010–2011 i 2013 r. Otrzymane dane naniesiono na układy współrzędnych przygotowane przez autorów OCAI oraz poddano jednozmiennikowej analizie wariancji ANOVA¹⁹ na poziomie istotności 0,1. Testy ANOVA pozwalają na sprawdzenie, czy istnieją różnice między badanymi grupami przedsiębiorstw – realizującymi cele pozaeconomiczne i zorientowanymi tylko na zysk.

Ankietowani menedżerowie reprezentowali przedsiębiorstwa głównie z branży zajmującej się produkcją wyrobów z tworzyw sztucznych dla budownictwa (37%). Pozostały odsetek stanowiły przedsiębiorstwa zajmujące się instalowaniem elementów stolarki budowlanej, robotami budowlanymi związanymi ze wznoszeniem budynków, produkcją wyrobów z tworzyw sztucznych, produkcją gotowych wyrobów metalowych, produkcją masy betonowej oraz produkcją opakowań z tworzyw sztucznych.

Przedsiębiorstwa uczestniczące w badaniach najliczniej były reprezentowane przez spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (25%). Dodatkowo zgromadzone dane pozwalają stwierdzić, że w 82 przypadkach przedsiębiorstwa, z których pochodzą ankietowani, stanowią własność prywatną, cztery z nich posiada 100% kapitału zagranicznego, jeden podmiot jest przedsiębiorstwem rodzinnym. Przedsiębiorstwa, z których pochodzili ankietowani menedżerowie, w 51% założone były w latach 90. Zgromadzone dane wykazują, że najczęściej zarządzane przez ankietowanych przedsiębiorstwa osiągały w 2009 r. wynik finansowy na poziomie 200 tys.–500 tys. PLN. Pięć przedsiębiorstw osiągnęło wyniki finansowy na poziomie 27 tys.–68 tys. Po trzy przedsiębiorstwa zanotowały wynik na poziomie 100 tys.–160 tys., 1–2 mln oraz 23 mln. Dwa przedsiębiorstwa odnotowały ujemny wynik finansowy w 2009 roku.

Blisko połowę (42%) stanowiły przedsiębiorstwa małe – zatrudniające do 49 pracowników, z rocznym obrotem i/lub całkowitym bilansem rocznym nie przekraczającym 10 milionów EUR²⁰. Rysunek 2 potwierdza, że zdecydowana większość ankietowanych menedżerów pochodziła z małych i średnich przedsiębiorstw.

Ankieta była anonimowa, jednak menedżerowie mogli podać nazwę przedsiębiorstwa, które reprezentują. Ten zabieg pozwolił na zidentyfikowanie z nazwy 75 przedsiębiorstw. Przeprowadzenie wywiadów pogłębionych tej próby (badania jakościowe) pozwoliło na dokonanie podziału na przed-

¹⁹ R.A. Johnson, D.W. Wichern, *Applied Multivariate Statistical Analysis*, 2nd ed., Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1988, s. 9–10.

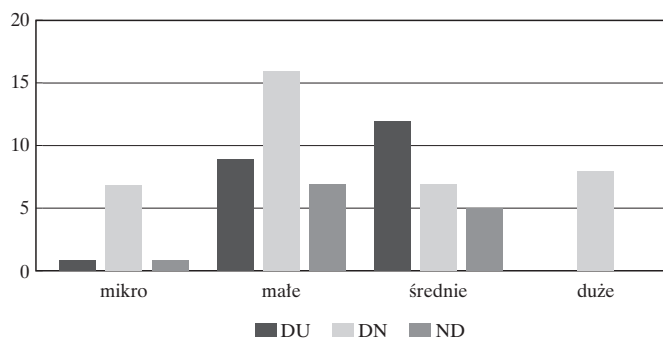
²⁰ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. Weszło w życie 1 stycznia 2009 r.

siębiorstwa, które realizują cele pozaekonomiczne i informują o tym w ogólnodostępnych dokumentach (próba DU), na przedsiębiorstwa DN, które podejmują cele pozaekonomiczne *incognito* oraz przedsiębiorstwa ND, które realizują tylko cele ekonomiczne. Dla przykładu, przedsiębiorstwo z próby DN to spółka komandytowa powstała w 1993 r. jako filia niemieckiej firmy rodzinnej obecnej na rynku od 160 lat. Do holdingu, oprócz przedsiębiorstwa w Polsce, należą filie w: Rosji, Holandii, Austrii, Czechach, Wielkiej Brytanii, Ukrainie, Turcji i trzy zakłady w Niemczech. Przedsiębiorstwo w Polsce, według EKD, zajmuje się sprzedażą hurtową drewna i materiałów budowlanych. Swoje towary sprzedaje bezpośrednio producentom stolarki otworowej w Polsce i na świecie (w Rosji, Czechach, Słowacji, Ukrainie, Białorusi, Kazachstanie, Uzbekistanie, Gruzji, Mongolii, Turcji, Chinach, Litwie, Estonii). Wielkość sprzedaży ogółem w 2009 roku osiągnęła wartość 300 000 000 PLN, wynik finansowy netto w 2009 roku to 23 408 602 PLN. W momencie badania przedsiębiorstwo zatrudniało około 700 pracowników.

Rysunek 2 przedstawia rozkład badanej populacji ze względu na wielkość ankietowanych przedsiębiorstw w podziale na próby badawcze. Wskazuje, że przedsiębiorstwa duże są reprezentowane tylko w próbie realizującej cele pozaekonomiczne *incognito*.

Rysunek 2

Rozkład populacji ze względu na wielkość przedsiębiorstwa



Źródło: obliczenia własne.

Wstępne analizy materiału uzyskanego z badań wskazały, że przedsiębiorstwa zarządzane przez ankietowanych z próby DU i DN realizowały cele pozaekonomiczne w postaci inicjatyw na rzecz oświaty i wychowania (szkoły, przedszkola, ośrodki), ochrony zdrowia (pakiety medyczne), wydatków na kulturę, sport i rekreację (domy i ośrodki kultury, świetlice, kluby), działa-

ły w kierunku zmniejszania ilości odpadów przemysłowych (np. opakowania zwrotne), ochrony przyrody i krajobrazu oraz powietrza atmosferycznego. Badania dowodzą, że przedsiębiorstwa prowadziły po kilka akcji jednocześnie. Większość zbadanych przypadków to sponsoring na rzecz oświaty i wychowania (26 udokumentowanych przypadków), kultury i sportu (16 przypadków) oraz ochronę zdrowia (14 przypadków). W części teoretycznej wskazano, że duże przedsiębiorstwa o znanej marce (GlaxoSmithKline, Volkswagen, Żywiec, BZWBK) łączą silną symbiozę z regionem, w który wrosły. Przeprowadzone analizy pokazują, że działania pozaeconomiczne nie są tylko domeną dużych i bogatych przedsiębiorstw. Cele te realizują również małe i średnie. Jedne z nich informują o realizowanych celach pozaeconomicznych, inne czynią to *incognito*. Bez względu jednak na motywy ich podejmowania, działania pozaeconomiczne przynoszą korzyści podmiotom, na rzecz których zostały podjęte.

Przeprowadzone badania empiryczne obejmowały diagnozę kultury organizacyjnej w podziale na próby. Badanie przy użyciu OCAI K. Camerona i R. Quinna miało na celu wykazanie, czy istnieją różnice w kulturze organizacyjnej przedsiębiorstw realizujących różne cele. Zebrane dane prezentuje tabela 2.

Tabela 2

Średnie wartości wag przypisanych do poszczególnych pytań OCAI

	Pytanie	Średnia		
		DU	DN	ND
Wymiar charakterystyki organizacji	1A	21,73	19,07	22,14
	1B	25,86	21,97	22,14
	1C	24,34	33,15	28,92
	1D	26,04	25,78	26,07
Wymiar stylu przywództwa	2A	15,34	16,78	18,92
	2B	25,00	16,78	18,92
	2C	24,86	23,81	28,57
	2D	35,21	39,86	28,92
Wymiar stylu zarządzania	3A	33,13	31,18	25,71
	3B	24,34	18,71	21,78
	3C	16,13	16,92	19,64
	3D	26,39	33,18	32,85

	Pytanie	Średnia		
		DU	DN	ND
Wymiar spójności organizacyjnej	4A	37,73	32,42	36,07
	4B	23,21	22,31	20,00
	4C	17,65	20,00	24,07
	4D	24,39	25,26	23,42
Wymiar czynnika krytycznego	5A	20,31	17,15	21,07
	5B	31,09	26,26	21,07
	5C	26,45	22,89	35,00
	5D	22,13	33,94	22,14
Wymiar kryteriów sukcesu	6A	20,45	21,63	24,92
	6B	20,90	15,73	18,07
	6C	26,36	23,28	32,71
	6D	31,81	39,34	28,57

Źródło: obliczenia własne.

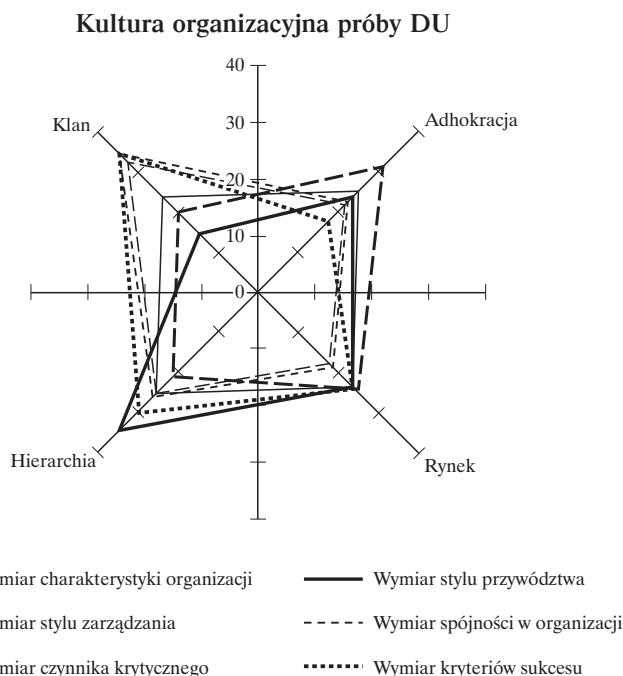
Dane zgromadzone w tabeli 2 posłużyły do stworzenia wykresów, które w formie graficznej przedstawiają uzyskane wyniki. Rysunek 3 jest prezentacją wyników zgromadzonych od menedżerów z próby raportującej działania pozaekonomiczne (DU).

Dokonując analizy zgromadzonych danych, można stwierdzić, że organizacje z próby DU charakteryzują się kulturą określoną przez K. Camerona i R. Quinna jako hierarchiczna. Hierarchia określa styl przywództwa i wymiar kryteriów sukcesu organizacji, co sprawia, że organizacje te cechują się wysoką formalizacją. Menedżerowie są koordynatorami nastawionymi na efektywność. Miarą sukcesu jest pewność dostaw, dotrzymywanie harmonogramów i niskie koszty. Rysunek 3 wskazuje ponadto, że w wymiarze stylu zarządzania oraz spójności organizacyjnej organizacje DU charakteryzują się kulturą klanu. Powoduje to, że są miejscem przyjaznym, charakteryzującym się chęcią współpracy między pracownikami, ich lojalnością, wysokim zaangażowaniem i przywiązaniem do tradycji.

W organizacji podkreśla się długofalowe korzyści z rozwoju osobistego i przywiązuje dużą wagę do spójności i morale. Natomiast w wymiarze czynnika krytycznego wyraźny jest akcent w organizacjach DU na adhokrację. Oznacza to, że organizacje te za czynnik krytyczny uznają przede wszystkim

wzrost, podejmowanie wyzwań i pozyskiwanie nowych zasobów. Ostatni wniosek pokazuje, że choć organizacje długofalowo są zorientowane na wzrost, to orientacja ta nie przeszkadza w prowadzeniu działalności pozakonomicznej. Zgromadzone dane nie pozwalają natomiast stwierdzić jednoznacznie, czy również cele pozakonomiczne nie stanowią elementu strategii wzrostu. A. Noga²¹ wskazywał w konwencjonalnej teorii przedsiębiorstwa, że konwencje mogą przyczyniać się do osiągnięcia umiarkowanych zysków.

Rysunek 3



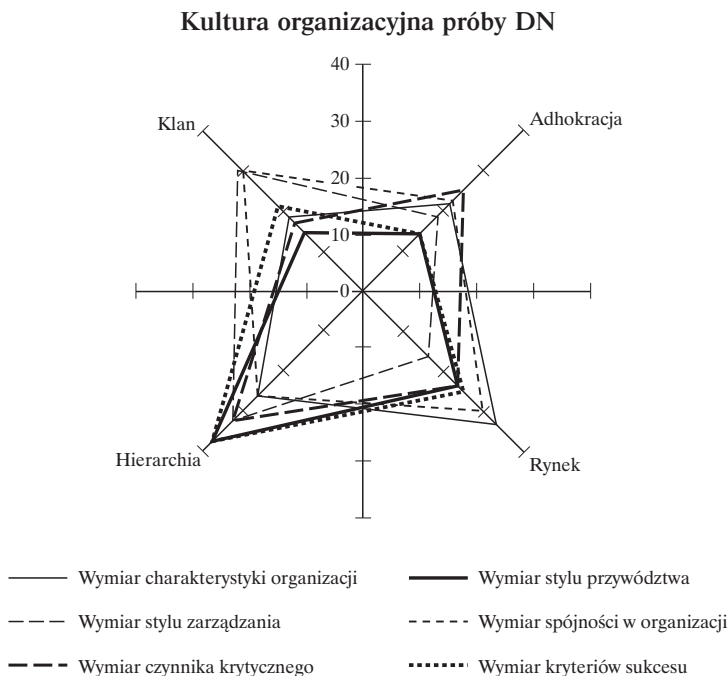
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 2.

Rysunek 4, przedstawiający kulturę organizacyjną przedsiębiorstw realizujących cele pozakonomiczne *incognito* (DN), różni się od poprzedniego silniejszą orientacją rynkową. Wskazuje, że znacznie więcej wagi przywiązuje się w tych przedsiębiorstwach do konkurencyjności i osiągania wymiernych celów. Analizując kolejno: wymiar przywództwa, wymiar zarządzania pracownikami, czynnik krytyczny oraz kryteria sukcesu stwierdza się, że opierają się one na układzie hierarchii w organizacji. Miarą sukcesu jest udział w rynku i jego penetracja. Ważne są konkurencyjne ceny i przewodzenie na rynku. Jedynym

²¹ A. Noga, *Teorie...*, *op. cit.*, s. 174–176.

wymiarem, który różni się od pozostałych, jest wymiar spójności organizacyjnej, która, podobnie jak w organizacjach DU, oparta na cechach klanu, wykazuje się przyjaznym nastawieniem do pracowników, którzy z chęcią współpracują, są lojalni, przywiązani do tradycji i zaangażowani. W organizacji przywiązuje się dużą wagę do spójności i morale. Organizacje realizujące cele pozaekonomiczne *incognito* są znacznie bardziej zhierarchizowane niż DU. Różnią się od nich silniejszą orientacją na rynek, stylem zarządzania (który w DU wykazuje cechy klanu) oraz w wymiarze czynnika krytycznego, który w DU jest tożsamy ze wzrostem, podejmowaniem wyzwań i pozyskiwaniem nowych zasobów. W DN natomiast hierarchia powoduje, że czynnik krytyczny wiąże się z procedurami, formalnymi przepisami i regulaminami. Możliwe, że to właśnie ten ostatni wymiar powoduje, że działania pozaekonomiczne są podejmowane *incognito*. Istnieje prawdopodobieństwo, że przedsiębiorstwa DN działają społecznie *incognito* w obawie, że zostaną oskarżone o wydawanie pieniędzy właścicieli, których zgody nie ma na realizowanie celów pozaekonomicznych. Teza ta wydaje się prawdopodobna, gdyż do próby DN należą wszystkie duże przedsiębiorstwa zarządzane przez ankietowanych (Rozkład próby DN ze względu na wielkość prezentuje rysunek 2).

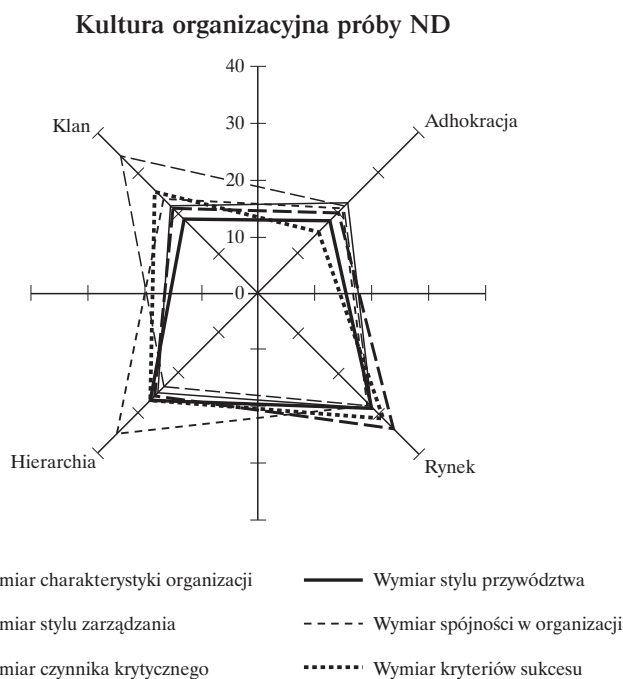
Rysunek 4



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 2.

Z rysunku 5 można wywnioskować, że prezentuje dane zebrane od menedżerów silnie zorientowanych na rynek. W istocie rysunek przedstawia kulturę organizacyjną próby ND, która realizuje tylko cele ekonomiczne.

Rysunek 5



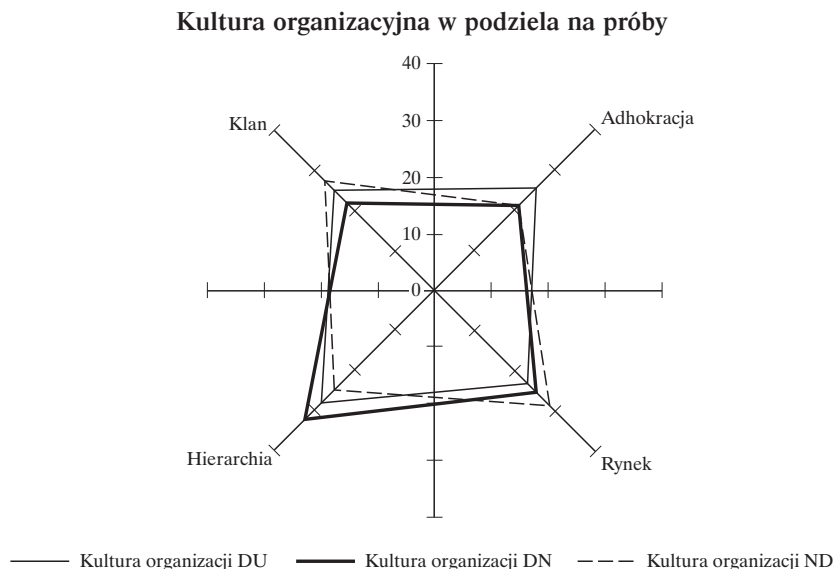
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 2.

Silna orientacja na rynek powoduje, że próba ND nie realizują celów pozaekonomicznych. Analizując uzyskane dane, można zauważyć, że orientacja rynkowa przejawia się w większej ilości wymiarów niż w próbach realizujących cele pozaekonomiczne. Pozycja rynkowa jest wyznacznikiem sukcesu przedsiębiorstw z próby ND oraz wiąże się z czynnikiem krytycznym. Układy hierarchiczne wyznaczają natomiast relacje z pracownikami – w wymiarze przywództwa i stylu zarządzania. Wszystkim, co robią ludzie, rządzą procedury, formalne przepisy i regulaminy. Menedżerowie są koordynatorami nastawionymi na efektywność. Zarządzanie pracownikami skupia się na bezpieczeństwie zatrudnienia, zapewnieniu stałości i przewidywalności. Kultura rynkowa natomiast charakteryzuje się tym, że w organizacji liczą się przede wszystkim wyniki, a główną troską jest realizacja zadań. Pracownicy często są bardzo ambitni i nastawieni na osiągnięcie celów. Spójność organizacji zapew-

nia ekspansywność i chęć zwycięzania. Głównym przedmiotem troski jest reputacja i sukces. W dłuższej perspektywie liczy się konkurencyjność i osiągnięcie wymiernych celów. Miarą sukcesu jest udział w rynku i jego penetracja. Ważne są konkurencyjne ceny i przewodzenie na rynku – charakteryzują K. Cameron i R. Quinn.

Ujmując syntetycznie otrzymane wyniki badań dotyczące kultury organizacyjnej (rysunek 6), można stwierdzić, że próba DU jest organizacją hierarchiczno-klanową, DN – hierarchiczną, a próba ND – rynkowo-hierarchiczną. Zatem hierarchiczność wydaje się być kluczową determinantą w wytyczaniu celów. To osoby na najwyższym szczeblu hierarchii decydują, jakiego rodzaju cele są przez przedsiębiorstwo realizowane. Działania pozaekonomiczne nie są obecne wśród celów przedsiębiorstw o orientacji rynkowej. Klanowość najsilniej zaznaczona jest w próbie DU, a wynikająca z niej wrażliwość na szeroką grupę interesariuszy zdaje się powodować potrzebę raportowania zrealizowanych celów pozaekonomicznych.

Rysunek 6



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 2.

Uzyskane wyniki, oprócz wykorzystania układów współrzędnych przygotowanych przez autorów OCAI, poddane zostały analizie statystycznej. Analiza ANOVA na poziomie istotności 0,1 wykazała, że odpowiedzi istotnie różniły się w ocenie kwestii, czy w organizacji liczą się przede wszystkim wyniki,

a główną troską jest jak najlepsze wykonywanie zadań oraz, czy w organizacji kładzie się nacisk na trwałość i niezmienność. Różnice na poziomie 0,2 (przekraczającym przyjęty poziom istotności) oszacowano również dla pytania, które dotyczyło oceny prawdziwości stwierdzenia, że za miarę sukcesu uważa się sprawność działania, a najważniejsze są pewność dostaw, dotrzymanie harmonogramów i niskie koszty produkcji. Tabela 1 pokazuje, że menedżerowie, w podziale na próby, udzielali różnych odpowiedzi, co pozwala wnioskować, że przedsiębiorstwa realizujące cele pozaekonomiczne różnią się kulturowo od tych, które maksymalizują zysk. Możliwe, że kultura organizacyjna jest pochodną m.in. systemu wartości zarządzających. Jak potwierdza *Upper Echelons Theory*²² wybory strategiczne, struktura przedsiębiorstwa, jego efektywność to elementy częściowo zależne od osobowych cech menedżerów. Prezentowane badania potwierdzają, że decydującą rolę w podejmowaniu celów pozaekonomicznych odgrywają osoby na najwyższym szczeblu hierarchii. To one ustanawiają cele dla przedsiębiorstw, którymi kierują. Jednocześnie badania potwierdzają, że kultura organizacyjna klanu nie jest jedyną sprzyjającą podejmowaniu celów pozaekonomicznych.

PODSUMOWANIE

Podsumowując rozważania na temat determinant celów pozaekonomicznych, ze szczególnym uwzględnieniem kultury organizacyjnej, można stwierdzić, że:

1. Przedsiębiorstwa w swoich działaniach realizują nie tylko cele ekonomiczne.
2. Przedsiębiorstwa realizujące różne cele różnią się między sobą kulturą organizacyjną.
3. Nie tylko kultura klanowa sprzyja podejmowaniu celów pozaekonomicznych.
4. Przedsiębiorstwa realizujące cele pozaekonomiczne są organizacjami hierarchicznymi i klanowo-hierarchicznymi, natomiast przedsiębiorstwa o orientacji rynkowo-hierarchicznej nie realizują celów poza maksymalizacją zysku.
5. Realizacja celów pozaekonomicznych jest pochodną decyzji osób na najwyższych szczeblach organizacyjnej hierarchii.

²² D.A. Hambrick, P.A. Mason, *Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers*, „Academy of Management Review” 1984, nr 9, s. 193.

W aneksie do badań w październiku 2013 r. 97% ankietowanych odpowiedziało, że realizacja celów pozaekonomicznych jest konieczna i coraz bardziej widoczna jest potrzeba podejmowania tego typu działań przez przedsiębiorstwa. Stwierdzono, że działania prospołeczne nie tylko przynoszą satysfakcję i poczucie spełnienia zobowiązań wobec społeczności, w której się funkcjonuje, ale dają poczucie **wewnętrznej radości**. Lokalna społeczność zauważa te działania i traktuje z uznaniem. Podejmowanie działań pozaekonomicznych powoduje, że przedsiębiorstwo jest postrzegane jako innowacyjne, ale też jako potrafiące się dzielić swoimi zyskami. Ankietowani podali, że w latach 2012–2013 kwoty przekazywane na cele pozaekonomiczne w 80% zmalały, w 15% pozostały na stałym poziomie, u 5% ankietowanych wzrosły. Ankietowani zaznaczyli, że spowolnienie gospodarcze nie jest aż tak dotkliwe, by zabrakło środków na pomoc potrzebującym. Zakres tych działań wprawdzie uległ korekcie, ale są prowadzone nadal.

Prezentowane analizy potwierdzają, że zarówno koncepcja *homo oeconomicus*, podstawowy podmiot gospodarowania oraz założenie o maksymalizacji zysku nie dotyczą wszystkich bez wyjątku gospodarujących podmiotów. Kończąc rozważania nad podejmowaniem celów pozaekonomicznych przez przedsiębiorstwa, na myśl przychodzi wypowiedź A. Einsteina: „...jednostka jest tym, czym jest i znaczy to, co znaczy nie jako osobne stworzenie, lecz jako człowiek wielkiej wspólnoty ludzkiej, kierującej jej materialnym i duchowym bytem od urodzenia aż do śmierci. To, ile wart jest człowiek dla swojej wspólnoty, zależy przede wszystkim od tego, w jakiej mierze jego odczuwanie, myślenie i działanie jest nastawione na wspieranie egzystencji innych ludzi”²³. Oby ta myśl przyświecała jak największej liczbie osób gospodarujących.

BIBLIOGRAFIA

Anam L., Szul-Skjoedkrona E., Zamościńska E., *Jak zyskać na odpowiedzialności? CSR w strategiach spółek giełdowych. Przewodnik dla CEO i executives*, CSRIinfo, Warszawa 2012.

Baczewska M., *Przywództwo emocjonalne: zagrożenie czy szansa? Próba analizy*, <http://wychowaniekuwartosciom.pl/pliki/m.baczewska%20ciupak-przyw>

²³ M. Baczewska, *Przywództwo emocjonalne: zagrożenie czy szansa? Próba analizy*, <http://wychowaniekuwartosciom.pl/pliki/m.baczewska%20ciupak-przyw%C3%B3dztwo%20emocjonalne-zagro%C5%BConie%20czy%20szansa.%20pr%C3%B3ba%20analizy.pdf> [24.06.2014].

- [%C3%B3dztwo%20emocjonalne-zagro%C5%BCenie%20czy%20szansa.%20pr%C3%B3ba%20analizy.pdf](#) [dostęp 24.06.2014].
- Blanchard K., *Przywództwo wyższego stopnia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Cameron K., Quinn R., *Kultura organizacyjna – diagnoza i zmiana*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
- Cyfert Sz., Krzakiewicz K., *Nauka o organizacji*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania, Poznań 2009.
- Drucker P., *Praktyka zarządzania*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1998.
- Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Hambrick, D.A., Mason P.A., *Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers*, „Academy of Management Review” 1984, nr 9.
- Johnson R.A., Wichern D.W., *Applied Multivariate Statistical Analysis*, 2nd ed., Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1988.
- Kampanie społeczne, <http://www.kampaniespoleczne.pl/> [dostęp 20.02.2010].
- Kostera M., *Nowe kierunki w zarządzaniu*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Lachowski S., *Droga ważniejsza niż cel*, Studio Emka, Warszawa 2012.
- Mises L., *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011.
- Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2011.
- Noga M., *Kultura a ekonomia*, CeDeWu, Warszawa 2014.
- Radomska A., Sosnowska J., *Bank przyjazny matkom*, [w:] *Odpowiedzialny Biznes*, „Harvard Business Review” 2008.
- Ranking Odpowiedzialnych Firm, opracowany przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu i PricewaterhouseCoopers.
- Rok B., *Kregosłup moralny firmy*, „THINKTANK” 2013, nr 18.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. Weszło w życie 1 stycznia 2009 r.
- Schein E.H., *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass, San Francisco 2004.
- Stankiewicz J., Góralczyk M., *Zmienność otoczenia a kształtowanie strategii przedsiębiorstwa w kontekście jej związków z kulturą organizacyjną*, [w:] B. Mikuła (red.), *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012.
- Stankiewicz J., Moczulska M., *Wartości jako czynnik warunkujący zaangażowanie pracowników w organizacji (w świetle badań empirycznych)*, „Zarzą-

dzanie i Finance = Journal of Management and Finance” 2013, R. 11, nr 4, cz. 1.

Sułkowski Ł., Marjański A., *Firmy rodzinne, jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2009.

Wachowiak P., *Wrażliwość społeczna przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.

Walędzińska M., *Kompania Piwowarska walczy z wykluczeniem społecznym*, [w:] *Odpowiedzialny Biznes*, „Harvard Business Review” 2008.

WYBRANE DETERMINANTY PODEJMOWANIA DZIAŁAŃ POZAEKONOMICZNYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA

Streszczenie

Główny nurt ekonomii opiera się na następujących założeniach: 1. *Homo oeconomicus* kieruje się w działaniach gospodarczych wyłącznie własnym interesem; 2. Podstawowymi podmiotami gospodarującymi są przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe; 3. Celem przedsiębiorstwa jest zawsze, i tylko, maksymalizacja zysku. Współczesna literatura pokazuje jednak, że z czasem założenia te zostały podważone. Celem opracowania jest wskazanie, co determinuje podejmowanie celów wykraczających poza maksymalizację zysku. Wśród determinant kluczowa jest kultura organizacyjna, która w dużej mierze zależna jest od właścicieli i menedżerów najwyższego szczebla. M. Noga potwierdza, że kultura organizacyjna jest elementem, który współcześnie decyduje o wzroście i rozwoju przedsiębiorstw. Tematyka ta jest ważna zarówno z naukowego, jak i praktycznego punktu widzenia. Zauważa się bowiem w ekonomii niedostatki wiedzy dotyczącej kulturowego kontekstu w gospodarowaniu oraz w wiedzy z zakresu pomiaru dobrobytu społecznego, który w zbyt małym stopniu uwzględnia elementy jakościowe rozwoju społeczno-gospodarczego. W opracowaniu zdefiniowano kulturę organizacyjną oraz działania pozaeconomiczne. Następnie scharakteryzowano wymiary kultury, szczególnie uwzględniając cechy, które sprzyjają podejmowanie działań pozaeconomicznych. W pracy zawarto wyniki autorskich badań empirycznych, które stanowią weryfikację założeń teoretycznych i potwierdzenie różnorodności celów podejmowanych przez współczesne przedsiębiorstwa.

SELECTED DETERMINANTS OF UNDERTAKING NON-ECONOMIC ACTIVITIES BY COMPANIES

Summary

Mainstream economics is based on the following assumptions: 1. *Homo economicus* is motivated by self-interest in economic activities; 2. The main actors in the market are enterprises and households; 3. The main goal of an enterprise is always and only to maximize profit. Contemporary literature indicates, however, that over time, these assumptions have been challenged. In addition, the neoclassical economics theory alleged that there seems to be a lack of ethical and cultural aspects. The aim of this paper is to identify what determines setting objectives that go beyond profit maximization. Organizational culture, which largely depends on the owners and top managers, is a key determinant. M. Noga confirms that organizational culture is an element that determines the growth and development of enterprises. This subject is important both from the scientific and practical point of view. We are witnessing in the economy that there is a shortage of knowledge about the cultural context in managing and how to measure social welfare, which is insufficiently taking into account the qualitative elements of socio-economic development. The study defines organizational culture as well as non-economic activities. Then dimensions of culture are characterized, especially taking into account the characteristics that contribute to undertaking non-economic activities. The paper contains the results of empirical research, which verify the theoretical assumptions and confirm the diversity of the objectives set by contemporary enterprises.

ИЗБРАННЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ ВНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Основное направление экономики опирается на следующих предпосылках: 1. *Homo oeconomicus* руководствуется в своей экономической деятельности исключительно своим интересом; 2. Основными хозяйствующими субъектами являются предприятия и домашние хозяйства; 3. Целью предприятия является всегда и исключительно максимизация (повышение) прибыли.

В современной литературе, однако, указывается, что с течением времени эти предпосылки подвергаются оспариванию. Цель статьи – показать, что именно определяет выбор целей, выходящих за рамки максимизации прибыли. Среди определителей ключевой является организационная культура, которая в большой степени зависит от собственников и менеджеров высочайшего уровня. М. Нога подтверждает, что организационная культура является элементом, который в настоящее время определяет рост и развитие предприятий. Данная тематика важна как с научной, так и практической точки зрения, поскольку в экономике замечен недостаток знаний, касающихся культурного контекста в хозяйствовании, а также знаний в области измерения социального обеспечения, который в минимальной степени учитывает качественные элементы социально-экономического развития. В исследовании дано определение организационной культуры, а также внеэкономической деятельности. Затем дана характеристика объёмов культуры, с особым учётом тех признаков, которые способствуют развитию внеэкономической деятельности. Работа включает в себя результаты авторских эмпирических исследований, определяющих правильность теоретических предпосылок, и подтверждение разнородности целей, предпринимаемых современными предприятиями.

SHARING ECONOMY JAKO EKONOMIA PRZYSZŁOŚCI

WPROWADZENIE

Wbrew pozorom termin *sharing economy* – wspólna konsumpcja został wprowadzony już dawno temu. W 1978 r. Marcus Felson i Joe L. Spaeth w swojej pracy pt. *Community Structure and Collaborative Consumption: A routine activity approach*¹ po raz pierwszy poruszyli zagadnienia z dziedziny współdzielenia swoich dóbr z innymi konsumentami. Nie zdawali sobie jednak sprawy z tego, jak bardzo dynamicznie rozwine się ekonomia współdzielenia w pierwszej i drugiej dekadzie XXI wieku. Obecnie *sharing economy* (z ang. ekonomia współdzielenia) określana jest również jako: *peer-to-peer economy, mesh, collaborative economy, collaborative consumption*. To system społeczno-gospodarczy zbudowany wokół podziału zasobów ludzkich i materialnych. Obejmuje on wspólną kreację, produkcję, dystrybucję, handel oraz konsumpcję dóbr i usług przez różnych ludzi, a także organizacje².

W artykule niniejszym opracowano wyniki badania przeprowadzonego przez międzynarodową agencję Havas Worldwide we współpracy z firmą Market Probe International. W ankiecie wzięły udział 10 574 osoby w wieku powyżej 16 lat reprezentujące 29 rynków: Argentynę, Australię, Austrię, Brazylię, Kanadę, Chiny, Francję, Niemcy, Indie, Indonezję, Irlandię, Włochy, Japonię, Malezję, Meksyk, Holandię, Polskę (502 osoby, w tym 241 mężczyzn oraz 261 kobiet), Portugalię, Portoryko, Arabię Saudyjską, Singapur, RPA, Hiszpanię, Turcję, Ukrainę, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Wielką Brytanię,

¹ M. Felson, J. Spaeth, *Community Structure and Collaborative Consumption: A routine activity approach*, „American Behavioral Scientist” 1978, 21 (March–April), s. 614–624.

² What is the Sharing Economy?, <http://www.thepeoplewhoshare.com/> [dostęp 4.09.2014].

Stany Zjednoczone i Wietnam³. Celem badania było lepsze zrozumienie stosunku do konsumpcjonizmu w odniesieniu do rozwoju gospodarczego i osobistego szczęścia. Próba składała się w 20% z czołowych prosumentów, a w 80% – z konsumentów głównego nurtu (typowych konsumentów).

Prosument – termin wprowadzony w 1980 r. przez Alvina Tofflera, określa konsumenta mającego szeroką wiedzę o interesujących go produktach i usługach. Wiedzę tę wykorzystuje przy podejmowaniu decyzji zakupowych, a także chętnie przekazuje ją innym. Stara się, zwłaszcza za pośrednictwem Internetu, mieć aktywny udział w tworzeniu oraz w promowaniu produktów i usług jego ulubionej marki⁴.

Prosumenci to obecnie najbardziej wpływowe osoby, liderzy rynku. Niezależnie od ich bezpośredniego wkładu w rozwój gospodarki są oni ważni przede wszystkim dlatego, że wpływają na wybory dotyczące marek i zachowania konsumpcyjne innych osób. Dzisiejsze zachowania prosumentów zostaną przejęte przez konsumentów głównego nurtu za 6–18 miesięcy.

1. POTRZEBA NOWEGO PODEJŚCIA

Wraz z dynamicznym rozwojem sieci internetowej ludzkość uzyskiwała nowe, niedostępne dotychczas formy komunikacji. Rozwój nowych technologii oraz mediów społecznościowych bardzo dynamicznie przyspieszył powstanie nowych zależności pomiędzy ludźmi oraz markami. Nowe formy komunikacji, a także nieustanny dostęp do Internetu poprzez urządzenia mobilne, jak *smartphone'y*, tablety oraz *wearable devices* stały się katalizatorem, który znacznie przyspieszył proces powstania nowej ekonomii opartej na współdzieleniu. Bardzo ważnym elementem, który przyczynił się do rozwoju *sharing economy*, był jej początek – czyli oddolny ruch ludzi, którzy sami chcieli współdzielić z innymi (nawet obcymi) osobami różnego rodzaju dobra. W gospodarce centralnie planowanej, która odcisnęła swe piętno na polskiej gospodarce, ekonomii oraz mentalności, dobro wspólne było narzucone odgórnie, przymusowe oraz obowiązkowe. W przypadku *sharing economy* sytuacja wygląda inaczej.

Wraz z nadejściem gospodarki kapitalistycznej w ujęciu globalnym najważniejszym czynnikiem była produkcji oraz konsumpcja wyprodukowanych

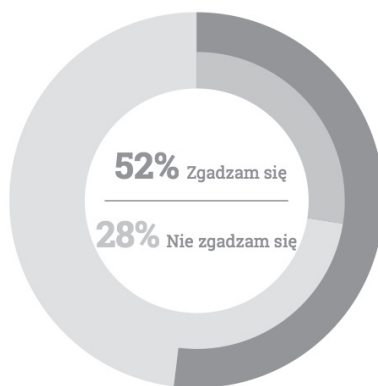
³ Raport agencji Havas Worldwide pt. „Nowy typ konsumentów i gospodarka oparta na współdzieleniu”, Warszawa 2014, s. 7.

⁴ Prosument, czyli aktywny konsument, <http://internetstandard.pl> [dostęp 5.08.2014].

dóbr. Pierwsza i druga ewolucja przemysłowa pozwoliły wprowadzić nowe metody produkcji dóbr i usług oraz znacząco zwiększyć ich zasięg. Masowa migracja ludzi ze wsi do miast spowodowała, że zapotrzebowanie na nowe dobra i usługi stale rosło – każdy pragnął mieć własny dom, mieszkanie, samochód, pralkę, zmywarkę, odkurzaczy, telewizor, komputer, telefon itp. Główną siłą napędową gospodarek była konsumpcja, która wymuszała produkcję, coraz to nową i większą ilość, coraz to nowych dóbr i usług. Nie oznacza to, że nowe technologie oraz nowe przedmioty są nam zupełnie niepotrzebne – wszak ludzkość radziła sobie bez większości przedmiotów, których obecnie używamy przez wiele lat. Na pewnym poziomie rozwoju, ewolucji lub ilości posiadanego majątku możemy dojść do wniosku, że niektóre rzeczy są nam niepotrzebne lub używamy ich niezwykle rzadko – pomimo tego każdy (lub prawie każdy) z nas je posiada. Zjawisko to doskonale obrazuje rysunek 1 – ponad połowa respondentów z Polski mogłaby bez trudu obyć się bez większości posiadanych przedmiotów.

Rysunek 1

Czy mógłbyś bez trudu obyć się bez większości rzeczy, które posiadasz?



MÓGŁBYM BEZ TRUDU OBYĆ SIĘ
BEZ WIĘKSZOŚCI RZECZY,
KTÓRE POSIADAM
(RESPONDENCI W POLSCE)

Źródło: Raport agencji Havas Worldwide..., *op. cit.*

Wraz z dynamicznym wzrostem konsumpcji oraz produkcji na niespotykaną dotąd skalę pojawiły się nowe problemy. Nadmierna konsumpcja oraz intensywne eksploatowanie ograniczonych zasobów naturalnych stały się powodem dywagacji, czy tak dynamiczny rozwój technologii oraz przemysłu jest racjonalny i jak wpłynie on na środowisko naturalne. Zaczęto zadawać pytania o to co pozostawimy po sobie przyszłym pokoleniom. Nastąpiła era „EKO” – ekologiczne samochody, ekologiczne domy, ekologiczne produkty, etc. Firmy zaczęły przywiązywać coraz większą wagę nie tylko do tego, aby produkować dużo, tanio i efektywnie, ale również mądrze i ekologicznie. Świadomość prosumentów oraz konsumentów stale rośnie – przedsiębiorstwa widząc ten rosnący trend starają się w niego wpisywać. Zjawisko to jest jak najbardziej pozytywne – coraz więcej firm w swoją strategię wpisuje takie wartości jak CSR czy zrównoważony rozwój – *sustainable development*.

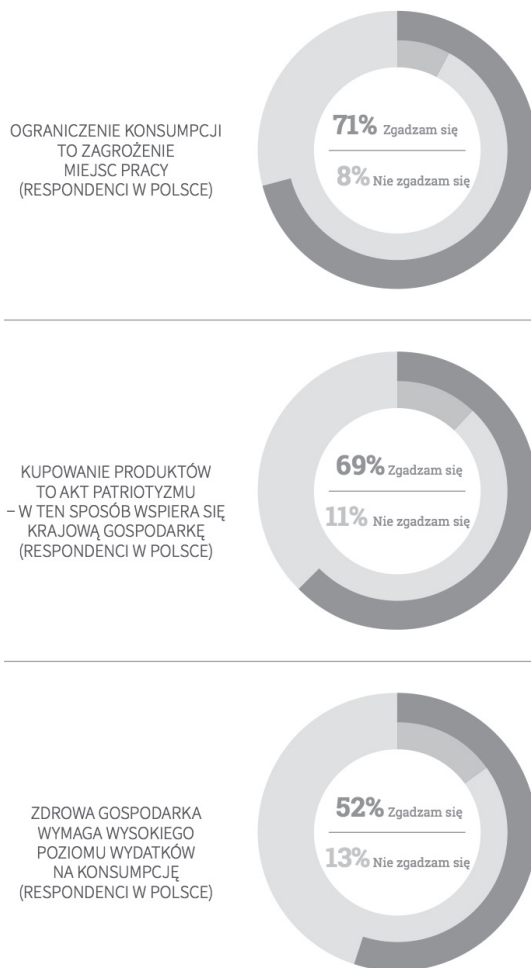
2. NOWE OCZEKIWANIA PROSUMENTÓW ORAZ KONSUMENTÓW

Można założyć, że najlepszym rozwiązaniem problemu nadmiernego konsumpcjonizmu byłoby znaczące ograniczenie wydatków. Nie jest to jednak powszechna opinia. W ludzkich umysłach konsumpcja jest powiązana nie tylko z odpadami i niszczeniem środowiska, ma również związek z miejscami pracy i stabilnością ekonomiczną – uważa się ją nawet za patriotyczny obowiązek. To oznacza poważny dylemat dla osób pragnących zerwać z konsumpcjonizmem ze względów społecznych i ekologicznych, zwłaszcza dla tych, które głęboko wierzą, że konsumpcjonizm jest niezbędny do wspierania rozwoju gospodarczego i powszechnego dobrobytu. W Polsce wśród badanych szczególnie widoczna jest korelacja pomiędzy ograniczeniem konsumpcji, a zagrożeniem miejsc pracy – taką zależność wskazało aż 71% respondentów (rysunek 2). Jak można rozwiązać ten dysonans poznawczy? Dla wielu osób kluczem nie jest ograniczenie konsumpcji, lecz postawienie na bardziej inteligentną konsumpcję⁵. Bardzo ważnym aspektem staje się nowy pogląd, iż szeroko rozumiany postęp i rozwój gospodarczy nie polega już na wytwarzaniu i konsumowaniu coraz to nowych dóbr w większych ilościach. Według badanych respondentów w próbie globalnej 88% prosumentów oraz 76% konsumentów uważa, że postęp to nie efekt zwiększenia konsumpcji, lecz poprawy jej jakości.

⁵ Raport agencji Havas Worldwide..., *op. cit.*

Rysunek 2

Wpływ konsumpcji na gospodarkę według badanych

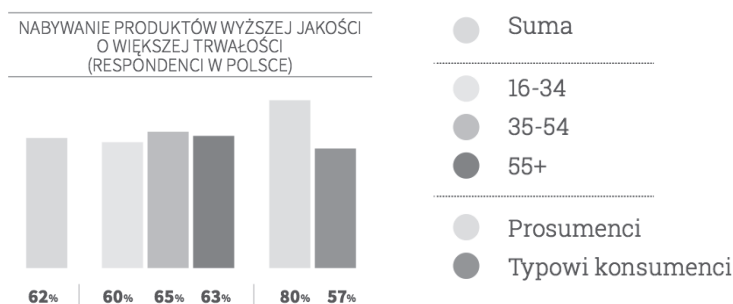


Źródło: Raport agencji Havas Worldwide..., *op. cit.*

Co ciekawe, na zdanie „wczoraj wyrzucałem dzisiaj odsprzedaję lub oddaję, twierdząco odpowiedziało 73% prosumentów oraz 59% typowych konsumentów w Polsce. Gdy dołączymy do tego twierdzące odpowiedzi na pytanie: czy kupując jakiś przedmiot bierzesz pod uwagę kwotę za jaką możesz go odsprzedać – 43% w grupie wiekowej 16–34 lata, 33% w grupie 35–54 lata oraz 19% w grupie 55+, to można dojść do wniosku, że młodzi ludzie są zdecydowanie bardziej otwarci na ekonomię współdzielenia.

Rysunek 3

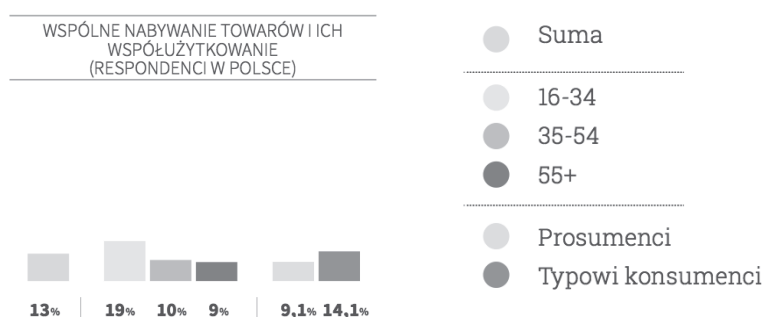
Czym dla Ciebie jest lepsza konsumpcja? Wskazanie nr 1



Źródło: Raport agencji Havas Worldwide..., *op. cit.*

Rysunek 4

Czym dla Ciebie jest lepsza konsumpcja? Wskazanie nr 2



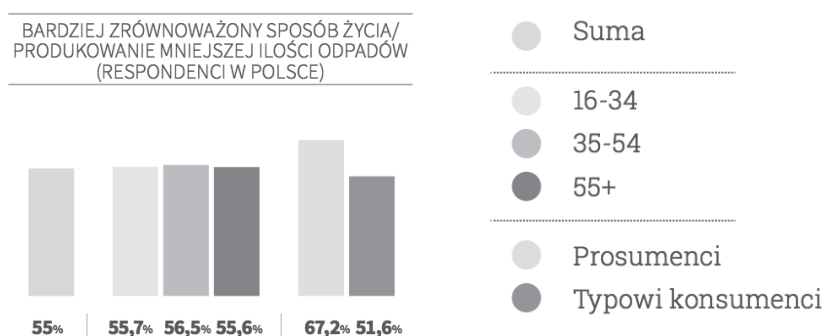
Źródło: Raport agencji Havas Worldwide..., *op. cit.*

Nabywanie produktów wyższej jakości o większej trwałości oraz możliwość recyklingu i zmiany przeznaczenia towarów to istotne aspekty lepszej konsumpcji dla ponad 6 respondentów na 10 z ogólnej próby. Jakość i trwałość produktów to także najważniejszy wyznacznik „lepszej konsumpcji” aż dla 80% polskich prosumentów. W publikacji „Building Brands That Matter: The Sweet Spot Between Trust and Dynamism” wskazano, że najważniejszym czynnikiem zwiększającym zaufanie klienta jest wysoka jakość. Ważne elementy sposobu postrzegania jakości wykraczają poza trwałość produktu i jakość wykorzystanych materiałów/składników i obejmują takie czynniki, jak transparentność i pochodzenie. Nowy typ konsumenta nie ufa jakości produktu, dopóki nie dowie się o nim czegoś więcej – dotyczy to pochodzenia,

producenta oraz wartości reprezentowanych przez markę. Niezwykle istotne znaczenie ma więc nie tylko długi okres użytkowania produktu (można go z czasem podarować lub odsprzedać w celu dalszego użytkowania), ale także fakt, że ma on cechy, które zapewniają mu solidną reputację. Dzięki temu klient ma pozytywny stosunek do produktu⁶. Współdzielenie przedmiotów jest bardziej popularne wśród młodszych grup wiekowych (por. rysunek 4), być może wynika to z różnic w poziomie cyfryzacji pomiędzy różnymi grupami wiekowymi. Większość serwisów opartych na współdzieleniu jest dostępnych za pośrednictwem Internetu z poziomu komputera lub urządzenia mobilnego, co automatycznie wyklucza osoby, które nie korzystają z Internetu, a wiadomo, że odsetek użytkowników Internetu maleje wraz z wiekiem.

Rysunek 5

Czym dla Ciebie jest lepsza konsumpcja? Wskazanie nr 3



Źródło: Raport agencji Havas Worldwide..., *op. cit.*

Bardzo ciekawą informacją jest odpowiedź na pytanie: „Wolę współużytkować rzeczy niż je posiadać” – w Polsce 63% wszystkich respondentów zgodziło się z tym stwierdzeniem, natomiast tylko 14% było przeciw. Pokazuje to, czego oczekują obecni prosumenci oraz konsumenci od rynku i jak widzą przyszłość. Jedno z najważniejszych pytań w badaniu agencji Havas Worldwide dotyczyło motywów korzystania z ekonomii współdzielenia, a dokładniej najbardziej atrakcyjnych jej aspektów. W próbie globalnej na pytanie, który aspekt ekonomii opartej na współdzieleniu uważasz za najbardziej atrakcyjny – uzyskano następujące odpowiedzi:

- oszczędność pieniędzy – 32%,
- poczucie, że jestem aktywny i użyteczny – 13%,

⁶ *Ibidem.*

- ograniczenie mojej konsumpcji/emisji CO₂ – 13%,
- udział w szerszym ruchu sprzeciwu wobec nadmiernej konsumpcji – 10%,
- wspieranie osób i/lub małych/niezależnych firm – 9%,
- doświadczenie czegoś interesującego/zrobienie czegoś, czego większość ludzi jeszcze nie spróbowała – 8%,
- możliwość poznania nowych ludzi – 6%.

Fakt, że prawie co trzeci respondent wskazał jako najbardziej atrakcyjny aspekt ekonomii współdzielenia oszczędność pieniędzy nie jest zaskakujący, wszak jest to pierwsza i najbardziej oczywista korzyść. Bardzo wysokim poziomem optymizmu mogą napawać kolejne pozycje oraz ich stosunkowo wysoki udział procentowy, jak: ograniczenie mojej konsumpcji/emisji CO₂ oraz udział w szerszym ruchu sprzeciwu wobec nadmiernej konsumpcji. Świadczyć to może o coraz większej świadomości prosumentów i konsumentów na temat wpływu ich decyzji konsumenckich na środowisko naturalne.

Według raportu Nielsen Company, 78% osób ufa rekomendacjom swoich znajomych, a tylko 14% ludzi ufa reklamodawcom. Reklama i marketing tracą moc perswazji i zaufania społecznego. To stawia ekonomię współdzielenia na bardzo wysokim miejscu jeżeli chodzi o zaufanie oraz o budowanie silnej wspólnoty do reklamowania marki. Jak wynika z innego badania przeprowadzonego w styczniu 2012 r. w USA przez Campbell Mithun, 60% respondentów deklaruje, że koncepcja dzielenia się dobrami jest dla nich przekonująca, a 71% korzystających z tego typu usług zamierza takie zachowania kontynuować. W Polsce natomiast już w 2010 roku firma 4p Research Mix w swoim badaniu podała, że 20% wypożyczeń w serwisie bag4rent⁷ prowadzi ostatecznie do zakupu⁸.

3. PRZYKŁADY FIRM OPIERAJĄCYCH SWOJĄ STRATEGIĘ O SHARING ECONOMY

- 1) Flightcar – firma, wynajmuje nasz samochód, który zostawimy na lotnisku lecąc na wakacje;
- 2) Zilok – serwis służący wynajmowaniu samochodów kampingowych;
- 3) bag4rent.pl – wypożyczenia luksusowych torebek w miesięcznym abonamencie;

⁷ Bag4Rent.pl to serwis, który umożliwia wypożyczenie najdroższych torebek od najlepszych światowych projektantów.

⁸ Copy paste: ekonomia dzielona – trend głównego nurtu, <http://hatalska.com/> [dostęp 3.09.2014].

- 4) Chanel – możliwość odsprzedaży używanej torebki – każda zawiera indywidualny numer identyfikacyjny;
- 5) planetazabawy.pl – wymiana zabawek dla dzieci;
- 6) taxi2 – usługa polegająca na dzieleniu się kosztami taksówki, kobiety mogą zaznaczyć, aby ich towarzyszkami podróży były wyłącznie kobiety;
- 7) green coffee – sieć kawiarni, która w zamian za książki oferuje darmową kawę;
- 8) wymiennik.org – serwis internetowy służący do wymiany dobrami i usługami;
- 9) BlaBlaCar – polski serwis carpoolingowy, polega na transporcie osób pomiędzy miastami i dobieraniu się po kilka osób do jednego samochodu, aby koszty paliwa były jak najniższe;
- 10) Airbnb – globalny serwis wyceniany na 20 mld \$, polega na wynajmowaniu własnego mieszkania innym osobom, np. na weekend;
- 11) Uber oraz Lyft – dzięki tym aplikacjom mobilnym każdy może być taksówkarzem w swoim mieście i zarabiać pieniądze, za transport innych osób. Wycena 18 mld \$, Uber jest już obecny w ponad 200 miastach, w tym również w Warszawie;
- 12) Veturillo oraz Next Bike – system służący do wypożyczenia rowerów w mieście, dzięki aplikacji Next Bike można wypożyczyć rower w 14 państwach europejskich.
- 13) Car2go, MyCar oraz Zipcar – współdzielenie samochodów;
- 14) Kickstarter oraz Indiegogo – platformy crowdfundingowe, każdy może przez Internet wesprzeć finansowo proponowany przez użytkowników projekt;
- 15) Spotify oraz Deezer – platformy do streamowania muzyki w opłacie abonamentowej, oferują legalny dostęp do większości muzyki świata w zamian, za miesięczną opłatę;
- 16) wooloo.pl – polski serwis mający na celu wymianę dobra w postaci pracy;
- 17) Couchsurfing – międzynarodowy serwis do udostępniania kanapy we własnym domu ludziom, którzy podróżują;
- 18) DogVacay – serwis, w którym użytkownicy nawzajem opiekują się swoimi zwierzętami, np. podczas urlopu;
- 19) Cookisto – serwis do wspólnego gotowania potraw.

PODSUMOWANIE

1. Wśród prosumentów oraz konsumentów można zaobserwować trend przesylenia się konsumpcją dóbr i usług. Część prosumentów oraz konsumentów doszła już do wniosku, że nadmierna konsumpcja nie prowadzi do zwiększenia ich satysfakcji. Zaczynają oni w sposób otwarty stawiać sprzeciw wobec nadmiernego gromadzenia dóbr oraz zbyt dużej konsumpcji.
2. Najważniejszą korzyścią *sharing economy*, jaką widzą obecni prosumenci i konsumenci, jest oszczędność pieniędzy. Bardzo pozytywnie należy odbierać również fakt, że na drugim i trzecim miejscu stawiają oni poczucie, iż są aktywni oraz dzięki ekonomii współdzielenia przyczyniają się do ochrony środowiska naturalnego⁹.
3. Wyłania się nowy model ekonomiczny – skoncentrowany w mniejszym stopniu na posiadaniu i gromadzeniu, a w większym – na społeczności i współpracy. Wartości takie jak wspieranie lokalnych producentów, wartość dodana rzeczy używanych oraz konsumpcja oparta na współpracy zaczynają mieć coraz większe znaczenie.
4. Niewątpliwie legislacja procesów zachodzących w *sharing economy* będzie miała ogromny wpływ na jej rozwój. Państwa, które podejną w sposób bardziej liberalny od pozostałych, staną się siedzibą oraz kolebką nowej ekonomii współdzielenia. Natomiast te kraje, które będą starały się zablokować prawnie rozwój *sharing economy*, będą mogły jedynie spowolnić rozwój tego nowego ładu społeczno-ekonomicznego.
5. Wszystko wskazuje na to, że ekonomia współdzielenia będzie się stale rozwijała. W dłuższej perspektywie czasu może przyczynić się do decentralizacji kapitału oraz władzy na świecie. Może to spowodować zaburzenie obecnego porządku ekonomicznego i wprowadzić większą autonomię dla jednostek kosztem wielkich korporacji.

BIBLIOGRAFIA

Botsman R., What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. Copy paste: ekonomia dzielona – trend głównego nurtu, <http://hatalaska.com/> [dostęp 3.09.2014].

⁹ M. Duron, N. Sant'Anna Torres, M. Moens de Hase, G. Monesi, *International Master in Sustainable development and CR*, Madryt, 2011, s. 156.

- Duron M., Sant'Anna Torres N., Moens de Hase M., Monesi G., *International Master in Sustainable development and CR*, Madryt 2011.
- Felson M., Spaeth J., *Community Structure and Collaborative Consumption: A routine activity approach*, „American Behavioral Scientist” 1978, 21 (March–April).
- <http://www.prosumer-report.com/> [dostęp 6.09.2014].
- Prosumenci, czyli aktywny konsument, <http://internetstandard.pl> [dostęp 5.08.2014].
- Raport agencji Havas Worldwide pt. „Nowy typ konsumentów i gospodarka oparta na współdzieleniu”, Warszawa 2014.
- Raport „Building Brands That Matter: The Sweet Spot Between Trust and Dynamism”.
- Raport „Inteligentna konsumpcja i rola marek w obliczu ekonomii w sam raz”.
- The Case Against Sharing, <https://medium.com> [dostęp 6.09.2014].
- Trurán D., Web 2.0, Social Entrepreneurship, IMSD 2010–2011.
- What is the Sharing Economy?, <http://www.thepeoplewhoshare.com> [dostęp 4.09.2014].

SHARING ECONOMY JAKO EKONOMIA PRZYSZŁOŚCI

Streszczenie

W artykule podjęto próbę przedstawienia nowoczesnej koncepcji ekonomii – *sharing economy*, zwanej także ekonomią kolaboracji. Według nowej zasady – dostęp jest nową formą posiadania – dostęp do usług i rzeczy staje się nową formą własności. Nie musimy już być właścicielem towarów lub usług w celu wykorzystania ich jako konsument czy użytkownik końcowy. W związku z rozwojem Internetu na całym świecie, powstały już tysiące firm, które opierają swój model biznesowy na *sharing economy*. Istnieje coraz więcej towarów i usług, których nie musimy posiadać, ale nadal możemy je używać i czerpać korzyści z ich używania. Nie ma wątpliwości, że ten nowy globalny ruch zmienia sposób, w jaki działa i w przyszłości będzie działała gospodarka. W pracy podjęto analizę obecnego globalnego trendu *sharing economy* na podstawie wyników badania przeprowadzonego przez agencję Havas Worldwide we współpracy z firmą Market Probe International. W ankiecie wzięły udział 10 574 osoby w wieku powyżej 16 lat reprezentujących 29 ryn-

ków. *Sharing economy* to obecnie bardzo szerokie pojęcie, które obejmuje nie tylko wymianę rowerów, samochodów i mieszkań, ale także wspólne działania, jak np. gotowanie. Ta nowa koncepcja dynamicznie rośnie na całym świecie, dlatego należy podjąć próbę analizy, w jaki sposób te firmy pracują i jak będą to robić w przyszłości. W artykule autor stara się przewidzieć i opisać możliwe kierunki rozwoju *sharing economy* w przyszłości, a także zagrożenia, jakie są z nią związane.

SHARING ECONOMY AS ECONOMY OF THE FUTURE

Summary

The article presents modern concepts of economics – *sharing economy* also called collaborative economy. According to the new principle, access is a new form of ownership – access to goods and services is becoming a new form of ownership. We no longer have to be owners of goods or services in order to use them as a consumer or an end user. In connection with the development of the Internet throughout the world, thousands of companies have been created that base their business model on *sharing economy*. There are more and more goods and services all over the world, which you do not need to own, but you can still use them and benefit from using these things. There is no doubt that this new global movement changes the way in which future economy will work. This paper provides an analysis of the current global trend of sharing economy on the basis of the results of a survey conducted by the agency Havas Worldwide in partnership with Market Probe International. 10 574 people aged over 16, representing 29 markets took part in the survey. *Sharing economy* is currently a very broad term, which covers not only sharing bicycles, cars and houses, but also common activities such as cooking. This new concept is growing rapidly across the world, so we should try to analyse how these companies operate and how they will work in the future. The author of the article tries to predict and describe possible trends in the development of *sharing economy* in the future and possible risks associated with it.

SHARING ECONOMY КАК ЭЛЕМЕНТ БУДУЩЕГО

Резюме

В статье предпринята попытка представить современную концепцию экономики – *sharing economy*, называемой также экономикой коллаборации. Согласно новому правилу – доступ является новой формой владения – доступ к услугам и вещам становится новой формой собственности. Мы уже не должны быть владельцами товаров и услуг с целью пользования ими как потребители либо как конечные пользователи. В связи с развитием Интернета во всём мире возникли тысячи компаний, основывающих свою модель бизнеса на *sharing economy*. Появляется всё больше товаров и услуг во всём мире, которыми мы не должны владеть, однако можем продолжать ими пользоваться и иметь от этого выгоду. Не подлежит сомнению факт, что этот новый глобальный тренд изменит способ, по которому действует и будет действовать в будущем экономика. В статье предпринят анализ современного глобального тренда *sharing economy* на основе результатов исследования, проведённого агентством Navas Worldwide в сотрудничестве с компанией Market Probe International. В анкете приняли участие 10 574 человек в возрасте от 16 лет, представляющих 29 рынков. *Sharing economy* в настоящее время представляет собой достаточно широкое понятие, которое охватывает не только обмен велосипедами, автомобилями и квартирами, но также совместные действия, такие, например, как кулинария. Эта новая концепция динамически развивается во всём мире, поэтому следует предпринять попытку анализа того, каким образом работают данные компании и как они будут функционировать в будущем. Автор статьи старается предвидеть и описать возможные направления развития *sharing economy* в будущем, а также связанную с ней угрозу.

Agnieszka Łukasiewicz-Kamińska

WALUTA ALTERNATYWNA JAKO DOBRO WSPÓLNE

WPROWADZENIE

Przedmiotem opracowania jest analiza waluty alternatywnej jako dobra wspólnego, przeprowadzona na podstawie badania literaturowego. Dla realizacji tego zamysłu wyjaśniono pojęcie dobra wspólnego. Następnie przedstawiono pojęcie waluty alternatywnej i przykłady takich walut, w ujęciu historycznym i współczesnym.

Waluty alternatywne stają się coraz bardziej popularnym środkiem płatniczym. Na świecie obecnie jest już około 4 tysięcy alternatywnych walut, choć jeszcze w 1990 r. było ich tylko 100. Nie emitują ich państwa ale gminy, miasta, a nawet osoby prywatne. Dynamiczny rozwój Internetu i innowacji komunikacyjno-technologicznych przyczynił się rozwoju cyfrowych walut alternatywnych dzięki możliwości tworzenia portali internetowych i zawiązywania społeczności w sieci.

Pojęcie dobra wspólnego i zagadnienia gospodarowania dobrami wspólnymi są przedmiotem zainteresowań naukowców. „Dyskusja nad tą problematyką zyskała nowy wymiar na przełomie XX i XXI w., wraz z rozwojem technologii informacyjnych i powstaniem internetu. (...) W dyskursie publicznym coraz częściej używa się pojęcia „dobra wspólne” (ang. *commons*, *common goods*) do opisu dóbr dostępnych w internecie, samego internetu oraz zjawisk i procesów, których powstanie rozwój internetu umożliwił”¹. Dlatego wybór tematu wydaje się aktualny i uzasadniony.

¹ J. Hofmokr, *Internet jako nowe dobro wspólne*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2009, s. 7.

1. POJĘCIE DOBRA WSPÓLNEGO

W literaturze można znaleźć różne definicje dobra wspólnego (*common*).

Według D. Bolliera „dobro wspólne to te rzeczy, które nie mają właściciela, ale z których wszyscy korzystają”². Dobro wspólne jest sumą zasobu, społeczności i zestawu protokołów społecznych. Jest odpowiedzią na uświadomienie sobie przez społeczeństwa, „że rynek i państwo nie są jedynymi sposobami organizacji społeczeństwa i zarządzania zasobami”³. Nie ma listy tego, co można uznać za dobro wspólne. Dobro wspólne może się pojawić w dowolnym miejscu i różnych okolicznościach. „Pojawia się ono tam, gdzie jakaś społeczność decyduje się zarządzać kolektywnie pewnym zasobem, uwzględniając przy tym równość dostępu do niego i pożytków z niego płynących oraz zasadę utrzymania równowagi ekologicznej. (...) Dobro wspólne działa, gdyż ludzie uczą się i doświadczają zarządzania w konkretny i niepowtarzalny sposób wynikający z danego zasobu. Współpracują ze sobą. (...) Istotą jest tu osobista relacja między ludźmi a ich zasobami”⁴.

E. Ostrom i C. Hess definiują dobra wspólne (*commons*) jako: „zasoby współdzielone przez grupę ludzi i będące często obiektem dylematów społecznych”⁵.

J. Hofmokl podaje szeroką definicję dóbr wspólnych – są to dobra: „w których przypadku wspólne użytkowanie ma miejsce zarówno na etapie produkcji, dystrybucji (wymiany), jak też konsumpcji. (...) Szeroka definicja dóbr wspólnych obejmuje czyste dobra publiczne, dobra wspólnej puli, dobra opłacane (klubowe) oraz dobra kolektywne (dobra prywatne, które z różnych przyczyn dostarczane są przez sektor publiczny) Pojęcie to nie obejmuje czystych dóbr prywatnych ani dóbr prywatnych regulowanych”⁶. Dobra wspólne i ich rodzaje przedstawia rysunek 1.

J. Hofmokl zauważa, że: „w naukach społecznych mamy do czynienia z równoległym funkcjonowaniem węższego rozumienia kategorii dóbr wspólnych, odnoszącego się do sytuacji, w której występuje wspólne korzystanie z dóbr o charakterze naturalnym, bądź wytworzonych przez człowieka, w rozumieniu szerszym, a więc z domeną życia publicznego, sferą funkcjonowania demokracji, realizacji wolności obywatelskich itp.”⁷

² D. Bollier, *The Commons dobro wspólne dla każdego*, Faktoria, Zielonka 2014, s. 7.

³ *Ibidem*, s. 14.

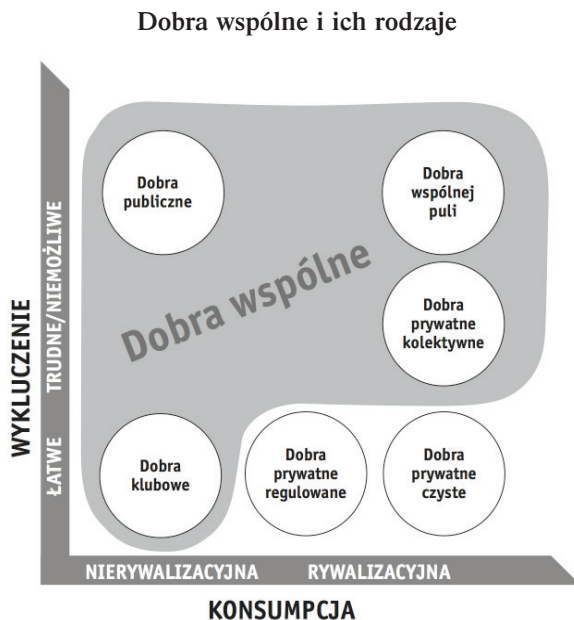
⁴ *Ibidem*, s. 15.

⁵ E. Ostrom, C. Hess, *Understanding Knowledge as a Commons*, 2007, s. 349.

⁶ *Ibidem*, s. 43–44.

⁷ *Ibidem*, s. 12.

Rysunek 1



Źródło: J. Hofmokr, *Internet jako..., op. it.*, s. 43.

W celu odróżnienia problemów pasterzy czy rybaków borykających się z utrzymaniem swoich zasobów wprowadzono pojęcie „nowe dobra wspólne” (*new commons*). Kategoria ta odnosi się do szerokiego obszaru dóbr wspólnych, które zachowały pewne cechy naturalnych dóbr wspólnych, ale mają również nowe cechy. W ich skład wchodzi np. Internet, zasoby informacyjne występujące w obszarze Internetu, materiał genetyczny, przestrzeń radiowa, autostrady i inne⁸.

Dla identyfikacji dóbr wspólnych podstawowe znaczenia mają dwa atrybuty:

- 1) niemożność wykluczenia – takie dobra, jak świeże powietrze, woda w rzece, telewizja, Internet: „są dostępne dla wszystkich, nie można w prosty sposób, bez ogromnego nakładu sił i środków, zabronić innym korzystania z tych dóbr”⁹;
- 2) podzielność dóbr (*subtractability*) – nierywalizujący charakter konsumpcji – konsumpcja określonej ilości dobra przez jednego odbiorcę nie zmniejsza zasobu tego dobra dostępnego dla innych. Na przykład przepływające

⁸ J. Hofmokr, *Internet jako..., op. cit.*, s. 42.

⁹ *Ibidem*, s. 20.

statki korzystają ze światła latarni morskiej w ramach konsumpcji nierywalizującej¹⁰.

E. Ostrom, jak również J. Hofmokr, przyjmują, że wymienione atrybuty: „nie mają charakteru dychotomicznego, lecz są stopniowalne. Oznacza to, że istnieją dobra mniej i bardziej podatne na wykluczenie, a także takie, które są mniej lub bardziej podzielne”¹¹.

2. WALUTY ALTERNATYWNE

Waluta alternatywna, nazywana wymiennie walutą lub pieniądzem lokalnym, to waluta powszechnie używana, która ma moc nabywczą często w obrębie określonej społeczności, ale jest odmienna od pieniądza narodowego czy międzynarodowego. Waluty alternatywne mogą być tworzone przez instytucje, korporacje, organy lokalne, a nawet osoby prywatne. Często służą rozwojowi małych społeczności, jak gmina, miasto, powiat. Można więc powiedzieć, że jest to pieniądz lokalny. A. Parol określa „pieniądz lokalny” jako: „umowę społeczną (w formie spółdzielni lub spółki komandytowej), wprowadzającą niewymienialną jednostkę walutową, którą można zarobić tylko tutaj lokalnie, za którą wprawdzie lokalnie lub ponadlokalnie można sprzedać (jeśli ktoś się uprze), ale którą tylko lokalnie można wydać, gdyż poza daną społecznością nie będzie honorowana”¹².

Pieniądz lokalny pełni tylko funkcję miernika wartości i pośrednika wymiany. Powinien być pozbawiony funkcji tezauryzacji, ponieważ wtedy skutecznie pobudza społeczną wymianę usług i podnosi poczucie dobrostanu poszczególnych osób, rodzin i społeczności. Bezrobocie znika, osoby, które nie znajdują zatrudnienia w produkcji i rolnictwie znajdują je w usługach. Następuje wzrost gospodarczy.

W Polsce ustawa z dnia 28 października 1950 r. o zmianie systemu pieniężnego (Dz.U. z 1950 r. Nr 50, poz. 459) w art. 1 wskazuje, że jednostką pieniężną w Państwie Polskim jest złoty (zł). Wyłączne prawo emitowania znaków pieniężnych Rzeczypospolitej Polskiej przysługuje NBP¹³. Przepisy

¹⁰ E. Ostrom, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press 1990.

¹¹ *Ibidem*, s. 44.

¹² T. Parol, *Ucieczka przed biedą w walutę*, <http://3obieg.pl/ucieczka-przed-bieda-w-walute-lokalna> [dostęp 10.08.2014].

¹³ Ustawa o Narodowym Banku Polskim z dnia 29 sierpnia 1997 r., która weszła w życie 1 stycznia 1998 r. (Dz.U. 2005, Nr 1, poz. 2 – t.j.) art. 4.

prawa nie przewidują żadnej innej waluty, w tym waluty lokalnej jako środka płatniczego na terytorium RP. Narodowy Bank Polski stoi na stanowisku, że: „polskie przepisy nie przewidują możliwości wydawania pieniądza lokalnego rozumianego jako prawny środek płatniczy, ale można produkować żetony i bony towarowe. Inicjatorzy tych przedsięwzięć nie powinni jednak działać w sposób, który mógłby wprowadzić w błąd ich odbiorców, co do prawnego charakteru takich inicjatyw, w szczególności przypisywania im przymiotu pieniądza rozumianego jako prawny środek płatniczy”¹⁴.

Tabela 1

Różnice pomiędzy pieniądzem narodowym i lokalnym

Pieniądz narodowy	Pieniądz lokalny
Pieniądz narodowy jest odsetkowy, poprzez wbudowany mechanizm zadłużenia zadłuża całe społeczeństwa i narody doprowadzając do ruiny lokalne gospodarki	Pieniądz lokalny jest nieodsetkowy, nie zadłuża lecz umożliwia utrzymanie środków pieniężnych na stałym poziomie, co jest podstawą do rozwoju lokalnych gospodarek
Pieniądz narodowy w dobie globalizacji może być swobodnie transferowany i wymieniany, co stwarza natychmiast potężny sektor gospodarki spekulacyjnej skutkującej niepożądanymi efektami, jak inflacja czy deflacja	Pieniądz lokalny obsługuje transakcje na rynku lokalnym, bez możliwości jego swobodnego transferowania czy spekulacji, zapobiegając niepożądanym zjawiskom gospodarczym
Pieniądz narodowy w dobie globalizacji ostatecznie wspiera handel międzynarodowy oraz produkcję w krajach o najtańszej sile roboczej, co ostatecznie doprowadza do masowego bezrobocia i załamania gospodarczego	Pieniądz lokalny wspiera lokalny sektor produkcji i usług, co w ostateczności prowadzi do likwidacji bezrobocia i ogólnego wzrostu gospodarczego

Źródło: D. Brzozowiec, *Lokalny pieniądz – sposób na przetrwanie kryzysu*, http://przetrawnie-prosperowanie.pl/lokalne-waluty_sposob-na-przetrwanie-kryzysu/ [dostęp 10.08.2014].

2.1. Historia walut alternatywnych

Do XIX w. w większości współczesnych krajów rozwiniętych każdy prywatny bank, który miał złoto, mógł emitować, pod to zabezpieczenie, własne banknoty. Dopiero od początku XIX w. państwa zaczęły ograniczać przywilej

¹⁴ P. Szeszko, *Alternatywne waluty narzędziem wspierającym ekonomię społeczną*, <http://dobry.org.pl/wiedza/historia-i-wspolczesnosc/alternatywne-waluty/> [dostęp 10.08.2014].

emitowania pieniądza przez banki, mocując jeden bank emisyjny jako uprawniony do emisji pieniądza będącego prawnym środkiem płatniczym¹⁵.

Pierwsze próby ponownego wprowadzenia walut innych niż waluty narodowe – walut alternatywnych, miały miejsce po I wojnie światowej, a ich dynamiczny rozwój był związany z kryzysem gospodarczym po krachu na nowojorskiej giełdzie w 1929 r.

W 1932 r. miasto Wörgl w Austrii wyemitowało lokalną walutę – **Wörgl Schiling** w postaci papierowych banknotów o nominałach 1, 5 i 10 Schilingów. Jeden Schiling (narodowa waluta Austrii) był równy jednemu Wörgl Schilingowi. Wörgl Schiling miał ujemne oprocentowanie, tzw. demurrage. Istota demurrage polega na wymuszonej opłacie za przestój pieniądza, co ma zachęcać do jego wydawania.

Projekt rozpoczął się 31 lipca 1932 r., miasto zapłaciło kopalni za węgiel, kopalnia wypłaciła pensje górnikom, górnicy uregulowali swoje zobowiązania w lokalnych sklepach, dzięki czemu sklepikarze mogli dokonać zakupów u lokalnych rolników oraz rzemieślników, ci zaś uregulowali zaległe podatki w kasie miasta. Miasto mogło rozpocząć nowe inwestycje, jak budowa mostu, remonty dróg i szkoły, tworząc nowe miejsca pracy i likwidując bezrobocie, i to jeszcze przed końcem 1932 r. Schilingi Wörgl nie były wymienne, były ważne tylko w mieście Wörgl, ich ilość w obiegu nie zmniejszała się, a ujemne oprocentowanie zapobiegało ich zachowywaniu jako oszczędności. Społeczność zabezpieczała podstawowe potrzeby oraz dokonywała na zapas zakupów towarów, wydając posiadane pieniądze. Po zaspokojeniu podstawowych potrzeb rozpoczął się czas konsumpcji. Sklepy nie tylko spożywcze, ale i przemysłowe oraz cała rzesza rzemieślników odnotowała wzrost obrotów, co przełożyło się na tworzenie nowych miejsc pracy. Społeczeństwo szybko pokonało wszechobecną biedę i bezrobocie, nadszedł czas na rozwój kultury i sztuki¹⁶.

W 1934 r., w Zurychu, szesnastu miejscowych sklepikarzy stworzyło walutę lokalną, tzw. **WIR**, istniejącą do dziś. Waluta jest niewymienialna, ma swój bank z siedzibą w Bazylei i filiami w Bernie, St. Gallen, Zurychu, Lugano, Lucernie i Lozannie. Obrót WIR-ami wynosi około 2 mld franków szwajcarskich (dane z 2012 r.).

Na świecie powstaje rocznie kilkadziesiąt walut lokalnych. „W dobie szalejącego w Europie kryzysu, w erze załamywania się europejskich gospodarek i poszukiwania alternatywy dla obecnego systemu, odpowiedzią stają się

¹⁵ H. Zadora, T. Zieliński, *Pieniądz współczesny a kryzysy finansowe*, Diffin 2012.

¹⁶ <http://3obieg.pl/ucieczka-przed-bieda-w-walute-lokalna> [dostęp 10.08.2014].

lokalne waluty¹⁷. Ich rozwój jest również łączony z dynamicznym rozwojem Internetu i innowacji komunikacyjno-technologicznych. Powstawanie wirtualnych społeczności w sieci, wykorzystywanie portali internetowych spowodowały, że waluty lokalne zaczęły rozszerzać swój zasięg z lokalnego na ponadterytorialny. Możliwość komunikacji za pośrednictwem sieci przyczyniła się do powstania wirtualnych walut alternatywnych. Poniżej przedstawiono przykłady funkcjonujących walut lokalnych, które powstały w ostatnich latach.

W Niemczech funkcjonuje obecnie około 40 regionalnych walut. 28 z nich wchodzi w skład ogólnokrajowej sieci Regiogeld, która wspiera fachową pomocą miasta oraz gminy podejmujące tego typu inicjatywę.

Waluta lokalna **Urstromtaler** została stworzona przez Franka Janskiego, adwokata z Gusen w Saksonii-Anhalt, w celu wsparcia rodzinnej lokalnej wytwórczości jako przeciwwagi dla dużych koncernów oraz sieci supermarketów. Obecnie korzysta z niej ponad 200 firm.

W 2003 r. w Prien am Chiemsee w Bawarii powołano do życia walutę o nazwie **Chiemgauer**. Twórcą projektu jest Christian Gelleri, nauczyciel akademicki, wraz ze studentami. W 2003 r. wymieniono na nową walutę 68 286 Euro, zaś w 2012 r. wymieniono już 1 864 463 Euro, a obroty wyniosły 5,1 milionów Euro. W 2010 r. uruchomiono w lokalnej walucie mikrokredyt w wysokości 20 000 Chiemgauer. Od kwietnia 2010 r. do grudnia 2011 r. udzielono 275 pożyczek. W tej walucie można płacić u ponad 567 przedsiębiorców. Szacuje się, że około 2,5 tysiąca osób regularnie płaci tą walutą.

Chiemgauer jest ujemnie oprocentowany, utrzymanie banknotu w obiegu wymaga od jego posiadacza opłacenia, raz na 3 miesiące, podatku demurrage. Waluta jest wymiennalna, za wymianę Chiemgauera na Euro trzeba zapłacić 5% prowizji.

Od początku ostatniego kryzysu finansowego w Hiszpanii powstało ponad 30 walut alternatywnych, jak np. **Puma**, **ECO**, **Mora**, **Jara** czy **Zokito**. Są to waluty akceptowane w obrębie społeczności lokalnych. W celu pozyskania waluty należy wykonać pracę społeczną, a następnie można nią płacić w wyznaczonych sklepach i barach.

Waluta ECO powstała w październiku 2012 r. z inicjatywy Stowarzyszenia Sieci Lokalnej Gospodarki w Alt Congost. Głównym celem systemu ECO jest zwiększenie lokalnego handlu, wzrost siły nabywczej ludności, powstawanie spółdzielni, tworzenie nowych miejsc pracy. Członkowie sieci ECO mają do dyspozycji platformę internetową, na której posiadają konto wraz z bieżącym rachunkiem i linią kredytową za usługi lub produkty. Uczestnicy mogą rów-

¹⁷ P. Szeszko, *Alternatywne waluty...*, op. cit.

niez korzystać z aplikacji telefonicznej oraz rozliczeń papierowych. Żeby stać się członkiem sieci należy dostarczyć produkt lub usługę innym członkom sieci i wziąć udział w pracy społecznej. Wartość ECO w stosunku do Euro to jeden do jednego, a godzina pracy jest warta 10 ECO¹⁸.

W Belgii za przyzwoleniem Belgijskiej Komisji Nadzoru Bankowego funkcjonuje system **RES Euro**. Skupia około 5000 przedsiębiorstw oraz 110 tysięcy użytkowników prywatnych, a jego roczne obroty przekraczają 36 milionów i ciągle rosną¹⁹.

W USA dynamiczny rozwój walut alternatywnych nastąpił w latach 70. XX w. Wtedy to w wyniku regulacji w prawie podatkowym USA, w postaci TEFRA PACT (1982), usankcjonowano **Barterowego Dolara** (jednostka lokalnej waluty) jako środek płatniczy wywołujący takie same skutki podatkowe jak Dolar Amerykański. Według danych z 2005 r. w USA ponad 400 000 podmiotów gospodarczych różnej wielkości generują ponad 10 miliardów obrotu rocznie w lokalnej walucie. Nie jest dokładnie oszacowana ilość walut lokalnych w USA, prawie stu administratorów lokalnych walut na rynku amerykańskim skupia założona w latach 70. XX w. organizacja IRTA²⁰.

Do najlepiej prosperujących walut alternatywnych, które powstały w celu zwiększania siły ekonomicznej lokalnych społeczności w USA, Paul Kemp-Robertson zaliczył:

- **BerkShares** – akceptowany przez około 400 przedsiębiorców w stanie Massachusetts, 13 banków wymienia tę walutę na dolary²¹.
- **Equal Dollars** – lokalna waluta w Filadelfii. Equal Dolary można pozyskać np. wystawiając na aukcji internetowej własne przedmioty lub świadcząc usługi. Waluta powstała w 1996 r., jeden Equal Dolar ma wartość 1 dolara USD²².
- **Ithaca Hours** – waluta miejscowości Ithaca w stanie Nowy Jork.
- **Linden Dollars** – waluta używana w społeczności internetowej Second Life. Linden Dolary można kupić albo pozyskać oferując członkom społeczności własne usługi lub produkty²³.

¹⁸ <https://prawda2.info/viewtopic.php?t=21479> [dostęp 10.08.2014].

¹⁹ *Bitwa o wolne pieniądze*, <http://glosulicy.pl/archiwum/pieniadz-lokalny-publicystyka/bitwa-o-wolne-pieniadze/> [dostęp 10.08.2014].

²⁰ http://przetrwanie-prosperowanie.pl/lokalne-waluty_sposob-na-przetrwanie-kryzysu/ [dostęp 10.08.2014].

²¹ A. Stanek, *Pot, detergenty? Oto 14 najdziwniejszych walut świata*, http://www.biztok.pl/waluty/pot-detergenty-oto-14-najdziwniejszych-walut-swiata_s9622/slide_3 [dostęp 10.08.2014].

²² <http://www.equaldollars.org> [data dostępu: 10.08.2014].

²³ *10 najbardziej znanych walut alternatywnych*, <http://forex.pb.pl/3251947,76733,10-najbar-dziej-znanych-walut-alternatywnych/> [dostęp 10.08.2014].

W Toronto, w Kanadzie, funkcjonuje **Dolar z Toronto**. Powstał w 1998 r., od 2008 r. od każdej transakcji 10% jest przekazywane na cele charytatywne. Już w pierwszym roku udało się zbierać ponad 110 000 dolarów²⁴.

W styczniu 2014 r. ruszył projekt pierwszej waluty lokalnej w Polsce – **DOBRY** – „DOBRY jako środek transakcyjny należy do jego użytkowników, buduje wewnętrzne relacje, wspomaga lokalne firmy, lokalną współpracę i działa na korzyść społeczeństwa lokalnego aby łagodzić skutki kryzysu finansowego. Jest inicjatywą wspólnotową na rzecz lokalnej gospodarki. Jest komplementarnym środkiem transakcyjnym działającym obok pieniądza państwowego, a jego zadaniem nie jest zastąpienie obecnej waluty tylko współistnienie i wspomaganie społeczności, która jej używa”²⁵. Wydaje się, że na razie waluta jest mało znana w Polsce.

Wśród wirtualnych walut alternatywnych można wymienić takie, które powstały z inicjatywy prywatnych osób, organizacji, korporacji i nie mają na celu służyć społeczności skupionej wobec tej waluty oraz pełnienia roli aktywatora walki z bezrobociem, biedą, dążeniem do poprawy sytuacji materialnej, ale są walutami pełniącymi funkcje pieniądza. Można tu wymienić **Bitcoin**, **Litecoin**, waluty generowane przez sieć komputerową.

3. WALUTY ALTERNATYWNE JAKO DOBRO WSPÓLNE

Przyjmując definicję, że „dobro wspólne to rzeczy, które nie mają właściciela, ale z których wszyscy korzystają”²⁶ można stwierdzić, iż waluty alternatywne są dobrem wspólnym. Waluty alternatywne nie mają jednego właściciela. Zwykle obowiązują w obrębie określonej społeczności (np. lokalnej, wirtualnej), wszyscy członkowie tej społeczności mogą z nich korzystać.

Przyjmując, że dobro wspólne jest sumą zasobu, społeczności oraz zestawu protokołów społecznych, można wskazać poszczególne elementy występujące w przypadku walut wirtualnych. Zasobem jest waluta alternatywna. Społeczność to połączone ze sobą więzią społeczną zbiorowości ludzi należących do pewnego środowiska społecznego i powiązanych ze sobą np. wspólnym obszarem zamieszkania – społeczność lokalna (naturalna), celem powiązania – społeczność zrzeszeniowa (spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, zrzeszenia barterowe), sposobem wzajemnej komunikacji – społeczność

²⁴ O. Geryn, *Waluty alternatywne*, <https://e-numizmatyka.pl/portal/strona-glowna/monety/lista-artykulow/waluty-alternatywne.html> [dostęp 10.08.2014].

²⁵ <http://dobry.org.pl/> [dostęp 10.08.2014].

²⁶ D. Bollier, *The Commons...*, *op. cit.*, s. 7.

internetowa i inne. D. Bollier w swoim opracowaniu na temat dobra wspólnego opisuje społeczności lokalne, ale wydaje się, że należy również uwzględnić społeczności internetowe. Dynamiczny rozwój Internetu i technologii informacyjno-komunikacyjnych przyczynia się do tworzenia licznych społeczności *on-line*. Mają one charakter ponadterytorialny, w przeciwieństwie do społeczności naturalnych, i ponadnarodowy. Cechuje je dążenie do współdziałania i dobrowolność przynależności do wirtualnej społeczności.

Zestaw protokołów społecznych to inaczej własne normy zachowań i systemy ich egzekwowania. Często normy społeczne obowiązujące w danej społeczności i zwyczaje stają się formami niewidzialnego prawa miejscowego. Dobro wspólne często powstaje spontanicznie, bez zaleceń lub wytycznych państwa. „To, co konstytuuje dobro wspólne, jest decyzja danej społeczności, aby wprowadzić do praktyki społecznej zarządzanie wspólnym zasobem dla wspólnych korzyści. (...) Dla Kommonersów²⁷ dobro wspólne może być systemem zarządzania, sposobem samoorganizacji, tożsamością kulturową, sposobem na rozwiązywanie problemów ekonomicznych, drogą życiową, sposobem na przeżycie szczęśliwego życia”²⁸. Tak dzieje się w przypadku walut alternatywnych, nie są tworzone przez państwo, a zwykle powstają jako odpowiedź na trudną sytuację ekonomiczną, w wyniku decyzji społeczności, w celu osiągnięcia wspólnych korzyści, jak np. walkę z trudną sytuacją ekonomiczną, bezrobociem. Aby waluty mogły funkcjonować i rozwijać się potrzebna jest akceptacja przez sprzedającego towary i usługi, budująca zaufanie do waluty, oraz współpraca społeczności, w obrębie której waluta ma funkcjonować. Społeczność jest świadomym, zbiorowym opiekunem zasobu, w tym przypadku waluty.

Przywołując atrybuty identyfikacji dóbr wspólnych zidentyfikowane przez E. Ostrom, można stwierdzić, że waluty alternatywne cechuje niemożność wykluczenia – są one dostępne dla wszystkich, którzy chcą z nich korzystać, nie można w prosty sposób zabronić korzystania z tych dóbr. Podzielność dóbr może wystąpić w sytuacji gdy wielkość emisji waluty jest ściśle określona, wtedy konsumpcja określonej ilości dobra przez jednego odbiorcę zmniejsza zasoby tego dobra dostępnego dla innych.

Waluty wirtualne będące zasobami występującymi w obszarze Internetu można zaliczyć do nowego dobra wspólnego.

²⁷ Kommonersi to osoby współtworzące dobro wspólne lub działające na rzecz tego dobra, za: D. Bollier, *The Commons...*, *op. cit.*, s. 10.

²⁸ D. Bollier, *The Commons...*, *op. cit.*, s. 31.

PODSUMOWANIE

W ostatnich latach można zaobserwować dynamiczny rozwój walut alternatywnych, zwanych również walutami lokalnymi. Waluta lokalna często jest odpowiedzią na trudną sytuację ekonomiczną danego regionu, społeczności. Jest reakcją na biedę, bezrobocie, ma przynieść uczestnikom osobiste korzyści w postaci poprawy warunków życia, likwidacji bezrobocia i ubóstwa. Jest też dobrem wspólnym społeczności, w której zostaje stworzona i funkcjonuje.

BIBLIOGRAFIA

- Bitwa o wolne pieniądze*, <http://glosulicy.pl/archiwum/pieniazd-lokalny-publicystyka/bitwa-o-wolne-pieniadze/> [dostęp 10.08.2014].
- Bollier D., *The Commons dobro wspólne dla każdego*, Faktoria, Zielonka 2014.
- Brzozowiec D., *Lokalny pieniądz – sposób na przetrwanie kryzysu*, http://przetrwanie-prosperowanie.pl/lokalne-waluty_sposob-na-przetrwanie-kryzysu/ [dostęp 10.08.2014].
- Hofmokr J., *Internet jako nowe dobro wspólne*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2009.
- Geryn O., *Waluty alternatywne*, <https://e-numizmatyka.pl/portal/strona-glowna/monety/lista-artykulow/waluty-alternatywne.html> [dostęp 10.08.2014].
- Ostrom E., *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press 1990.
- Ostrom E., Hess C., *Understanding Knowledge as a Commons*, 2007.
- Parol T., *Ucieczka przed biedą w walutę*, <http://3obieg.pl/ucieczka-przed-bieda-w-walute-lokalna> [dostęp 10.08.2014].
- Stanek A., *Pot, detergenty? Oto 14 najdziwniejszych walut świata*, http://www.biztok.pl/waluty/pot-detergenty-oto-14-najdziwniejszych-walut-swiatea_s9622/slide_3 [dostęp 10.08.2014].
- Szeszko P., *Alternatywne waluty narzędziem wspierającym ekonomię społeczną*, <http://dobry.org.pl/wiedza/historia-i-wspolczesnosc/alternatywne-waluty/> [dostęp 10.08.2014].
- Ustawa o Narodowym Banku Polskim z dnia 29 sierpnia 1997 r., która weszła w życie 1 stycznia 1998 r. (Dz.U. 2005, Nr 1, poz. 2 – t.j.) art. 4.
- Zadora H., Zieliński T., *Pieniądz współczesny a kryzysy finansowe*, Diffin 2012.

<http://dobry.org.pl/> [dostęp 10.08.2014].
<http://www.equaldollars.org> [dostęp 10.08.2014].
<https://prawda2.info/viewtopic.php?t=21479> [dostęp 10.08.2014].
http://przetrawianie-prosperowanie.pl/lokalne-waluty_sposob-na-przetrawianie-kryzysu/ [dostęp 10.08.2014].
<http://3obieg.pl/ucieczka-przed-bieda-w-walute-lokalna> [dostęp 10.08.2014].
10 najbardziej znanych walut alternatywnych, <http://forex.pb.pl/3251947,76733,10-najbardziej-znanych-walut-alternatywnych> [dostęp 10.08.2014].

Waluta alternatywna jako dobro wspólne

Streszczenie

Waluty alternatywne, zwane również walutami lokalnymi, stają się coraz bardziej popularnym środkiem płatniczym. Na świecie obecnie jest około czterech tysięcy alternatywnych walut. Nie emitują ich państwa lecz gminy, miasta, a nawet osoby prywatne. Dynamiczny rozwój Internetu i innowacji komunikacyjno-technologicznych przyczynił się do rozwoju cyfrowych walut alternatywnych dzięki możliwości tworzenia platform, portali wymiany i zawiązywania społeczności internetowych.

Przedmiotem opracowania jest analiza waluty alternatywnej jako dobra wspólnego, przeprowadzona na podstawie badania literaturowego. Dla realizacji tego zamysłu wyjaśniono pojęcie dobra wspólnego. Następnie przedstawiono pojęcie waluty alternatywnej i przykłady takich walut.

ALTERNATIVE CURRENCY AS THE COMMON GOOD

Summary

Alternative currencies also known as local currencies are becoming more and more popular means of payment. Across the world, there are currently about four thousand alternative currencies. They are not issued by states, but by counties, cities and even by persons. A dynamic growth of the Internet and technological and communication innovations contributes to the development of digital alternative currencies due to a possibility of creating

platforms, exchange webpages and the establishment of on-line communities. The subject of the article is an analysis of an alternative currency as the common good on the basis of literature research. To that end, the term of 'common' is explained. Next, the term 'alternative currency' and examples of such currencies are presented.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ВАЛЮТА КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО

Резюме

Альтернативные валюты, называемые также локальными валютами, становятся всё более популярным платёжным средством. В настоящее время в мире существует около четырёх тысяч альтернативных валют. Их выпускают не государства, а гмины, города, а даже частные лица. Динамическое развитие Интернета и коммуникативно-технологические инновации способствовали развитию цифровых альтернативных валют благодаря возможности создания платформ, порталов обмена и образования интернет-сообществ. Объектом статьи является анализ альтернативной валюты как общественного блага, проведённый на основе исследования литературы. Для осуществления этого плана дано выяснение понятия общественного блага. Затем представлено понятие альтернативной валюты и даны примеры подобных валют.

Marta Zimniak-Hałaško

EKONOMIA OBFITOŚCI. POLSKA RECEPCJA IDEI KREDYTU SPOŁECZNEGO CLIFFORDA DOUGLASA

WPROWADZENIE

Tekst niniejszy nie jest poświęcony zagadnieniom natury ekonomicznej – zgodnie z przyjętymi w świecie akademickim definicjami tego terminu – a raczej wyobraźni ekonomicznej, która lokuje się poza granicami współczesnego akademickiego namysłu ekonomicznego. Wyobraźnię rozumiem tu w sposób antropologiczny, zgodnie z propozycją Arjuna Appaduraia, jako proces społeczny, formę praktyk oraz postać: „negocjacji pomiędzy miejscami usytuowania sprawczej podmiotowej aktywności a globalnie określonymi polami możliwości”¹. Przedsięwzięcie, które zamierzam tutaj podjąć – a więc opis idei i działań polskiego środowiska zainspirowanego teorią kredytu społecznego Clifforda Hugh Douglasa – mieści się w nowym paradygmacie badawczym, proponowanym przez Appaduraia. W książce *The Future as Cultural Fact* Appadurai stawia przed antropologią nowe wyzwanie, jakim jest badanie przyszłości jako horyzontu oczekiwań społecznych w inny niż dotychczas sposób². Antropologia, dowodzi Appadurai, do tej pory posiłkowała się kategoriami zaczerpniętymi z jej charakterystycznej orientacji czasowej, jaką była orientacja na przeszłość. Antropologowie zajmowali się badaniem tradycji, rytuałów, mechanizmów homeostazy społecznej, pamięci. I choć antropologia podejmuje dziś tematy na wskroś współczesne, brak jej, zdaniem Appaduraia, systematycznego programu badania przyszłości, który wykraczałby poza analizę społecznych

¹ A. Appadurai, *Nowoczesność bez granic. Kulturowe wymiary globalizacji*, przeł. i Wstęp Z. Pucek, Universitas, Kraków 2005, s. 49.

² A. Appadurai, *Future as a Cultural Fact. Essays on the Global Condition*, Verso, London–New York 2013.

utopii. Antropologia przyszłości, powiada Appadurai, powinna zająć się śledzeniem wielości obrazów dobrego życia, które funkcjonują w społeczeństwach, związkami horyzontów nadziei i oczekiwań z praktykami społecznymi (w tym sposobami osiągania wytyczanych celów), historią, normami i dyspozycjami kulturowymi. Obrazy dobrego życia tylko w pewnym stopniu podlegają globalnym konwergencjom: Appaduraia interesuje przede wszystkim ich lokalny wymiar. Appadurai proponuje również zmianę słownika służącego analizie lokalnych wizji dobrego życia. Nowymi centralnymi pojęciami, wokół których budowany będzie namysł, mają być „wyobraźnia”, „oczekiwania” oraz „aspiracje” (a nie na przykład „partycypacja”). Autor – odnosząc się zresztą właśnie do zjawisk ekonomicznych – kładzie nacisk na rozróżnienie etyki możliwości (*ethics of possibility*) oraz etyki prawdopodobieństwa (*ethics of probability*). Tą ostatnią wiąże ze statystyczną logiką neoliberalnego kapitalizmu (*casino capitalism*), etykę możliwości – ze związanym z wizjami dobrego życia ludzkim „potencjałem nawigacyjnym” (*navigational capacity*), który może prowadzić do zmiany rozpoznań społecznej sytuacji (*change the terms of recognition*). Badanie przyszłości jest równoznaczne z badaniem społecznych uczuć: jak słusznie zaznacza Appadurai, przyszłość nie jest gruntem neutralnym, lecz przestrzenią emocji.

Jeszcze ciekawszą propozycją metodologiczną Appaduraia jest postulat demokratyzacji badań. Prawo do prowadzenia badań (*research*) proponuje Appadurai wpisać do katalogu praw człowieka, wskazując na ścisłe powiązanie prawa do badań i potencjału społecznych aspiracji. Badanie uzyskuje więc w jego koncepcji szerszą definicję. Jest to procedura poznawcza, która niekoniecznie służy wytworzeniu wiedzy nowej i weryfikowalnej (Appadurai wskazuje tu na trudności w zdefiniowaniu tych terminów), ale zdolna jest poszerzać horyzonty wiedzy osoby przeprowadzającej badanie w relacji do jej „zadań, celów i aspiracji”³. Jest to, w mojej opinii, nie obniżenie rangi badań poprzez dopuszczenie dowolności metodologicznej i partykularyzmu celów, lecz uznanie, że wiedza społecznie (i poznawczo) cenna może powstawać poza środowiskiem uczonych i dla innych niż akademickie (czy „rynkowe”) celów.

Optykę proponowaną przez Appaduraia chciałabym zastosować do badania środowiska polskich „kredytowców”. Po pierwsze – prezentując ich autorskie analizy ekonomiczne, poparte rozległymi i wielod dziedzinowymi studiami, lecz powstałe poza akademią i nie mieszczące się w akademickim dyskursie. Po drugie – analizując ich wyobrażenia i praktyki, horyzonty nadziei i związane z nimi emocje jako świadomy program budowania przyszłości i poszerzania społecznej wyobraźni.

³ *Ibidem*, s. 282.

Zasadniczą część badań przeprowadziłam jesienią 2013 r. i wiosną 2014 r. (choć z pewnymi elementami idei kredytu społecznego zetknęłam się już prawie dekadę wcześniej, przy okazji seminariów z zakresu islamskiej gospodarki bezodsetkowej). Zastosowałam metodę analizy dyskursu oraz metodę obserwacji uczestniczącej. Analizie poddałam książki, wykłady i strony internetowe związane z ideą kredytu społecznego. Uczestniczyłam w dwóch konferencjach i kilku spotkaniach organizowanych przez fundację „Jesteśmy Zmianą”; zorganizowałam też cykl seminariów, w ramach których środowisko związane z fundacją „Jesteśmy Zmianą” mogło przedyskutować ze studentami swoje idee. Przeprowadziłam też wiele nieformalnych rozmów, które okazały się niezmiernie pomocne w zrozumieniu zawiłych zagadnień ekonomicznych; dostarczyły też cennej (choć oczywiście fragmentarycznej) wiedzy o nieformalnych aspektach działań środowiska⁴.

W swoich rozważaniach będąc używając sformułowania „kredytowcy” jako poręcznego terminu technicznego, muszę jednak podkreślić, że wiele osób z badanego środowiska niechętnie określiłoby się w ten sposób. Część z nich uważa się bowiem za twórczych kontynuatorów dzieła Douglasa, inni zaś nawet za jego polemistów. Zawsze jednak teoria kredytu społecznego pozostaje dla nich istotnym (choć nie jedynym) źródłem inspiracji.

1. POLSKIE ŚRODOWISKO „KREDYTOWCÓW”

Wyniki wyszukiwania w Internecie haseł „powszechny dochód podstawowy” (czy „bezwarunkowy dochód gwarantowany”) oraz „kredyt społeczny” (czy „dywidenda społeczna”) dają znacząco odmienne rezultaty. Dwa pierwsze

⁴ Jednym z zasadniczych celów, które stawiam przed sobą, jest rekonstrukcja teorii inspirowanych koncepcją Douglasa oraz społecznych kontekstów ich tworzenia. Idee „kredytowców” staram się przedstawiać w sposób syntetyczny, bez każdorazowego przywoływania konkretnych publikacji – jeśli nie jest to absolutnie konieczne. Kluczowe dla mojej rekonstrukcji są publikacje Jacka Rossakiewicza (*Demokracja Finansowa. Wiosna chrześcijaństwa* oraz kolejne publikacje rozwijające te koncepcje, dostępne na stronie autora: <http://www.rossakiewicz.pl/demokracja/index.html>), Izabeli Litwin (książki *Zanim wyjdziemy na ulicę*, *Zanim znajdziemy się na ulicy* oraz artykuły, wszystkie teksty dostępne na stronach glosulicy.pl, jestesmyzmiana.pl) oraz Szczęsnego Zygmunta Górskiego (dostępne na stronie autora szczesnygorski.pl). Niekiedy odwołuję się też do koncepcji sformułowanych przez inne osoby związane z badanym środowiskiem. Ważnym źródłem informacji są również materiały konferencyjne *Autonomiczne i prospołeczne systemy finansowe w warunkach kryzysu* (Warszawa 2014) oraz nagrania Niezależnej Telewizji (niezaleznaledewizja.pl).

pojęcia odsyłają do stron związanych z ideologią lewicową (a ostatnio i lewicową polityką bliższą głównego nurtu politycznego). Dwa kolejne wyszukiwania przenoszą szukającego na rozmaite strony związane z ideologią religijną i prawicową, takie jak wolna-polska.pl, prawica.net, ojczyzna.org, doscniewoli.pl, echochystusakrola.info, rodzinapolska.pl, polskawalczaca.com. Wśród tych stron w wynikach wyszukiwania pojawia się również strona „źródłowa” – katolickiego czasopisma „Michael”, które wprowadziło ideę kredytu społecznego na grunt języka polskiego. Z tego właśnie czasopisma korzystali na pewnym etapie swych poszukiwań wszyscy zainspirowani w Polsce ideą kredytu społecznego, niezależnie od religijnych przekonań. Źródło idei waży na jej późniejszej recepcji i kręgach oddziaływania oraz przetwarzania. Wydaje się, że polska historia recepcji idei kredytu społecznego podobna jest kanadyjskiej – gdzie tezy szkockiego inżyniera Clifforda Douglasa spotkały się z niezwykle żywym oddźwiękiem. Kanadyjscy zwolennicy idei kredytu społecznego podzielili się na świeckich (tworzących lokalne waluty i partie polityczne dla wsparcia idei) i religijnych, uznających kredyt społeczny za doktrynę, a jego upowszechnianie za apostolską misję. Ci ostatni powołali do życia (w latach 30. XX wieku) Instytut Louisa Evena dla Sprawiedliwości Społecznej, a następnie czasopismo „Michael” (obecnie dostępne też w edycji polskiej).

W Polsce odpowiednikiem „świeckiego” nurtu recepcji kredytu społecznego jest fundacja „Jesteśmy Zmianą”, która odchodzi od doktrynalnego ujęcia kredytu społecznego i jego zakorzeniania w jednoznacznie chrześcijańskiej aksjologii. Z powstaniem fundacji i jej stron internetowych pojawiła się szansa na skojarzenie idei kredytu społecznego i dochodu gwarantowanego: strony fundacji wyświetlają się podczas poszukiwania obu tych terminów.

2. ODSŁONA PIERWSZA: CZASOPISMO „MICHAEL”

Dwumiesięcznik „Michael” („Dla Triumfu Niepokalanej. Pismo Patriotów Katolickich dla Królestwa Chrystusa i Maryi w duszach rodzin i narodów”) zaczyna ukazywać się w Polsce w 1999 roku. Czasopismo ma tradycyjny profil katolicki i prócz obszernych rozważań o systemie finansowym znaleźć tam można porady duchowe dla ugruntowania pobożności, nauki papieży, krytykę zjawisk społecznych nieprzyjaznych światopoglądowi katolickiemu (jak pornografia, wychowanie seksualne w szkołach, aborcja, a także np. masoneria czy GMO) i pochwałę zjawisk uznanych za pozytywne (rodziny wielodzietne, domowa edukacja). Warto zaznaczyć, że czasopismo zamieszcza również teksty teoretyków związanych obecnie z fundacją „Jesteśmy Zmianą” (podobnie

jak „Jesteśmy Zmianą” zamieszcza niektóre materiały czasopisma dotyczące kredytu społecznego), jednak współpraca między oboma środowiskami nie jest bardzo ścisła.

Organ wydający pismo („Pielgrzymi św. Michała przy Instytucie Louisa Evena dla Sprawiedliwości Społecznej”) oraz cel wydania („dla sprawiedliwości społecznej przez Ekonomię Kredytu Społecznego w zgodzie z nauką Kościoła Katolickiego i nie przez partie polityczne”) znajdzie czytelnik tuż pod tytułem gazety (zarówno w wydaniu papierowym, jak i internetowym). Pielgrzymi św. Michała, zwani także „białymi beretami” (od charakterystycznego noszonego przez nich nakrycia głowy), są apostołami kredytu społecznego, mającymi za zadanie upowszechniać jego idee (od drzwi do drzwi – poprzez sprzedaż „Michaela” w wersji papierowej). Nie można wykluczyć, że właśnie religijne wzmocnienie idei i zorganizowany sposób rozpowszechniania przyczyniły się do jej szerszego zaistnienia w przestrzeni publicznej. Odbyło się to jednak kosztem uniwersalności przekazu; skazało też teorię Douglasa na swego rodzaju dogmatyzację. Chrześcijańscy zwolennicy teorii Douglasa postrzegają ją jako „zastosowane chrześcijaństwo”, wierząc, że współczesny kształt systemu ekonomicznego stoi na przeszkodzie zbawieniu dusz. Dlatego też reformę systemu finansowego postrzegają oni jako najpilniejszą, warunkującą inne zmiany społeczne.

Czytelnik „Michaela” w zasadzie nie znajdzie na jego stronach tekstów samego Douglasa (uważanych za dość nieprzystępnie napisane), ale ich streszczenia oraz interpretacje dokonane przez uczniów, głównie Louisa Evena oraz Alaina Pilote’a⁵. Za podstawową rekapitulację teorii Douglasa uważany jest cykl wykładów Alaina Pilote’a *Propozycje Kredytu Społecznego wyjaśnione w 10 lekcjach*. Wykłady te (zamieszczone w kolejnych numerach pisma, a także wydane w osobnej publikacji) pozwalają zapoznać się z tezami, które – właściwie wszystkie bez wyjątku, choć nie bez krytycznych komentarzy – obecne są twórczości osób inspirujących się spostrzeżeniami Douglasa. Podstawowym ustaleniem Douglasa jest stwierdzenie istnienia luki popytowej: suma wypłat pracowników jest zawsze mniejsza od wartości towarów na rynku. Luka popytowa zapełniana jest pieniądzem tworzonym przez kredyt, na którego tworzenie monopol mają banki. W ten sposób pieniądź emitowany jest jako

⁵ Dzięki uprzejmości tłumacza Szczęsnego Zygmunta Górskiego mogłam zapoznać się z polskim przekładem jednej z książek autorstwa Douglasa – *Monopolem kredytowym* (książka dotychczas nie ukazała się drukiem ze względu na koszty praw autorskich). Lektura ta pozwala mi stwierdzić, że streszczenia autorstwa Evena i Pilote’a wierne przedstawiają myśl Douglasa, choć pewne wątki ulegają w interpretacji uczniów wzmocnieniu, np. rola etyki chrześcijańskiej.

dług, a odsetki spłacane od długu powodują wycofanie pieniądza z rynku, jego niedobór w portfelach konsumentów i nadmiar w posiadaniu bankierów. Douglas proponuje całkowitą reformę systemu: pieniądze emitować powinno Narodowe Biuro Kredytowe w ten sposób, by wszystkie towary na rynku miały pokrycie w pieniądzu i mogły znaleźć nabywcę. Inwestycje i konsumpcja miałyby być finansowane z bezodsetkowego „kredytu społecznego” (kredyt jest tu rozumiany jako kredyt wiary i zaufania), nie zaś z oszczędności czy kredytu bankowego; pieniądz stworzony na inwestycję czy konsumpcję byłby unicestwiany w momencie jej sfinalizowania⁶. Emitowany pieniądz trafiałby do wszystkich członków społeczeństwa w postaci dywidendy, należnej im jako dziedzicom osiągnięć poprzednich pokoleń i współwłaścicielom zasobów naturalnych. Już na początku XX wieku Douglas był przekonany, że żyjemy w erze obfitości i automatyzacji produkcji: konieczność pracy będzie stopniowo eliminowana, a dywidenda stanie się z czasem głównym źródłem utrzymania. Dlatego też żądania związków zawodowych (pełnego zatrudnienia, podwyższenia wynagrodzenia za pracę) uważał za anachroniczne, zgodne z logiką ekonomii niedoboru. Dodatkową metodą usunięcia przeszkód między produkcją a konsumpcją miała być, w zamyśle Douglasa, sprzedaż z dyskontem, a więc sposób regulacji cen. Prawdziwą ceną produkcji jest, zdaniem Douglasa, cena konsumpcji: jeśli konsumpcja jest niższa od planowanej, Narodowe Biuro Kredytowe pokryje różnicę między ceną produkcji a ceną konsumpcji (poprzez dofinansowanie producentów lub zniżki dla konsumentów). W systemie tak pomyślanym zbędne będą podatki, a walka klas przejdzie do przeszłości.

Pielgrzymi św. Michała uważają wszystkie propozycje Douglasa za możliwe do zastosowania w dzisiejszej rzeczywistości. Inni interpretatorzy Douglasa – o których pisać będę w dalszej części artykułu – skłonni są dyskutować z niektórymi elementami tej teorii, zwłaszcza z pomysłem dyskonta skompensowanego (jako mechanizmu zapobiegającego inflacji) i rolę Narodowego Biura Kredytowego jako głównego organu decyzyjnego. Świat, w którym tworzył Douglas – twierdzą jego krytycy – nie dysponował dzisiejszymi mocami obliczeniowymi: możliwość dokładnego wyliczenia wielkości produkcji i konsumpcji powinny wpłynąć na metodę obliczania niezbędnej emisji. Poza tym Douglas, w opinii krytyków, nie uwzględnił w sposób dostateczny kluczowego czynnika: obrotu pieniądza i jego zdolności do obsłużenia wielu transakcji. Unicestwienie pieniądza po każdej transakcji nie jest więc konieczne; można

⁶ W rzeczywistości wyliczenia Douglasa są nieco bardziej skomplikowane. Na użytek tej antropologicznej analizy upraszczam wszelkie złożone rachunki ekonomiczne i wzory matematyczne, starając się raczej wyłożyć istotę pomysłów, nie zaś szczegóły realizacji.

zastanowić się nad innymi mechanizmami, które zapobiegą tezauryzacji pieniądza (a więc jego wycofaniu z rynku i pełnienia podstawowej funkcji regulatora transakcji). Polemiści uważają system proponowany przez Douglasa za zbyt biurokratyczny, a samo pojęcie „kredyt” za dziś już нефunkcjonalne – budzące złe skojarzenia z kredytem bankowym.

3. ODSŁONA DRUGA: FUNDACJA „JESTEŚMY ZMIANĄ”

Fundacja „Jesteśmy Zmianą” została utworzona na początku 2013 roku w celu integracji ludzi zainteresowanych zmianą społeczną i niekonwencjonalnymi projektami społecznymi. Fundator Tomasz Kukułowicz – dobrze prosperujący przedsiębiorca, zainteresowany zagadnieniami natury etycznej i metafizycznej – stworzył przestrzeń spotkania i współdziałania dla ludzi wywodzących się z dość różnych środowisk. Ze względu na krąg znajomości fundatora z fundacją związały się osoby zajmujące się alternatywną duchowością, ekologią oraz „nową ekonomią” (w tym spółdzielczością, gospodarką barterową oraz ekonomią kredytu społecznego). Impulsem jednoczącym alternatywną duchowość i alternatywną ekonomię był ruch oburzonych. W 2011 roku Izabela Litwin, ekonomistka i doświadczona księgowa, obecnie jedna z głównych aktywistek fundacji i doradca podatkowy fundatora, ze smutkiem odnotowała fakt niskiej liczebności polskiego Marszu Oburzonych. Próby skontaktowania się z polskimi oburzonymi i przekazania im propozycji manifestu nie powiodła się, postanowili więc – razem z fundatorem – działać na własną rękę: początkowo planując zamieszczenie manifestu w prasie wysokonakładowej, w końcu decydując się na stworzenie fundacji. Ta inicjalna faza działań pozostawiła trwałe ślady w sferze dyskursywnej, konstruując jedno z głównych haseł fundacji: wezwanie do przemiany „oburzonych” (petentów, żądających) w „obudzonych” (aktywne podmioty). W tym kontekście powstanie fundacji może zostać uznane za jeden z dalekosiężnych skutków światowego ruchu oburzonych, stanowiącego sprzeciw wobec światowej finansjery i systemu bankowego.

Kolejnym istotnym etapem był udział Izabeli Litwin w webinarium z zakresu „nowej ekonomii”, zorganizowanym przez środowisko związane właśnie z teorią kredytu społecznego (Szczęsny Zygmunt Górski), inicjatywami spółdzielczymi i barterowymi (Dariusz Brzozowiec, Andrzej Bazgier). Krytyka obecnego stanu duchowości i ekonomii zyskała tym samym nowe ramy teoretyczne. Później wśród działaczy fundacji znalazł się też Jacek Rossakiewicz, autor koncepcji demokracji finansowej, która wyrosła z inspiracji ideami kredytu społecznego, społecznej nauki kościoła i gospodarki islamskiej.

Początkowo na spotkania fundacji przychodziło kilkadziesiąt osób; później pozostało kilkanaście aktywnych. Każda z nowych osób poszerzała społeczny kontekst działania fundacji i zasięg jej oddziaływania. Obecnie fundacja związana jest (poprzez swoich członków i niekiedy wspólnie podejmowane akcje) między innymi z Klubem Inteligencji Polskiej, Krajową Radą Spółdzielczą, partią Demokracja Bezpośrednia, Fundacją Freedom (zajmującą się edukacją ekonomiczną), Stowarzyszeniem Pro Futuris (walczącym o interesy osób zadłużonych przez zaciągnięcie kredytów we frankach szwajcarskich), Niezależną Telewizją (emitującą programy o tematyce społecznej i metafizycznej) oraz Warszawską Szkołą Zarządzania (tworzącą środowisko badaczy alternatywnych systemów finansowych oraz przestrzeń do działania studium podyplomowego fundacji „Jesteśmy Zmianą” – „Nawigatorzy Jutra”).

Fundacja „Jesteśmy Zmianą” skupia się zasadniczo na działaniach edukacyjnych. Edukacji ekonomicznej służy portal (i odpowiedni profil na facebooku) glosulicy.pl, edukacji ekonomicznej i duchowej – strona jestesmyzmiana.pl. Z tych stron można pobrać najważniejsze opracowania ekonomiczne fundacji – książki Izabeli Litwin *Zanim wyjdziemy na ulicę* (w kilku językach europejskich) oraz *Zanim znajdziemy się na ulicy*. Do upowszechniania zasad „nowej ekonomii” służy gra planszowa „Kryzys”, opracowana i dystrybuowana przez fundację. Grający w tę grę uczestniczy w dwóch następujących po sobie rozgrywkach: według zasad „starej” i „nowej” ekonomii. Stara ekonomia jest tą, w której rządzi pieniądź dłużny, przedsiębiorców gnębią podatki, a celem gracza jest bankructwo jego konkurentów. W nowej ekonomii, opartej na pieniądzu bezodsetkowym i dywidendzie (autorzy gry wprost wskazują jako źródło inspiracji teorię Douglasa⁷), gracze – nieobciążeni kredytem i podatkami – skłonni są do kooperacji i osiągania zysków razem z innymi, nie zaś ich kosztem.

Szczególnym i – jak się wydaje – kluczowym przedsięwzięciem edukacyjnym fundacji jest podyplomowe studium „Nawigatorzy Jutra” (oraz internetowa „Wszechnica”⁸), afiliowane przy Warszawskiej Szkole Zarządzania i adresowane do „architektów nowych struktur społeczno-ekonomicznych, dzięki którym dostęp do obfitości stanie się powszechny”⁹. Studia budowane są zgodnie z ideami demokratycznej edukacji; ich twórcy dają też wyraz przekonaniu o konieczności zmiany paradygmatu w naukach ekonomicznych: „Skostniała i skorumpowana nauka akademicka nie nadąża za dynamicznie

⁷ <http://www.grawkryzys.pl/ostin.html> [dostęp 22.03.2014].

⁸ O otwarciu Wszechnicy z nagraniami wideo wykładów zdecydowano w sytuacji niesatysfakcjonującego naboru na studia podyplomowe.

⁹ <http://nawigatorzy-jutra.pl/> [dostęp 22.03.2014].

zmieniającą się rzeczywistością. Odrzuca nowe idee, nowe rozwiązania. Nie rozumie konieczności zmian, a właściwie konieczności przebudowy systemu. Nie tylko systemu gospodarczego i finansowego, ale także wszelkich innych form życia społecznego. [...] Nie mamy wzorców i praktyki. Wszyscy, wykładowcy i słuchacze zaczynają od zera. Nowy ład światowy wyłoni nowych liderów, budowniczych i architektów przyszłości, ludzi rozumiejących patologie obecnego systemu, ludzi poszukujących, odważnych”¹⁰. Pomysłodawcy studiów doskonale zdają sobie sprawę, że warunkiem sukcesu jest instytucjonalizacja nowego paradygmatu, dlatego też w wielu wystąpieniach zachęcają do podejmowania problematyki „nowej ekonomii” w rozprawach doktorskich i habilitacyjnych. Studium „Nawigatorzy Jutra” polega całkowicie na autorskich i niecenzurowanych programach zaangażowanych nauczycieli, wśród których są niezależni analitycy systemów ekonomicznych i praktycy alternatywnej duchowości. Taka propozycja edukacyjna znajduje uzasadnienie w samej koncepcji ekonomicznej, opartej na wartościach (moralnych, chrześcijańskich, metafizycznych) i niemożliwej do realizacji w oderwaniu od nich. Studium ma więc, w zamyśle jego twórców, działać na podobnych zasadach jak fundacja.

Podczas spotkań fundacji ma miejsce specyficzna **praca emocjonalna**¹¹, biorąca swój początek w zderzeniu dyskursu racjonalnego i metafizycznego; krytyki społecznej o charakterze totalnym (wyrażającej się często pod postacią teorii spiskowych) z równie wszechobejmującą nadzieją. Praktycy alternatywnej duchowości wyciszają spory społeczno-polityczne, przywołując budzące optymizm wizje procesów zachodzących w świecie niematerialnym. Debaty historyczne są ucinane przez wskazywanie na twórcze zadania i projekty fundacji. Negatywne emocje i konflikty ulegają więc przetworzeniu w nadzieję oraz chęć działania poprzez obrazy przyszłości i przypomnienie o więzach łączących członków fundacji (nie bez znaczenia jest tu życzliwość, z jaką odnoszą się do siebie członkowie fundacji).

Fundacja ma również wizję aktywności politycznej i prepolitycznej. Koncepcja skutecznego działania społecznego poprzez wspieranie liderów lokalnych znalazła swój wyraz w projekcie (jeszcze nie realizowanym) portalu społecznościowego dla różnego rodzaju aktywistów, który byłby jednocześnie platformą edukacyjną, barterową (wykorzystującą walutę lokalną) i polityczną (opartą na demokracji fraktalnej) – a docelowo całkiem niezależną i samowy-

¹⁰ <http://nawigatorzy-jutra.pl/studia-spoleczne/> [dostęp 22.03.2014].

¹¹ Odwołuję się tu do koncepcji Arlie Hochschild, wykorzystywanej też do badań dynamiki ruchów społecznych.

starczalną społecznością, lokującą się poza oficjalnym systemem społeczno-gospodarczym.

Na stronie fundacji znaleźć też można załączek programu politycznego z propozycją zmiany wielu ustaw i instytucji – na tyle szczegółową, że proponuje się nawet wprowadzenie kalendarza 13-miesięcznego (inspiracja „energetycznym” kalendarzem Jose Arguellesa, nawiązującym do tradycji Majów i Celtów, znajduje swe logiczne uzasadnienie w doskonalszym uporządkowaniu rozliczeń księgowych). Członkowie fundacji widzą potrzebę zbudowania ruchu politycznego wokół postulatów umorzenia długów prywatnych i publicznych – abolicji kredytowej i likwidacji systemu odsetkowego.

4. DIAGNOZA STANU KULTURY: NĘDZA WŚRÓD OBFITOŚCI

Stwierdzenie, że żyjemy w czasach obfitości – sformułowane przez Douglasa już w pierwszych dekadach XX wieku – jest założeniem przyjętym właściwie przez wszystkich kontynuatorów jego myśli. W czasach obfitości nie powinny działać prawa stworzone w kulturze niedoboru. Maszyny powoli eliminują konieczność ludzkiej pracy (tu neokredytowcy odwołują się do teorii końca pracy Jeremy’ego Rifkina), a dóbr przez nie produkowanych i płodów ziemi wystarczy dla wszystkich. Inne wytwory kultury, zwłaszcza pracy intelektualnej – jak różnego rodzaju wiedza – mnożą się dzięki dzieleniu się nimi (tu kredytowcy pozostają w zgodzie z diagnozami kulturowymi stawianymi przez ideologów dobra wspólnego i ruchów zwalczających monopole praw autorskich). Jedyne niepomnażalne zasoby to dobra naturalne, jednak i te są wystarczające dla zaspokojenia potrzeb mieszkańców Ziemi przy rozsądnym gospodarowaniu i wykorzystaniu odnawialnych źródeł energii.

Jeśli więc w obecnym świecie obfitości mamy do czynienia z nędzą i niedoborem, jest to wyłącznie skutkiem złego gospodarowania i niesprawiedliwej dystrybucji dóbr. Wszystkie niedobory – pieniędzy, produktów – wytwarzane są sztucznie przez akumulację pieniędzy w systemie bankowym i powiązane z niedoborem pieniędzy na rynku „schładzanie gospodarki”.

Istotnym wkładem kredytowców w rozważania nad przyczynami współczesnych problemów ekonomicznych jest podkreślanie wagi czynników kulturowych. Gospodarka jest wytworem ludzkim i podlega w większym stopniu kulturowym regulacjom niż „obiektywnym prawom” (fakt ten rzadko odnotowywany jest w akademickich podręcznikach ekonomicznych). Regulacje gospodarcze są emanacją dominującego systemu wartości i odpowiadają stworzonym przez ten system wartości normom prawnym.

W rozważaniach inspirowanych teorią kredytu społecznego stosunkowo często pojawia się pojęcie cywilizacji, zazwyczaj odnoszone do teorii Feliksa Konecznego, lecz również zgodne z definicją cywilizacji Shmuela Eisenstadta. Jądem pojęcia cywilizacji według Eisenstadta jest: „połączenie ontologicznych lub kosmologicznych wizji (rzeczywistości pozaświatowej i świeckiej) z definicją, konstrukcją i regulacją głównych obszarów życia społecznego i interakcji”¹². Eisenstadt podkreśla więc wpływ sfery duchowej i symbolicznej na kształt społecznych instytucji; jest to też główna teza cywilizacyjnych rozważań kredytowców. Szczególnie rozbudowaną koncepcję „zderzenia cywilizacji” prezentuje Jacek Rossakiewicz. Według niego cywilizacja łaćńska – cywilizacja życia¹³ (z przypisywanymi jej chrześcijańskimi jakościami, jak sprawiedliwość i solidarność) została zdominowana przez cywilizację lichwiarską – cywilizację śmierci (w wymiarze historycznym wywodzącą się z cywilizacji żydowskiej), opartą na lęku i chciwości. Tworem cywilizacji lichwiarskiej jest *homo rapax* (zachłanny), zaś cywilizacji miłości i pokoju altruistyczny *homo sapiens spiritualis*, reprezentujący kolejny etap (auto)ewolucji człowieka. Rozwój *homo sapiens spiritualis* i rozpowszechnienie wzorów cywilizacji miłości jest dopiero naszym zadaniem. Będzie ono możliwe na gruncie wartości chrześcijańskich – społecznej nauki Kościoła katolickiego. Szczególną rolę w tym procesie może odegrać, zdaniem Rossakiewicza, Polska, kraj chrześcijański położony w sercu Europy, który ma szansę stać się (dzięki wprowadzonym reformom) wzorem dla innych państw. Podobnie stawia sprawę owej misji Polski Krzysztof Wojtas w rozprawie *Cywilizacja polska*¹⁴ – „cywilizacja polska” jest tu przez autora utożsamiana z „cywilizacją słowiańską”.

Zwycięstwo różnych form cywilizacji lichwiarskiej (według Wojtasa również w formie rozmaitych formacji lewicowych czy „modernizacyjnych”) możliwe było wedle autorów prezentowanych tu poglądów dzięki uzyskaniu hegemonii przez wartości i instytucje wywodzące się z judaizmu i nacjonalizmu żydowskiego (obaj autorzy opowiadają się stanowczo przeciw antysemityzmowi i utożsamianiu go z antyjudazmem). Wedle Rossakiewicza przełomowym momentem w dziejach Europy (i świata) było podporządkowanie utworzonego w XVII w. Banku Anglii interesom lichwiarskim sprzecznym z narodowymi oraz zadłużenie się królestwa u bankierów. Długi państwowe zaciągane w bankach będą od tej pory opłacane z podatków; z czasem odsetki od długu

¹² S. N. Eisenstadt, *Nowoczesność i utopia. Porównawcza analiza cywilizacji*, przeł. i Wstęp A. Ostolski, Oficyna Naukowa, Warszawa 2009, s. 34.

¹³ Opozycja cywilizacja życia/cywilizacja śmierci pojawia się wiele razy w publikacjach kredytowców, bardzo często z odniesieniami do papieskich encyklik.

¹⁴ K. Wojtas, *Cywilizacja polska*, Falenty Nowe 2012.

będą tak duże, że pochłoną większość wpływów z podatków (wedle wyliczeń kredytowców w niektórych krajach to ponad 90% wpływów podatkowych).

Pogłębiający się od 2008 roku kryzys, będący skutkiem działań banków, wydaje się też szansą na zmianę, przesilenie. Zmiany nie będą rewolucyjne, wynikną z przebudzenia świadomości. Dlatego też należy zacząć od działań w sferze edukacji i tworzenia alternatyw społecznych obok istniejącego systemu. Jest to, zdaniem Rossakiewicza, nowa forma strajku – odmowa uczestnictwa w systemie. Szczególnie wiele inspiracji kredytowcy czerpią tu z lektury Davida Kortena i Alvina Tofflera¹⁵.

5. ROLA PIENIĄDZA I SYSTEMU FINANSOWEGO

Diagnoza cywilizacyjna i diagnoza systemu finansowego są więc w koncepcji kredytowców ściśle powiązane. Obecny system światowych nierówności (a szczególnie sytuacja Polski) nazywane są niewolą ekonomiczną, finansową okupacją, finansowym rasizmem (Jacek Rossakiewicz), neokolonializmem (Izabela Litwin). Prezentowanym diagnozom towarzyszy krytycyzm w stosunku do oficjalnych koncepcji ekonomicznych (jako instytucja o szczególnej szkodliwości społecznej postrzegana jest Szkoła Główna Handlowa), próba ich skorygowania i zbudowania „ekonomii pozytywnej”.

Przyczyną obecnych kłopotów gospodarczych jest, zdaniem kredytowców, logika rozwoju systemu bankowego: przede wszystkim pożyczenie pieniędzy na procent (lichwa) i lewarowanie – emisja pieniądza bez pokrycia w postaci długu (kredyt). Odejście od parytetu złota – zdaniem kredytowców słuszne, ponieważ ilość złota na świecie jest zbyt mała, by mogło ono być ekwiwalentem wszystkich transakcji – oraz reguły Konsensusu Waszyngtońskiego wzmocniły monopol banków na emisję pieniądza i praktycznie zniosły środki kontroli tej emisji. Choć teoretycznie monopol na emisję waluty narodowej mają inne instytucje (np. Narodowy Bank Polski), w praktyce pieniądź zasila budżet państwa i kieszenie obywateli jako dług z banków prywatnych: one więc są prawdziwym emitentem środków płatniczych, które są traktowane na rynku w ten sam sposób, jak legalnie wyemitowane pieniądze. Pieniądź obecnie funkcjonuje jako towar, którym można handlować i spekulować, można go tezauryzować w postaci oszczędności. Emitowany jako dług oprocentowa-

¹⁵ D.C. Kortena, *Świat po kapitalizmie. Alternatywy dla globalizacji*, przeł. H. Goworowska-Adamska, wstęp M. Muskat, Stowarzyszenie Obywatel, Łódź 2002; A. Toffler, H. Toffler, *Rewolucyjne bogactwo*, przeł. P. Kwiatkowski, Wydawnictwo Kurpisz, Poznań 2007.

ny jest pieniądzem „pustym”, „falszywym”, lecz wraca do banku (pomnożony o odsetki) jako pieniądź prawdziwy, wyprowadzony z rynku – w postaci spłaty kredytu lub podatków, z których spłacany jest dług wewnętrzny i zewnętrzny państwa. W banku pieniądź dłużny jest „likwidowany” (zamknięcie rachunku kredytowego) lub przejmowany poprzez spekulacje giełdowe. Na rynku zaś tworzy się luka popytowa: brak pieniędzy na kolejne transakcje, choć są dostępne towary i usługi. Luka ta zapełniana jest przez kolejne kredyty bankowe. Wyprowadzanie przez banki (w większości należące do kapitału zagranicznego) pieniędzy z rynku jest tylko jednym z przejawów wypompowywania pieniędzy z polskiego rynku: jako zyski (zazwyczaj nieopodatkowane) obcego kapitału pieniądze opuszczają polskie terytorium, pogłębiając lukę popytową i ograniczając możliwość polskich inwestycji.

Pieniądź emitowany jako dług nie znajduje nie tylko pokrycia w złocie, ale i w towarach: odsetki od kredytów wielokrotnie przekraczają światowe PKB. Bogactwo banków jest wirtualne; moźni tego świata nazywani są Midasami (określenie Davida Kortena i Izabeli Litwin). Bieda jest jednak zjawiskiem realnym.

Kredytowcy proponują rewolucję w systemie finansowym. Postulowany system nazywany jest demokracją finansową (Jacek Rossakiewicz) lub ekonomią 3xR (opartą na zmianach radykalnych, realnych i racjonalnych – określenie Izabeli Litwin).

Pieniądź, zdaniem kredytowców, powinien przestać być towarem i powrócić do swej symbolicznej funkcji znaku transakcji. Właściwą treścią pieniądza jest ludzka energia i praca, a jego źródłem prawo i zaufanie do emitenta. Jako taki pieniądź nie może podlegać działaniom spekulacyjnym, tezauryzacji (wycofaniu z rynku) i mnożeniu bez pokrycia. Należy więc całkowicie znieść rynki finansowe i oprocentowanie. To uczyni kredyt i oszczędzanie nieopłacalnym. Pieniądź wycofywany z rynku w postaci oszczędności (nieoprotentowanych) powinien być ściśle kontrolowany, a powodowane przez to braki na rynku uzupełniane stosowną emisją. W dalszym ciągu banki będą mogły udzielać nieoprotentowanych pożyczek w pieniądzu mającym pokrycie, ponosząc wszakże ryzyko inwestycyjne. Byłaby więc to bankowość bezodsetkowa, na wzór islamskiej.

Pieniądź – jak twierdzi Izabela Litwin – w dzisiejszym świecie obfitości i końca pracy nie zawsze jest już atrybutem pracownika, zawsze jednak powinien być atrybutem konsumenta: nie wszyscy pracujemy, lecz wszyscy jesteśmy konsumentami. Każdy towar powinien mieć pokrycie w pieniądzu i być w ten sposób potencjalnie nabywalny. Równowagę między ilością dóbr i liczbą transakcji a masą pieniężną nazywa Jacek Rossakiewicz (za Jerzym

Zdziechowskim¹⁶) parytetem gospodarczym. Parytet ten można osiągnąć przez monetyzację dóbr, emisję – ale nie przez banki, a zaufanego emitenta (niezależny od obcej finansjery NBP, emitenci walut lokalnych). Emisja taka nie doprowadzi do inflacji, ponieważ suma pieniędzy krążących na rynku będzie wciąż podobna, lecz ich źródło i redystrybucja inne. Nie będą to pieniądze dłużne, które należą do bogaczy. Jacek Rossakiewicz kwotę potrzebnej emisji proponuje obliczać dzieląc wzrost PKB (wskaźnik niedoskonały, ale użyty tu umownie jako symbol przyrostu dóbr) przez szybkość obrotu pieniądza. Dokonuje przy okazji rewizji klasycznego równania Davida Ricarda $MV=PT$ (gdzie: M to suma pieniądza, V średnia szybkość obrotu, P poziom cen, a T to masa towarowa), kwestionując założenie, że T i V to wartości stałe – przy takim założeniu każda dodatkowa emisja musiałaby spowodować wzrost cen i inflację. Tymczasem Rossakiewicz przyjmuje założenie odwrotne: przyrasta zarówno liczba dóbr, jak i szybkość obrotu. Wolny obrót pieniądza jest skutkiem wycofywania go z rynku przez banki i braku możliwości nabywczycy obywateli. Pobudzenie przyrostu dóbr (inwestycje) i pobudzenie szybkości obrotu (konsumpcja) stają się celami nowej ekonomii. Pomysły na osiągnięcie tych celów są zróżnicowane: Izabela Litwin proponuje częstsze wypłacanie wynagrodzeń (np. tygodniówki), Jacek Rossakiewicz (inspirowany historią pieniądza chińskiego i ideami Silvio Gesella pieniądza oprocentowanego ujemnie) okresowe przeterminowywanie pieniędzy. Szybko krążący pieniądz buduje „krąg obfitości” – obsługuje wiele transakcji i przyczynia się do poczucia dobrostanu. Aby wzrosła liczba transakcji, potrzeba też, by nowo emitowany pieniądz trafił w odpowiednie ręce. Jacek Rossakiewicz przewiduje dwa rodzaje funduszy emisyjnych: inwestycyjne i konsumenckie. Tymi ostatnimi proponuje zasilić najbardziej potrzebujących (*pro publico bono*).

Do nowego systemu finansowego można, zdaniem kredytowców, dojść stopniowo i bezboleśnie. Niezbędne kroki to umorzenie długów, likwidacja systemu odsetkowego i podatków (niektórzy – jak Szczęsny Górski – dopuszczają pozostawienie np. podatku obrotowego). Potrzebne też będą zmiany prawne w innych sferach życia: warunkiem powodzenia reformy jest dbałość o rozwój lokalnego rynku, równoważenie importu i eksportu oraz niezależność waluty od spekulacyjnych rynków światowych. Izabela Litwin postuluje ograniczenie spekulacji walutą, które możliwe jest tylko w skali światowej: wprowadzenie wskaźnika OM (obiektywy miernik waluty) opartego na sile

¹⁶ J. Zdziechowski, *Mit złotej waluty*, Instytut Wydawniczy „Biblioteka Polska”, Warszawa 1937. Zdziechowski używa też pojęcia „nacjonalizm gospodarczy”, podkreślając konieczność podporządkowania waluty interesom lokalnym. Idea ta jest bliska koncepcji suwerenności finansowej kredytowców.

nabywczej. Wskaźnik ten byłby podstawą światowej wymiany walut i bezodsetkowych pożyczek.

Alternatywne rozwiązania finansowe bywają już wprowadzane w skali lokalnej. Są to na przykład systemy lokalnych walut. W środowisku kredytowców powstało kilka takich projektów; obecnie realizowany jest projekt waluty „Dobry” Dariusza Brzozowca. W chwili, gdy piszę te słowa, waluta Dobry funkcjonuje jako platforma barteru wielostronnego w Kielcach; planowane jest jej wprowadzenie do obiegu dla indywidualnych konsumentów jako systemu lojalnościowego.

W tym kontekście interesujące wydaje się rozważenie przyszłości pieniądza. Choć kredytowcy przyznają, że pieniądz (jako znak transakcji) jest wynalazkiem genialnym, dopuszczają też jego likwidację i zastąpienie np. właśnie przez systemy barteru wielostronnego. Zaletą likwidacji pieniądza w jego dotychczasowej postaci byłaby transparentność wszystkich transakcji – kredytowcy przyznają jednak, że transparentność ta stwarzałaby niespotykane dotychczas możliwości kontroli i manipulacji. Jest to też kwestia skali: rozwiązania korzystne dla społeczności lokalnej niekoniecznie sprawdzą się w kontekście globalnym.

6. DYWIDENDA JAKO DOCHÓD GWARANTOWANY

W kontekście wyżej opisanej koncepcji wypłata dochodu gwarantowanego ze środków emitowanych jako fundusz konsumencki wydaje się logicznym dopełnieniem systemu. Jednak właśnie kwestia gwarantowanego dochodu podstawowego najbardziej dzieli środowisko kredytowców. Wydaje się, że spór bardziej dotyczy samego określenia niż istoty sprawy. W pewnym sensie jednak właśnie nazwa ma fundamentalne znaczenie. Określenie „bezwartunkowy dochód gwarantowany/podstawowy” (przyswojone przez część kredytowców po debacie, która w ostatnich latach nieco silniej zaznaczyła swą obecność w polskiej przestrzeni publicznej) kojarzona jest z pomysłem wprowadzenia dochodu w ramach obecnego systemu finansowego. Dochód taki opłacany byłby z podatków (czemu kredytowcy są przeciwni), rozważany w kontekście reformy systemu opieki społecznej i wpisany w metafizykę „praw człowieka”. Zupełnie inaczej rzecz ma się z dywidendą społeczną, choć skutek jest pozornie ten sam – obywatel dostaje pewną kwotę, którą uznaje się za mu należną. Tytuł tej należności jest jednak inny: w koncepcji kredytu społecznego dywidenda należy się obywatelowi jako dziedzicowi dorobku pokoleń i współużytkownikowi naturalnych dóbr wspólnych, a także

jako współuczestnikowi procesu społecznego, którego wynikiem jest przyrost dóbr (*notabene* koncepcja ta dobrze wyjaśnia przyczyny nieuznawania własności intelektualnej przez kredytowców). Ten przyrost dóbr jest monetyzowany, a zysk dzielony między obywateli. Wysokość wypłacanych kwot zależy od społecznej zasobności – nie ma więc gwarancji konkretnej sumy, ale zakłada się wypłatę przynajmniej minimum koniecznego do zaspokojenia witalnych potrzeb. Metafizykę praw człowieka zastępuje więc metafizyka „prawa naturalnego”. Zmienia się też pojęcie własności: dochód gwarantowany zakłada zazwyczaj podział pieniędzy między indywidua; w koncepcji dywidendy częściej brane są pod uwagę indywidua powiązane więzią pierwotną – rodzinną czy lokalną. Niekiedy pojawiają się dodatkowo idee bliskie dystrybucjonistycznym – zapewnienia każdej rodzinie kawałka gruntu do dowolnego użytku.

Dywidenda jest pojmowana jako przeciwieństwo długu, dług lichwiarski jako zawłaszczenie wartości dodanej, należnej społeczeństwu. Dochód bezwarunkowy wprowadzony w obecnym systemie przedłuży, zdaniem kredytowców, jego agonię; dywidenda jest elementem całościowej przebudowy. Wspólna dla obu koncepcji jest planowana likwidacja systemu zabezpieczeń socjalnych; zwolennicy dywidendy sądzą, że optymalnym rozwiązaniem będą ubezpieczenia wzajemne.

W koncepcji dywidendy kwestia środków na wypłaty nie jest raczej kwestią sporną (choć pojawiają się też głosy, że społeczeństwo może nie być dość zasobne) – środki można wyemitować jako monetyzację dóbr (tu trzeba zrobić założenie, że przyrost dóbr będzie dostateczny) lub przekierować obecne na rynku strumienie pieniężne, np. oddając obywatelom dywidendy przekazywane zagranicznym firmom (pomysł Szczęsnego Górskiego).

Niejasna pozostaje kwestia pracy. Czy dochód powinien być niezależny od gotowości jej wykonywania? Czy takie postawienie sprawy ma sens w obliczu „końca pracy”? Wyjściem z sytuacji, które pozwala na zachowanie prestiżu pracy jako trudu na rzecz dobra wspólnego, jest jej przededefiniowanie. Pracą byłaby więc praca domowa, opiekuńcza czy każde działanie twórcze. Takie definicje przyjmują też zwolennicy dochodu gwarantowanego spoza badanego środowiska – zakładają, że dochód spowoduje uwolnienie potencjału ludzkiego, które zmieni nasze pojmowanie działania społecznie pożytecznego. Jednak kredytowcy radykalizują ten punkt widzenia. Postulują likwidację prac społecznie szkodliwych, jak prace biurokratycznych „kontrolerów” (definicja szkodliwości nie jest tu precyzyjna). Wskazują, za Douglasem, na niebezpieczeństwa moralne, które kryją się w wykonywaniu pracy jedynie dla przeżycia – jest to pewna forma materialistycznego redukcjonizmu. Z drugiej strony niekiedy jako podstawa emisji nie jest wskazywany przyrost „PKB” czy wolu-

men towarów, a „parytet kapitału pracy”¹⁷. Aleksander Kisil, autor koncepcji „parytetu kapitału pracy”, prawo do dochodu podstawowego przyznaje jedynie pracującym, ale postuluje konieczność zniesienia zatrudnienia najemnego. Pracujący ma być współwłaścicielem miejsca pracy, a wynagrodzenia mają być wypłacane zespołom, nie jednostkom.

Jednym z najbardziej oryginalnych pomysłów, w których wskazuje się powiązaną z pracą na rzecz dobra wspólnego podstawę monetyzacji, jest koncepcja AURO Lesława Wilka, który razem z Jackiem Rossakiewiczem jest członkiem ruchu społecznego Rzeczy Nowe im. Jana Pawła II. AURO jest jednostką wartości potencjału ludzkiego¹⁸. Już za sam fakt narodzin człowiek ma otrzymywać 1000 AURO, w dalszej kolejności wycenia się na przykład wykształcenie, zgodne pożycie małżeńskie czy posiadanie potomstwa. Koncepcja ta niekiedy spotyka się ze sprzeciwem jako próba określenia wartości człowieka za pomocą liczb. Jednak można spojrzeć na nią jako na przeciwieństwo neoliberalnej idei „kapitału ludzkiego”. Kapitał ten oceniany jest w perspektywie przyszłego zysku, jaki można osiągnąć dzięki wyzyskowi siły roboczej; jego wartość spada w czasie wraz ze spadkiem „elastyczności” (która jest rodzajem potencjalności). Kapitał AURO odzwierciedla cenność twórczych działań i więzi człowieka we wspólnocie, jego wartość rośnie w czasie wraz z rozwojem człowieka. Idea AURO związana jest nierozzerwalnie z chrześcijańską koncepcją godności.

Godność (odnoszona do praw naturalnych) stanowi podstawę rozważań kredytowców o dywidendzie społecznej. Jak podkreśla Szczęsny Górski, koncepcja dywidendy wymaga zmiany sposobu myślenia o wielu dziedzinach życia. Przede wszystkim należy uznać, że ludziom nie płaci się za coś, a płaci się na coś.

7. ALTERNATYWA WOBEC KAPITALIZMU?

Wielu kredytowców używa na określenie swych propozycji terminu „trzecia droga”, wskazując na niedostatki zarówno kapitalizmu, jak i komunizmu. Zdaniem Rossakiewicza oba ustroje są marnotrawne i polegają na systemowym zawłaszczaniu efektów ludzkiej pracy. Szczęsny Górski opisuje komunizm i kapitalizm jako systemy niewydolne za pomocą terminów finansowych:

¹⁷ A. Kisil, *Rewolucja pracy, czyli jak zapewnić społeczeństwu służbę systemów finansowych*, [w:] *Autonomiczne i prospołeczne systemy finansowe w warunkach kryzysu*, Warszawa 2014 (materiały konferencyjne).

¹⁸ <http://www.rzeczynowe.pl/polemiki.html> [dostęp 5.04.2014].

komunizm opierał się na niezadłużonym pieniądzu w rękach państwa, kapitalizm na pieniądzu dłużnym w rękach prywatnych; właściwą kombinacją jest niezadłużony pieniądz w rękach prywatnych.

System inspirowany teorią kredytu społecznego można określić jako swoisty antymarksizm. Koncepcja walki klas i działalność związków zawodowych uznane są za koncepty konserwatywne i utrwalające kapitalistyczny ład. „Demokracja finansowa – pisze Jacek Rossakiewicz – to rozwiązanie kapitalizmu”¹⁹. W pewnym sensie jest to trafne określenie skutków wprowadzenia tego systemu. „Kapitalistą” staje się każdy przez system „powszechnego uwłaszczenia” (dywidendy, współwłasności spółdzielczej czy na podstawie wkładu pracy w inwestycję). Ideałem samorządności – na poziomie lokalnym i miejsca pracy – staje się demokracja bezpośrednia i zarządzanie partycypacyjne. Wiara w samoorganizację związana jest z naciskiem, jaki kredytowcy (niezależnie od opcji metafizycznej) kładą na etykę jako regulator interakcji społecznych. Za ideał własności można uznać dobro wspólne – chętnie czytane w środowisku lektury dotyczą właśnie koncepcji dobra wspólnego, prezentowanych zresztą zazwyczaj z bardziej lewicowej perspektywy²⁰. Choć więc kredytowcy nie postulują zniesienia zysku, to zasadniczo go przedefiniowują. Bogaci (którzy w nowym systemie wciąż będą bogaci, o ile ich bogactwo opiera się na gospodarowaniu dobrami realnymi) zaczną – zdaniem Rossakiewicza – zabiegać o pieniądze biednych (również te pochodzące z dywidendy) i w ten sposób im służyć.

Przejście do nowego systemu odbędzie się, zdaniem kredytowców, bez rewolucji. Rzeczywistość jest już teraz dojrzała do przyjęcia nowych rozwiązań w sferze materialnej (epoka obfitości); większa praca jest do wykonania w sferze edukacji (nowe idee przyjmują się powoli). Zmiany prawne – gdy wyedukowane społeczeństwo już będzie gotowe – mogą nastąpić bardzo szybko²¹.

Koncepcja nowej ekonomii jest otwarta, a wiele zagadnień – jak podkreślają kredytowcy – niedopracowanych, gotowych do podjęcia – zwłaszcza w rozprawach naukowych, otwartych na nowe idee ekonomistów. Jednak

¹⁹ J. Rossakiewicz, *Demokracja Finansowa. Wioska chrześcijaństwa*, Wydawnictwo Media Via, Warszawa 2003, s. 147.

²⁰ Por. D. Bollier, *The Commons. Dobro wspólne dla każdego*, przeł. Spółdzielnia Socjalna Faktoria, Zielonka 2014; Ch. Felber, *Gospodarka Dobra Wspólnego. Model ekonomii przyszłości*, przeł. E. Skowrońska, Wydawnictwo Biały Wiatr, Rzeszów 2014.

²¹ Przykładów wprowadzenia w życie mechanizmów zbliżonych do ekonomii kredytu społecznego jest niewiele: zazwyczaj wymienia się Niemcy i Japonię przed II wojną światową oraz dywidendę wypłacaną w Libii przez Muammara Kaddafiego. W ocenie kredytowców pewne pozytywne próby uniezależnienia się od światowej finansjery mają obecnie miejsce na Węgrzech i Islandii.

te idee, które już zostały sformułowane, zachęcają do refleksji krytycznej i postawienia kilku pytań. Uwagę zwraca swoisty monokauzalizm teorii, zawarty już w jej załączkowej wersji, a więc dziełach Douglasa. Finanse są jedynie częścią społecznego świata i nawet postrzegane w kontekście kulturowych wzorów i wartości wciąż nie opisują całości naszej egzystencji. Warto więc może spojrzeć na finanse także w odwrotny sposób: jako na emanację innych problemów świata społecznego, nie zaś na ich przyczynę. Symboliczny wymiar pieniądza i kredytu oraz ich związek z procesami społecznej stratyfikacji i wytwarzania prestiżu w takiej właśnie perspektywie ukazuje choćby klasyczne dzieło Georga Simmela²² – *notabene* Simmel sporo uwagi poświęca na przykład dość istotnej kwestii związku ceny z symbolicznymi kodami społecznymi. Kredytowcy nie czynią cen przedmiotem namysłu, poza wskazaniem, że powinny być one „uczciwe”. Obecni interpretatorzy Douglasa odrzucają jego pomysły na ustanowienie „uczciwych” cen (sprzedaż z dyskontem), nie proponując innych rozwiązań. Zapewne można założyć (choć niekoniecznie słusznie), że nowe uorganizowanie świata społecznego (z naciskiem na to, co sieciowe, lokalne, etyczne) wyeliminuje większość problemów z „nieadekwatnością” cen. W przedstawianych przez kredytowców przykładach ilustrujących ekonomiczne zależności uwagę zwraca archaiczność świata przedstawionego. Bohaterami opowieści są piekarze, szewcy i rolnicy, właściciele małych zakładów usługowych. Być może przykłady te są odpowiedzią na wątpliwości związane z globalnym funkcjonowaniem pieniądza: należy wrócić do rozwiązań na małą skalę i realności „rzemieślniczej” pracy jako tych warunków, do których nasze mechanizmy percepcyjne i etyczne dostosowane są najlepiej.

Pozostają jednak pytania jeszcze innego rodzaju. Czy da się pogodzić wymuszanie szybkiego obiegu pieniądza i nacisku na konsumpcję z dążeniem do ograniczenia potrzeb (wytworzonych przez marnotrawny kapitalizm) i organicznego (nie zaś wykładniczego) wzrostu? Czy w erze obfitości może funkcjonować tygodniówka jako sposób na przyspieszenie krążenia pieniądza w „kręgu obfitości”? Czy tygodniówka nie kojarzy się raczej z kulturą niedoboru – wszak pomysł jest taki, że człowiek szybko wyda pieniądze na zaspokojenie witalnych potrzeb i nie zostanie mu już nic, co mógłby odłożyć czy zainwestować? Koncepcja nowej ekonomii zrywa, podobnie jak nowoczesny kapitalizm, z ideą odroczonej gratyfikacji.

Kolejną kwestią jest planowanie gospodarcze. Koncepcja nowej ekonomii rezygnuje tu z centralistycznych rozwiązań proponowanych przez Douglasa

²² G. Simmel, *Filozofia pieniądza*, przeł. i Wstęp A. Przyłębski, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2012.

sa, nie jest jednak jasne, w jaki sposób oceniać ryzyko inwestycyjne i kto ma decydować o finansowaniu ryzykownych inwestycji. Kto ponosi winę za bankructwo i jakie są jego następstwa? Czy winą obarcza się – jak pisze Rossakiewicz – nieudolnych przedsiębiorców i krótkowzrocznych polityków? Czy wtedy nie okaże się, że ryzykowne i śmiałe pomysły nie mają szansy na realizację? Kwestia gospodarowania ryzykiem nie jest mocną stroną opisywanej tu wizji gospodarczej. W myśleniu o przyszłości dominuje – podobnie jak w samej idei „kredytu” społecznego – zaufanie i optymizm, charakterystyczne dla społecznej pracy utopii.

Ruch inspirowany teorią Douglasa uznać można za ruch podobny pod pewnym względami do ruchu oburzonych (który był wszakże jedną z inspiracji dla powstania fundacji „Jesteśmy Zmianą”). Nie chodzi tu oczywiście tylko o sprzeciw wobec międzynarodowej finansjery i wykorzystywanie w publikacjach retoryki „99%” pokrzywdzonych. Oba ruchy można analizować jako ruchy moralne, podkreślające wagę podmiotowości, wykorzystujące siłę odmowy w procesie społecznym i postulujące powołanie nowego świata własnymi siłami, obok starego. Oba ruchy przywiązują dużą wagę do – podobnie praktykowanej – pracy emocjonalnej i działania prepolitycznego. O ile jednak orientacja temporalna ruchu oburzonych była prezentystyczna, a strategia działania performatywna, o tyle ruch nowej ekonomii nastawiony jest perspektywnie (choć opiera się również na retrospektywnych wizjach), a jego konkretne propozycje można uznać za praktykę wyobraźni ekonomicznej i społecznej.

BIBLIOGRAFIA

- Appadurai A., *Future as a Cultural Fact. Essays on the Global Condition*, Verso, London–New York 2013.
- Appadurai A., *Nowoczesność bez granic. Kulturowe wymiary globalizacji*, przeł. i Wstęp Z. Pucek, Universitas, Kraków 2005.
- Bollier D., *The Commons. Dobro wspólne dla każdego* [online], przeł. Spółdzielnia Socjalna Faktoria, Zielonka: Spółdzielnia Socjalna Faktoria, 2014, <http://mamaziemia.pl/the-commons-dobro-wspolne-dla-kazdego-david-bollier/>.
- Eisenstadt S.N., *Nowoczesność i utopia. Porównawcza analiza cywilizacji*, przeł. i Wstęp A. Ostolski, Oficyna Naukowa, Warszawa 2009.
- Felber Ch., *Gospodarka Dobra Wspólnego. Model ekonomii przyszłości*, przeł. E. Skowrońska, Wydawnictwo Biały Wiatr, Rzeszów 2014.

- Hochschild A., *Zarządzanie emocjami. Komercjalizacja ludzkich uczuć*, przeł. J. Konieczny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Kisil A., *Rewolucja pracy, czyli jak zapewnić społeczeństwu służbę systemów finansowych*, [w:] *Autonomiczne i prospołeczne systemy finansowe w warunkach kryzysu*, Warszawa 2014 (materiały konferencyjne).
- Korten D.C., *Świat po kapitalizmie. Alternatywy dla globalizacji*, przeł. H. Goworowska-Adamska, Wstęp M. Muskat, Stowarzyszenie Obywatel, Łódź 2002.
- Litwin I., Carignan J., *Zanim wyjdziemy na ulicę. Rozmowy o ekonomii* [online], Zielonki: TEK Direct & Media, <http://glosulicy.pl/wp-content/uploads/2012/07/Zanim-wyjdziemy-na-ulice-Izabela-Litwin-Joanna-Carignan.pdf>
- Litwin I., Carignan J., *Zanim znajdziemy się na ulicy. Rozmowy o ekonomii* [online], 2014, http://glosulicy.pl/wp-content/uploads/2012/07/Zanim-znajdziemy-sie-na-ulicy_CARIGNAN_LITWIN_2014.pdf
- Pilote A., *Propozycje Kredytu Społecznego wyjaśnione w 10 lekcjach* [online], <http://michaeljournal.org/lekja1.htm>
- Rifkin J., *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrykowej*, przeł. E. Kania, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2001.
- Rossakiewicz J., *Demokracja Finansowa. Wioska chrześcijaństwa*, Wydawnictwo Media Via, Warszawa 2003.
- Simmel G., *Filozofia pieniądza*, przeł. i Wstęp A. Przyłębski, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2012.
- Toffler A., Toffler H., *Rewolucyjne bogactwo*, przeł. P. Kwiatkowski, Wydawnictwo Kurpisz, Poznań 2007.
- Wojtas K., *Cywilizacja polska. Wiara, wiedza, tradycja* [online], Falenty Nowe, 2012, https://stopsyjonizmowi.files.wordpress.com/2012/10/ksic485c5bcka_cywilizacja_polska.pdf
- Zdziechowski J., *Mit złotej waluty*, Instytut Wydawniczy „Biblioteka Polska”, Warszawa 1937.

Ekonomia obfitości. Polska recepcja idei kredytu społecznego Clifforda Douglasa

Streszczenie

Celem niniejszego tekstu jest rekonstrukcja polskich pozaakademickich teorii ekonomicznych, inspirowanych koncepcją „kredytu społecznego” Clifforda Hugh Douglasa. Przedmiotem analizy jest kształt tych teorii, proces ich powstawania oraz warunki społecznego funkcjonowania. Artykuł prezentuje pomysły na rekonstrukcję systemu finansowego i społecznego wypracowane w środowisku skupionym obecnie wokół fundacji „Jesteśmy Zmianą”. Istotną częścią prezentowanych koncepcji jest idea dochodu podstawowego, nazywanego też „dywidendą społeczną”.

ECONOMY OF PLENITUDE – POLISH RECEPTION OF CLIFFORD DOUGLAS’S IDEA OF SOCIAL CREDIT

Summary

The aim of this text is to present Polish non-academic economic theories inspired by the concept of ‘social credit’ developed by Clifford Hugh Douglas. The focus of the current analysis is not only the theories as such, but also social conditions for their emergence, construction and functioning. Most of the ideas for reconstructing the financial and social system come from a community close to the foundation called We are Change. The essential element of the presented concepts is the idea of basic income, also called a ‘social/national dividend’.

ЭКОНОМИКА ОБИЛИЯ. ПОЛЬСКАЯ РЕЦЕПТУРА ИДЕИ СОЦИАЛЬНОГО КРЕДИТА КЛИФФОРДА ДУГЛАСА

Резюме

Целью настоящего исследования является анализ польских неакадемических экономических теорий, вызванных концепцией „социального кредита” Клиффорда Хью Дугласа. Объектом анализа являются формулировка данных теорий, процесс их образования, а также условия общественного функционирования. Статья содержит в себе идеи реконструкции финансовой и социальной систем, разработанные в условиях среды, в настоящее время сосредоточенной вокруг фонда „Мы – перемена”. Существенным элементом представляемых концепций является идея основного дохода, называемого также „социальным дивидендом”.

K O M U N I K A T Y

Tadeusz Kowalewski
Jolanta K. Kowalewska

OD SOLIDARNOŚCI DO DOBRA WSPÓLNEGO – KOHERENTNOŚĆ ZASAD ŻYCIA SPOŁECZNEGO

WPROWADZENIE

Zasady społeczne są koherentnym systemem pojęć osadzonym w rzeczywistości życia społecznego. Ich uniwersalny charakter sprawia, że można je aplikować w różnych systemach społeczno-gospodarczych. Istnieją cztery powszechnie aprobowane, podstawowe zasady życia społecznego: zasada personalistyczna, solidarności, pomocniczości i dobra wspólnego, które posiadają wspólny mianownik, wspólną „etyczną gramatykę” wywodzącą się z prawa naturalnego. Istotną ścieżką prowadzącą do ukazania koherentności zasad życia społecznego będzie przedstawienie solidarności jako zasady życia społecznego w kontekście innych zasad życia społecznego, a szczególnie w kontekście dobra wspólnego.

1. SEMANTYCZNE RÓŻNICE W POSTRZEGANIU SOLIDARNOŚCI

Solidarność jest związana ze słowem „solidność” i wiąże się z całą rodziną pojęć wywodzących się od łacińskiego *solidus*, co oznacza „solidny”, „masywny”, „zwarty”, „kompletny”, „stały”, „niewzruszony” czy „niezachwiany”. Także czasownik *solido* ukazuje wewnętrzną spójność jakiejś całości, jakiegoś organizmu i oznacza „wzmacniać”, „konsolidować”, „spajać”. Łacińskie słowa *soliditas* (solidność) oraz *solidatio* (konsolidacja) wskazują na fundamenty, a więc na elementy konstrukcyjne budowli. Słowo *soliditas* obecne jest także w żargonie prawniczym (np. Kodeks Justyniana) na oznaczenie zwartej całości lub w języku finansowym w znaczeniu całości sumy. Pojęcie *solidus* wyraża

wewnętrzną zwartość, jedność fizycznych bądź jurydycznych komponentów. Znaczenie tego słowa odsyła zatem do logiki ciała, którego „solidność” jest owocem organicznej jedności jego elementów. *Soliditas* (solidność) rozumiana jest tutaj jako siła współzależności części, która powoduje moc systemu¹.

Z języka prawniczego (ale także i budowlanego) wziął się przymiotnik „solidarny”: belki lub mury są solidarne ze sobą, bowiem uszkodzenie jednego powoduje obciążenie innego, nie wykluczając ewentualnej ruiny całości². Słowo „solidarność” jako termin prawniczy przenika z łaciny do języka ideologii i polityki najpierw we Francji, gdzie nauki prawne przejmują tę kategorię i określają ją jako *solidarité*. Etyczno-humanistyczna myśl francuskiego oświecenia na przełomie XVII i XVIII wieku podejmuje ten termin i nadaje mu nowe treści. Wraz z wybuchem Wielkiej Rewolucji Francuskiej solidarność podlega przemianie swojego dotychczasowego, głównie prawniczego znaczenia. Polityczny sens otrzymuje to pojęcie jednak dopiero w pismach Louis Blanca i Pierre-Joseph Proudhona i w szczególności sposób także podczas rewolucji roku 1848 we Francji³.

2. ZAKRES TREŚCIOWY POJĘCIA „SOLIDARNOŚĆ”

Treść pojęcia solidarności łączy się z takimi pojęciami, jak: braterstwo, dobroczynność i opiekuńczość, odpowiedzialność, lojalność i kooperacja, tolerancja i miłość bliźniego. Dzisiaj używa się pojęcia braterstwa raczej w kontekście społeczno-politycznym lub religijnym, najczęściej jako pojęcia odnoszącego się do sposobu myślenia, rzadziej w sensie instytucjonalnym lub prawniczym. Braterstwo pomaga wytyczyć granicę dla praktykowania wolności jednostki i pomaga jednostce podporządkować się społeczeństwu. Na tym etapie rozwoju idea braterstwa przyjmuje postać zorganizowanej, często instytucjonalnie zabezpieczonej formy życia zbiorowego, stowarzyszenia powołanego w celu praktykowania braterskiej postawy ze względów religijnych. Spirytualizacja chrześcijańskiego rozumienia braterstwa znajduje swoją kontynuację w duchowości luterkańskiej i pietystycznej⁴, a następnie wyraża się w kulcie braterstwa

¹ V. Carraud, *Solidarność czy przejaw ideologii*, „Communio” Rok XIII, nr 2(74), s. 4.

² Przykład ten odnosi V. Carraud do języka francuskiego, gdzie w XVII wieku pojawił się przymiotnik *solidaire* i rzeczownik *solidarité* w języku budowlanym i prawniczym. Zob. *ibidem*, s. 4.

³ M. Piazzolo, *Solidarität. Deutungen zu einem Leitprinzip der Europäischen Union*, Ergon Verlag, Würzburg 2004, s. 39.

⁴ *Ibidem*, s. 46.

łów masońskich. Współczesne zastosowanie pojęcia „braterstwo” napotyka na trudności ze względu na silne tendencje ujmowania rzeczywistości społecznej w kontekście politycznego i społecznego równouprawnienia kobiet. Obok pojęcia „braterstwa” pojawiło się pojęcie „siostrzaność” (niem. *Schwesterlichkeit*, ang. *sisterhood*). Siostrzaność stawia sobie za cel, osiągnąć to, co obiecywało braterstwo, ale nigdy nie zrealizowało: prawdziwie siostrzane relacje ludzi między sobą, wolne od przemocy i panowania, rywalizacji i konkurencji⁵.

Kolejne skojarzenie treściowe solidarności dotyczy polskiego słowa „dobroczynność” bądź „opiekuńczość”, które zawierają w sobie określenie działalności w imię dobra innego członka wspólnoty lub całej wspólnoty. Ukazuje ono kierunek działania ku drugiemu człowiekowi, zabieganie o potrzeby innych, altruistyczną postawę wyjścia poza sferę własnego egoizmu⁶. Pojęcie to w szczególny sposób odnosi się do celów, jakie powinno stawiać sobie państwo jako organizacja służąca dobru wspólnemu⁷.

Odpowiedzialność to kolejne pojęcie „przybliżające” znaczenie terminu solidarność. Jest ono zakorzenione w teorii etycznej, której centrum stanowi stwierdzenie, że to, co dobre czy wartościowe samo z siebie, a nie na mocy czyjegoś pragnienia, potrzeby czy wyboru, staje się powinnością, gdy wola usłyszy to żądanie i przełoży je na działanie⁸. Solidarność zawiera w sobie pojęcie postawy odpowiedzialności wobec drugiego człowieka jako wartości samej w sobie oraz moralne zobowiązanie do świadczenia pomocy członkom grupy społecznej, w której wzajemne relacje przeżywane są jako braterstwo. Solidarność jednak przekracza granice bezpośrednich relacji międzyludzkich wewnątrz grupy pierwotnej i poprzez ustanowienie odpowiedzialności kontraktowej wiąże członków społeczeństwa wzajemną lojalnością.

Pojęcie lojalności odsyła do prawniczego rozumienia solidarności, gdzie wzajemne prawnicze zobowiązanie do wywiązania się z umowy powoduje specyficzny rodzaj relacji, polegający na solidarnym poręczeniu osoby lub osób za zobowiązanie podjęte przez stronę umowy. Bycie lojalnym oznacza więc wierność danemu słowu i obietnicy, że poparcie i gotowość do pomocy nie zostanie cofnięte. Lojalność jest więc rodzajem solidarności, która odnosi

⁵ *Ibidem*, s. 49.

⁶ Niemieckie słowo *Wohlfahrt*, czy angielskie *welfare* mają podobny źródłosłów i znaczenie.

⁷ W politycznej literaturze w wiekach XVI–XVIII dobroczynność była przedstawiana jako jeden z zasadniczych celów państwa. Zob. M. Piażoło, *Solidarität...*, *op. cit.*, s. 50.

⁸ H. Jonas, *Zasada odpowiedzialności. Etyka dla cywilizacji technologicznej*, przeł. M. Klimowicz, Wydawnictwo Platan, Kraków 1996, s. 149.

się do wierności prawu, które poręczyciel wypełnia, aby osiągnąć określone cele i realizować uznawane wspólnie wartości.

Tolerancja określa, podobnie jak solidarność, zasadniczo pozytywny stosunek do obcych czy inaczej myślących, jednak w sensie współdziałania z kimś, niż wyręczania kogoś. Jest zatem pojęciem wyrażającym postawę bierną, natomiast solidarność odwołuje się do czynnego zaangażowania się i wykracza poza zawężającą się do uznania odmienności postawy tolerancji. M. Piazoło wskazuje jeszcze na inną różnicę dzielącą tolerancję od solidarności. Historia tolerancji jest, jego zdaniem, historią wolności, wykształcenia się indywidualizmu i szacunku dla godności osoby ludzkiej, natomiast solidarność wyrosła przede wszystkim z zasady braterstwa⁹. Tolerancja oddziałuje znacznie słabiej niż solidarność, czego dowodzą daleko poza tolerancję wykraczające działania integracyjne w Unii Europejskiej oparte na zasadzie solidarności, np. fundusze spójności.

3. POJĘCIE ZASADY ŻYCIA SPOŁECZNEGO

Pojęcie „zasada społeczna” odnosi się zawsze do dwóch wymiarów funkcjonowania społeczeństwa. Po pierwsze jest zasadą ontologiczną, tzn. ukazuje trwałe zasady organizujące życie społeczne, stanowiąc jego fundament¹⁰, po drugie stanowi normę naturalno-prawną, regulującą wzajemne relacje między osobami i grupami społecznymi w szerszej wspólnoty, np. w państwie. Podstawę zasad, które zawierają w swej treści moralne imperatywy dla życia społecznego, stanowi sumienie, lub inaczej sąd rozumu praktycznego, który odczytuje z ontycznej struktury człowieka i jego społecznej natury wskazówki dla postępowania zarówno w wymiarze indywidualnym, jak i zbiorowym. Zasada to zatem inaczej norma postępowania, która służy tworzeniu wspólnych wartości niezbędnych do budowania dobra wspólnego całej społeczności.

Klasyfikacja i hierarchizacja zasad społecznych ma swe źródło w katolickiej nauce społecznej¹¹. Jej filozoficzną bazą jest teoria prawa naturalnego zbudowana na systemie filozoficznym św. Tomasza z Akwinu. U czołowych reprezentantów tego nurtu (J. Messner, O. von Nell-Breuning, E. Welty,

⁹ M. Piazoło, *Solidarität...*, *op. cit.*, s. 61.

¹⁰ T. Borutka, *Zasady życia społecznego*, [w:] *Encyklopedia nauczania społecznego Jana Pawła II*, A. Zwoliński (red.), Polskie Towarzystwo Encyklopedyczne, Radom 2003, s. 597.

¹¹ Cz. Strzeszewski, *Ewolucja katolickiej nauki społecznej*, Ośrodek Dokumentacji i Studiów Społecznych, Warszawa 1978, s. 208.

J. Leclercq) cały system etyki społecznej opiera się na gruncie niezmienności prawa naturalnego, z którego dopiero wyprowadza się ontologiczne zasady bytu społecznego. J. Messner nie wymienia w ogóle w swoim katalogu zasad społecznych zasady solidarności¹². Zasady społeczne wymienia w następującej kolejności: zasada wolności, dobra wspólnego i pomocniczości. W jego koncepcji zasada solidarności rodzi się dopiero z połączenia dobra wspólnego i pomocniczości. Jak słusznie zauważa Cz. Strzeszewski, trudno zgodzić się z takim ujęciem, ponieważ: „solidarność jest drogą do osiągnięcia dobra wspólnego, a nie dobro wspólne środkiem dla zapewnienia solidarności”¹³.

W nowszych publikacjach z zakresu katolickiej nauki społecznej, które należą do posoborowego nurtu, zdecydowanie przeważa postrzeganie zasad społecznych w odwróconym porządku, bez dominującej i centralnej roli dobra wspólnego. Dla przykładu warto zacytować klasyfikację zasad społecznych według J. Mazura: „Podstawą wszelkiej odnowy społecznej i punktem wyjścia w tworzeniu autentycznej kultury jest uznanie prymatu osoby ludzkiej. Do elementów stanowiących niejako kręgosłup społecznej propozycji Kościoła także należą: solidarność – pojmowana jako braterski związek dla wspólnego dobra, pomocniczość – zakładająca odpowiedzialne uczestnictwo we wspólnych decyzjach i zasada dobra wspólnego – oznaczająca obronę ludzkiej ‘jakości’ życia”¹⁴. Wyraźnie widać w tym ujęciu zasad społecznych inną opcję, tak charakterystyczną dla posoborowej odnowy Kościoła. Zasady społeczne w posoborowym nauczaniu Kościoła znajdują swe pierwsze źródło w teologii miłości, która zgodnie z całym orędziem ewangelicznym stanowi „kodeks praw dla człowieka nowego i dla nowej społeczności, zapoczątkowanych w Jezusie Chrystusie”¹⁵. Kościół bowiem traktuje współcześnie swoje nauczanie społeczne jako jeden z istotnych elementów misji ewangelizacyjnej i ukazuje jego ścisły związek z orędziem ewangelicznym i jego wymaganiami wyrażonymi w najwyższym przykazaniu miłości Boga i bliźniego oraz sprawiedliwości z problemami wynikającymi z życia społeczeństwa¹⁶.

¹² *Ibidem*, s. 214.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ J. Mazur, *Od kerygmatu do ewangelii życia*, Polskie Wydawnictwo Encyklopedyczne, Radom 2003, s. 259.

¹⁵ R. Coste, *Miłość, która zmienia świat. Teologia miłości*, Fundacja Jana Pawła II, KUL, Lublin 1992, s. 99.

¹⁶ J. Gocko, *Zasady nauki społecznej Kościoła i wartości podstawowe jako normy moralne życia społecznego. Refleksja na kanwie współczesnych dokumentów społecznych Kościoła*, „Roczniki Teologiczne”, Tom LIII, z. 3/2006, s. 85.

Przegląd literatury na temat zasad społecznych i podstawowych wartości dowodzi toczącej się dyskusji i prób klasyfikacji tych zasad. Powyżej zarysowane stanowiska ukazują także pewien historyczny rozwój refleksji filozoficznej i teologicznej w tym zakresie. Zapoznanie się ze sposobem przedstawiania zasad społecznych jest na tyle ważne, że dotyczy istoty przedmiotu zarówno katolickiej nauki społecznej jako dyscypliny naukowej, jak i praktycznego wymiaru nauczania społecznego Kościoła ukierunkowanego na kształtowanie etycznych i społecznych postaw chrześcijan i wszystkich ludzi dobrej woli.

4. ZASADA SOLIDARNOŚCI A INNE ZASADY ŻYCIA SPOŁECZNEGO

Zasady społeczne tworzą koherentny system pojęć¹⁷. Oznacza to, że cztery podstawowe zasady: personalistyczna, solidarności, pomocniczości i dobra wspólnego mają wspólny mianownik, wspólną „etyczną gramatykę”. P. Woroniecki dowodzi, że wyżej wymienione zasady jako zasady etyczno-społeczne można zdefiniować za pomocą dwóch tych samych terminów: „zobowiązania” i „uprawnienia”¹⁸. Terminy te ukazują przeciwstawne kierunki działania „od góry” i „od dołu”. Mówią więc zarówno o obowiązkach jednostki, bądź wspólnoty wobec społeczności wyższego rządu, jak i o ich prawach. Jeżeli przyjmie się ten wspólny mianownik dla wszystkich zasad społecznych, ukazać się ich wzajemne odniesienia i ich podporządkowanie wspólnej gramatyce, jaką jest powszechne prawo moralne¹⁹.

Zasada personalistyczna odwołuje się do nurtu w etyce, który w I połowie XX wieku odkrył ponownie osobę ludzką i uczynił z niej centrum refleksji filozoficznej. Personalizm nie jest kierunkiem jednolitym, odnajdujemy go w różnych kierunkach filozoficznych, jak neotomizm, fenomenologia czy egzystencjalizm. Jednak to co łączy te kierunki filozoficzne to uznanie afirmacji osoby ludzkiej za rzecz oczywistą opartą na elementarnych doświadczeniach moralnych²⁰. B. Sorge nazywa tę zasadę „pierwszą regułą gramatyki etycznej”, zgodnie z którą należy podejmować budowanie życia społecznego²¹. Według

¹⁷ P. Woroniecki, *Gospodarka rynkowa i zasada solidarności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 1999, s. 20.

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ B. Sorge, *Wykłady z katolickiej nauki społecznej. Od Ewangelii do cywilizacji miłości*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2001, s. 136.

²⁰ F.J. Mazurek, *Godność osoby ludzkiej podstawą praw człowieka*, Redakcja Wydawnictw KUL, Lublin 2001, s. 49.

²¹ B. Sorge, *Wykłady z katolickiej nauki...*, *op. cit.*, s. 136.

tej reguły osoba ludzka wraz ze swoją transcendentną naturą „jest twórcą, ośrodkiem i celem całego życia gospodarczo-społecznego”²². Sobór w cytowanym dokumencie naucza, że „wszystkie rzeczy, które są na ziemi, należy kierować ku człowiekowi, stanowiącemu ich ośrodek i szczyt”²³.

Godność osoby ludzkiej jako podstawa zasady personalistycznej ma zarówno charakter naturalny, jak i nadprzyrodzony. W katolickiej nauce społecznej nie przeciwstawia się tych dwóch aspektów godności osoby ludzkiej, lecz ujmuje się je integralnie²⁴. Godność naturalną nabywa człowiek z tej racji, że jest podmiotem i osobą. Natomiast godność nadprzyrodzona jest zakorzeniona w fakcie stworzenia człowieka na obraz i podobieństwo Boże oraz w zbawczym dziele odkupienia człowieka przez Chrystusa. Tak rozumiana godność osoby ludzkiej staje się także wartością w odniesieniu do drugiej osoby, relacji wewnątrzludzkiej wspólnoty, czy też normą regulującą całe złożone życie społeczne w łonie większej społeczności, np. państwa. Godność osoby ludzkiej staje się źródłem moralnej powinności dla członków konkretnej ludzkiej wspólnoty, lub też wspólnoty wobec jednostki. K. Wojtyła ujmuje to zagadnienie następująco: „Norma ta jako zasada o treści negatywnej stwierdza, że osoba jest takim dobrem, z którym nie godzi się używanie – które nie może być traktowane jako przedmiot użycia i w tej formie jako środek do celu. W parze z tym idzie treść pozytywna normy personalistycznej: osoba jest takim dobrem, że właściwe i pełnowartościowe odniesienie do niej stanowi tylko miłość”²⁵.

Istotą zasady solidarności jest „prawdziwie ludzkie zespolenie”, której rdzeniem jest prymat godności osoby ludzkiej i przestrzeganie praw człowieka wypływających z tej naczelnej wartości społecznej. „Prawdziwie ludzkie” oznacza, że człowiek działa na miarę swojej wrodzonej (naturalnej) godności, ponieważ jest istotą wolną i rozumną. Ponadto jest z natury istotą społeczną, więc wszelkie relacje społeczne muszą być także na miarę owej naturalnej godności, która domaga się afirmacji osoby ze względu na nią samą. Tę naturalną godność osoby ludzkiej dopełnia godność nadprzyrodzona, która wyraża się w chrześcijańskiej miłości bliźniego jako nakaz samego Stwórcy.

Zasada pomocniczości lub subsydiarności („subsyzium” – postawa pomocy) należy do najbardziej trwałych i charakterystycznych wskazań nauki spo-

²² Sobór Watykański II, *Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym*, „Gaudium et spes” nr 63.

²³ *Ibidem*, nr 12.

²⁴ J. Gocko, *Zasady nauki społecznej...*, *op. cit.*, s. 95.

²⁵ Por. K. Wojtyła, *Miłość i odpowiedzialność*, TN KUL, Lublin 2001.

łecznej Kościoła²⁶. Odnosi się ona do całości relacji między jednostkami i społecznościami pośrednimi, które powstają na poziomie podstawowym w wyniku podmiotowej i twórczej aktywności jednostki lub małej wspólnoty w stosunku do społeczności wyższego rzędu (np. rodzina wobec państwa). Istotą tej zasady jest świadczenie pomocy jednostkom lub małym wspólnotom, z zachowaniem jednak wolności i podmiotowej autonomii tych podmiotów, do których pomoc jest kierowana. Postawa wspólnoty wyższego rzędu (np. państwa) powinna być więc skierowana na wspieranie, popieranie i rozwój wspólnoty niższego rzędu, a nie jej wyłączenie, bądź wchłanianie przez strukturę większą. Odnosi się więc ona do obowiązków i kompetencji wspólnot niższego i wyższego rzędu względem siebie.

Zasada solidarności wykazuje wiele styczności z zasadą pomocniczości, pomimo to daje się wyodrębnić cechę je odróżniającą jaką jest odmienny charakter relacji z drugą osobą. W ujęciu O. von Nell-Breuninga zasada solidarności i zasada pomocniczości tworzą jedność i wzajemnie się uzupełniają²⁷. Zasada pomocniczości, podobnie jak zasada solidarności, są traktowane przez tego autora jako zasady bytu społecznego (*Seinprinzipien*). Oznacza to, że swoje źródło mają w tym, co stanowi istotę człowieka, a mianowicie w godności osoby i społecznej naturze człowieka. W zasadzie solidarności rozpoznaje się wzajemną jedność wspólnoty i jej wzajemną odpowiedzialność członków za siebie nawzajem i wspólnotę jako całość, natomiast w zasadzie pomocniczości ujawniają się zadania i obowiązki członków wspólnoty wobec siebie i wspólnoty wobec jednostek, aby sprostać nałożonej na siebie odpowiedzialności. Dlatego też można nazwać zasadę solidarności zasadą przyporządkowania (struktury), natomiast zasadę pomocniczości zasadą kompetencji. Jak dowodzi O. von Nell-Breuning, nie znając zasady solidarności można bez trudności rozpoznać w bycie społecznym zasadę pomocniczości.

Zasada pomocniczości jest konkretyzacją jednego z przejawów solidarności jako postawy społecznej²⁸. Wyraża się ona w podjęciu obowiązku świadczenia pomocy przez wspólnotę wyższego rzędu jednostce lub wspólnotie niższego rzędu. Podział kompetencji w ramach zhierarchizowanej struktury społecznej jest jednocześnie podziałem odpowiedzialności. Posiadać kompetencje w jakimś zakresie oznacza jednocześnie być w tym samym obszarze odpowiedzialnym. Wychodząc więc od zasady solidarności, można wyprowa-

²⁶ KNSK, nr 185.

²⁷ O. von Nell-Breuning, *Baugesetze der Gesellschaft. Gegenseitige Verantwortung – Hilfreicher Beistand*, Herder – Verlag, Freiburg im Breisgau 1968, s.114.

²⁸ P. Woroniecki, *Gospodarka rynkowa...*, op. cit., s. 20.

dzić z niej zasadę pomocniczości i na odwrót. Przyporządkowanie (struktura) określa bowiem kompetencje.

Choć obie analizowane zasady społeczne są komplementarne, to jednak istnieje między nimi istotna różnica. Zdaniem O. Nell-Breuninga różnica ta dotyczy odniesienia tych dwóch zasad do zagadnienia rozwoju. Zasada pomocniczości jest następstwem rozwoju, natomiast go nie powoduje. Zmiany w strukturze społecznej wymagają przecież, aby w nowej sytuacji inaczej rozdzielać kompetencje w ramach wspólnoty. Solidarność zatem jest w pełnym tego słowa znaczeniu aktywną i dynamiczną zasadą rozwoju społeczeństwa, pomocniczość natomiast towarzyszy temu rozwojowi i jest jego następstwem²⁹.

Dobro wspólne jest tą zasadą społeczną, która wypływa z przestrzegania trzech wyżej omówionych, kieruje nimi i wypełnia je wszystkie razem³⁰. Jedynie na bazie pozostałych zasad społecznych możliwa jest pełna koncepcja zasady dobra wspólnego.

Podstawowa idea, zawarta w zasadzie dobra wspólnego, odsyła do personalistycznego ujęcia osoby ludzkiej i jej społecznej natury. Personalistyczna koncepcja osoby ludzkiej gwarantuje niezbywalne prawa jednostki i jej podmiotowość, z drugiej strony zaś zobowiązuje do budowania wspólnych warunków życia i wartości. To napięcie pomiędzy jednostką a społeczeństwem jest właśnie przyczyną refleksji nad zobowiązaniem jednostki wobec społeczności (zaangażowanie w budowanie pomyślności i rozwoju wspólnoty) oraz sensu i celu wspólnotowego życia ludzi. Te dwa aspekty zobowiązań składają się na określenie dobra wspólnego, lub inaczej „dobra wspólnoty”.

J. Krucina definiuje zasadę dobra wspólnego jako: „nakaz rozumu praktycznego, domagający się od wielości jednostek ludzkich zdobywania naturalnej pełni ich osobowych wartości, osiągniętych dzięki społecznemu oddziaływaniu i wzajemnemu uzależnieniu”³¹. Aby zaistniało dobro wspólne jako wspólna wartość nadająca sens rozwojowi i trwaniu wspólnoty, musi ją poprzedzić wspólne działanie i „wzajemne uzależnienie”, co oznacza więź społeczną. Wspólne działanie skierowane jest zawsze ku jakiemuś dobru, które stanowi cel owego działania. Zasada solidarności musi więc spowodować zaistnienie takich warunków społecznych, w których urzeczywistnienie celu lub osiągnięcie dobra byłoby możliwe.

²⁹ *Ibidem*, s. 117.

³⁰ B. Sorge, *Wykłady z katolickiej nauki...*, *op. cit.*, s. 148.

³¹ J. Krucina, *Dobro wspólne. Teoria i jej zastosowanie*, Wrocławska Księgarnia Archidiecezjalna, Wrocław 1972, s. 115.

Dobro wspólne ma zasadniczo charakter moralny i duchowy³². Chodzi zatem bardziej o jakość życia, o stworzenie warunków dla rozwoju każdej osobie ludzkiej, bądź małej wspólnoty³³. Jest to więc postulat wspólnej odpowiedzialności za losy wspólnoty, której dobro urzeczywistnia się w realizacji każdego osobowego dobra jej członka.

Zasada dobra wspólnego jest zasadą wyjątkową wśród innych zasad, określającą relacje między fundamentalnymi wartościami i jest określana mianem zasady zasad³⁴.

PODSUMOWANIE

Z powyżej przedstawionej analizy zasady solidarności ujawniają się następujące wnioski. **Po pierwsze** „solidarność” ukazana jest jako ontyczna zasada bytu społecznego, co odsyła do organicznej, klasycznej i chrześcijańskiej koncepcji społeczeństwa. Solidarność, jako więź wewnątrz wspólnoty, jest jej wewnętrznym prawem, mocno osadzonym w prawie naturalnym. Racją istnienia solidarności, jako wewnętrznego prawa konstytuującego wspólnotę, jest dobro wspólne społeczności. Związek więc solidarności z dobrem wspólnym jest zasadniczym dla istnienia i trwania wspólnoty. Skoro osoba ludzka jest istotą społeczną, to społeczność (wspólnota), w której komunikuje się ona z innymi i wspólnie tworzy wartości, podlega jakiejś zasadzie, która tę wspólnotę zespala i pozwala jej trwać i rozwijać się. Wartością tą jest w pierwszym rzędzie gotowość i zdolność osoby ludzkiej do tworzenia więzi właściwych istotom rozumnym i wolnym. Dlatego też u podstaw „solidnej” konstrukcji społecznej musi znaleźć się etyczna wartość współodpowiedzialności i współuczestnictwa, jako istotnego składnika moralnej postawy każdego członka wspólnoty, oraz wspólnoty, jako podmiotu szerszego życia społecznego.

Po drugie rozumienie solidarności odnosi się do cnoty społecznej i postawy moralnej. Solidarność rodzi się ze świadomości współzależności oraz

³² J. Mazur, *Od kerygmatu...*, *op. cit.*, s. 273.

³³ Por. Encyklika Jana XXIII „Mater et magistra” nr 65: (dobro wspólne) „...obejmuje całokształt takich warunków życia społecznego, w jakich ludzie mogą pełniej i szybciej osiągnąć swą własną doskonałość”, także Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym „Gaudium et spes” nr 26: „...suma tych warunków życia społecznego, które pozwalają bądź to grupom, bądź poszczególnym członkom pełniej i szybciej osiągnąć własną doskonałość”.

³⁴ M. Zieliński, *Konstytucyjne zasady prawa*, [w:] *Charakter i struktura norm konstytucji*, J. Trzeciński (red.), Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 1997, s. 58–77, 66–67.

wspólnego losu i przeznaczenia. Dlatego rodzi się troska o potrzeby innych, myślenie w kategoriach „My”. Wspólna odpowiedzialność za los wspólnoty jest powinnością moralną, zobowiązaniem wobec każdego członka wspólnoty, do której się przynależy. Jan Paweł II trafnie charakteryzuje solidarność w tym rozumieniu, jako mocną i trwałą wolę angażowania się na rzecz dobra wspólnego. Solidarność jest więc w tym ujęciu świadomą postawą wolnej i rozumnej istoty ludzkiej, która zdaje sobie sprawę z tego, że fakt współzależności wymaga wzajemnej odpowiedzialności i wzajemnego poszanowania praw osoby ludzkiej.

Po trzecie solidarność odsyła do powszechnego braterstwa wszystkich ludzi, którzy mają swoje wspólne religijne korzenie. Najpierw w świadomości ludzi funkcjonuje przekonanie o wspólnym pochodzeniu od Boga-Ojca, następnie ta świadomość zostaje pogłębiona poprzez fakt Wcielenia Boga, który stał się jednym z nas i dla nas poniósł ofiarę na Krzyżu, aby nas zbawić. Wspólne braterstwo wszystkich w Jezusie Chrystusie czyni z ludzkości wspólnotę zobowiązaną do wypełniania prawa miłości, które w chrześcijaństwie jest prawem najwyższym. Solidarność nosi więc w etyce chrześcijańskiej imię miłości braterskiej, która nie tylko wiąże ze sobą ziemską wspólnotę tworzących ją chrześcijan, ale także staje się warunkiem jedności z Bogiem i środkiem osiągnięcia zbawienia. Miłość chrześcijańska nie zamyka się w ramach swojej własnej religijnej wspólnoty, lecz na wzór miłosiernego Samarytanina staje się programem społecznym, urzeczywistnianiem „cywilizacji miłości”.

Wszystkie powyżej przedstawione wymiary solidarności pozostaną tylko ideami filozoficznymi, bądź teologicznymi, dopóki w nakazie (imperatywie) rozumu praktycznego nie znajdą zastosowania jako normy i zasady konieczne do realizacji porządku właściwego dla konkretnej wspólnoty ludzkiej. Aby realizować zasadniczy cel, jakim jest dobro wspólne całej społeczności, konieczne jest nie tylko kształtowanie pewnych postaw etycznych, ale także powoływanie do życia instytucji życia społecznego, które realizowałyby wyznawane przez wspólnotę wartości i odzwierciedlały charakter więzi wspólnotowej. Tak pojęta wizja porządku społeczno-gospodarczego staje się programem rozwoju społecznego konkretnej ludzkiej społeczności, a przede wszystkim programem dla politycznej wspólnoty jaką jest państwo.

MIERZENIE DOBROBYTU – ZMIANA PARADYGMATU

Paradygmat większa gospodarka = lepsza gospodarka wydaje się być wciąż dość powszechny. Prof. Jan Winiecki w książce *Economic Futures of the West*¹ wskazuje na „europeizację” Ameryki, polegającą między innymi na wprowadzeniu powszechnych ubezpieczeń zdrowotnych w sytuacji kryzysu (rozumianego jako spadek tempa wzrostu PKB). Rozbudowane zabezpieczenie socjalne w krajach Europy Zachodniej profesor definiuje jako „zabójcze dla wzrostu gospodarczego”². Mamy więc z jednej strony instytucje mające bezpośredni wpływ na jakość życia ludzi, a z drugiej strony wzrost gospodarczy, który wydaje się być celem samym w sobie, a wszelkie czynniki ograniczające wzrost są niepożądane. Również koszty osiągnięcia wzrostu nie są brane pod uwagę, póki takie czynniki, jak np. zanieczyszczenie środowiska, nie ograniczą potencjału do dalszego wzrostu.

Według raportu *Immigration and the Chinese HNWI 2014* opublikowanego w tym roku wspólnie przez Hurun Report oraz Visas Consulting Group³ w latach 1990–2013 liczba chińskich emigrantów wzrosła z 4,1 miliona do 9,3 miliona osób⁴. O ile wśród ogółu emigrantów z Chin przeważają motywy finansowe, podobnie jak to ma miejsce wśród innych emigrujących narodów,

¹ J. Winiecki, *Economic Futures of the West*, Edward Elgar Publishing, 2013.

² J. Winiecki, *Ameryka się europeizuje*, Liberte!, <http://liberte.pl/ameryka-sie-europeizuje/> [dostęp 5.09.2014].

³ *Immigration and the Chinese HNWI 2014*, Hurun Report, Visas Consulting Group, <http://www.hurun.net/en/ArticleShow.aspx?nid=1502> [dostęp 7.07.2014].

⁴ Chiny są siódmym pod względem liczby ludności krajem na świecie, zajmują jednak czwarte miejsce, jeśli weźmiemy pod uwagę emigrację, a drugie miejsce, jeśli rozpatrujemy jedynie emigrację typu południe–północ, czyli emigrację z kraju rozwijającego się do rozwiniętego.

w tym również Polaków⁵, o tyle badania emigrantów osiągających najwyższe dochody pokazują inne przyczyny emigracji.

Według wspomnianego powyżej raportu większość, bo aż 64% obywateli Chin osiągających bardzo wysokie dochody wyemigrowało lub ma zamiar w najbliższym czasie wyemigrować do jednego z krajów Europy Zachodniej, USA lub Kanady. Jako główne przyczyny wyjazdu podają oni, w kolejności:

- 1) niską jakość edukacji w kraju,
- 2) zanieczyszczenie środowiska,
- 3) zanieczyszczenie żywności,
- 4) brak opieki społecznej,
- 5) jakość opieki medycznej⁶.

Pierwszy powód o charakterze gospodarczym, nie społecznym – bezpieczeństwo posiadanego majątku, pojawia się dopiero na 6 miejscu. Na pierwszy plan wysuwają się problemy dotyczące tych aspektów jakościowych, których nie można kupić bez względu na cenę, jak np. czystego powietrza i wody. Ich braku nie wynagradza nawet wysoka konsumpcja.

Emigracja powoduje odpływ kapitału finansowego, ale przede wszystkim kapitału ludzkiego, co może mieć znaczący wpływ na ograniczenie przyszłego wzrostu gospodarczego. Stanowi to bodziec do działań w kierunku poprawy sytuacji np. w zakresie szkolnictwa. Dziś Chiny ogromne nakłady przeznaczają na poprawę jakości kształcenia, Uniwersytet Pekijski został uznany przez tygodnik „Time” za najlepszy uniwersytet w Azji⁷. W Chinach wyczerpują się już możliwości osiągnięcia większego wzrostu dzięki taniej sile roboczej i nieprzestrzeganiu reguł dotyczących np. ochrony środowiska. Następuje zmiana w sposobie myślenia o rozwoju kraju.

Ten sam proces przejścia z osiągania wzrostu za pomocą nadmiernej eksploatacji zasobów, w tym zasobów ludzkich, ma miejsce w wielu krajach rozwijających się po osiągnięciu przez nie pewnego poziomu gospodarczego. Proces ten dotyczył również krajów należących dziś do państw rozwiniętych, występował on jednak dużo wcześniej. Obrazy miast zasnutych smogiem, pracujących w fabrykach dzieci czy brak jakiegokolwiek zabezpieczenia socjalnego były czymś naturalnym podczas rewolucji przemysłowej. Sytuacja zmieniła się dopiero, gdy okazało się, że taka nadmierna eksploatacja środowiska i ludzi budzi ogromny sprzeciw spo-

⁵ B. Leszczyńska, S. Nowak, K. Reński, B. Rokicki, P. Stronkowski, I. Szczepocka, *Wpływ funduszu Unii Europejskiej na saldo migracji wewnętrznych i zewnętrznych w Polsce*, Raport końcowy, GfK, PSDB, Warszawa 2009.

⁶ <http://up.hurun.net/Humaz/201406/20140606132402353.pdf>

⁷ http://www.perspektywy.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=1680&Itemid=0 [dostęp 1.09.2014].

łeczny i jest barierą dla dalszego rozwoju. To wtedy pojawiły się instytucje, które dziś uważamy za coś oczywistego – urlopy, emerytury, powszechne szkolnictwo⁸. Zmienił się paradygmat myślenia – nastąpiła pewna zgoda społeczna co do tego, że owoce wzrostu spowodowanego rozwojem przemysłu należy dzielić pomiędzy wszystkich ludzi w kraju, nie tylko posiadaczy kapitału. Oczywiście był to długotrwały proces, a przedstawienie tutaj zachodzących zmian jest znacznie uproszczone, jednakże pewne analogie do obecnej sytuacji wydają się być widoczne.

Pojawiające się od kilkudziesięciu lat głosy krytyki wobec stosowania PKB jako miary rozwoju kraju są wyrazem narastającej kolejnej fali niezadowolenia i rosnącej świadomości wyczerpywania się formuły szczęścia opierającego się na konsumpcji. Nadal jednak ta właśnie miara pozostaje podstawą decyzji podejmowanych przez rządy na całym świecie, tym samym narzucając definicję sukcesu lub porażki prowadzonej polityki gospodarczej. Studenci pierwszego roku kierunków ekonomicznych uczą się o PKB jako o „najlepszym pojedynczym mierniku dobrobytu ekonomicznego społeczeństw”⁹, co od razu niejako wdrukowuje im sposób postrzegania i mierzenia gospodarki. Podobnie wzrost gospodarczy przedstawiany jest w podręcznikach o przedsiębiorczości. Tymczasem wzrost PKB oznacza, że gospodarka danego kraju staje się większa, a nie mierzy tego, czy staje się ona również lepsza.

Nie wydaje się możliwe, i słuszne, by zrezygnować z badania wysokości PKB; konieczna jest jednak zmiana postrzegania tego miernika jako miary dobrobytu. Po drugiej wojnie światowej tożsamość między wzrostem PKB, a wzrostem dobrobytu ludzi była traktowana jako jeden z dogmatów gospodarczych. Tożsamość ta nie jest jednak dogmatem – stanowi jedynie pewien paradygmat. Wydaje się, że ostatni kryzys gospodarczy i zmiany społeczne jakie po nim nastąpiły dobitnie pokazały konieczność zmiany tego paradygmatu.

Wiele badań wskazuje brak związku między wzrostem PKB a wzrostem poziomu szczęścia czy zadowolenia ludzi, szczególnie w krajach rozwiniętych¹⁰. Badania Eurofund¹¹ pokazują, że w poczucie satysfakcji z życia¹² w Bułgarii

⁸ B. Bryson, *W domu*, Zysk i S-ka, Poznań 2013, s. 312.

⁹ Cytat pochodzi z popularnego na całym świecie, również w Polsce, podręcznika do ekonomii na poziomie podstawowym, G. Mankiw, M. Taylor, *Makroekonomia*, PWE, wydania różne.

¹⁰ J. Hoffren, H. Ratto, *Development of Sustainable Economic Welfare in Finland: ISEW and GPI 1945–2007*, Manuscript Draft, <http://genuineprogress.net/> [dostęp 2.07.2014].

¹¹ *Third European Quality of Life Survey – Quality of life in Europe: Trends 2003–2012*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions 2014.

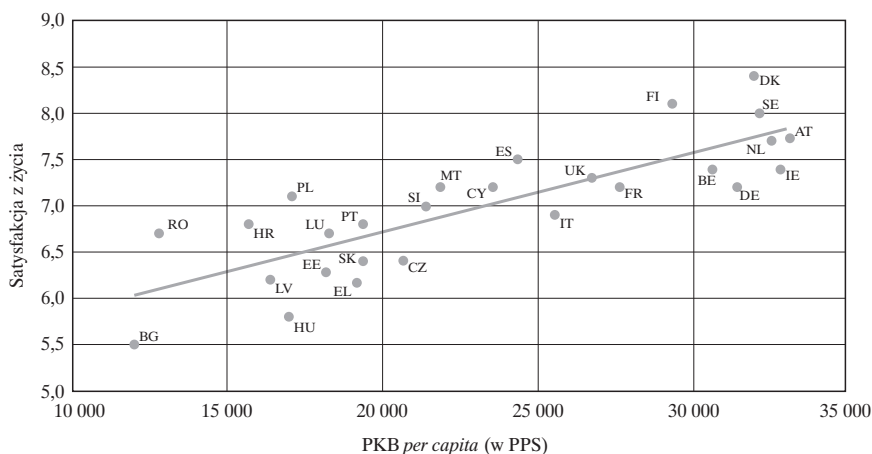
¹² Zadowolenie z życia jest subiektywną miarą badaną metodą ankietową. Skala obejmuje liczby od 0 do 10, gdzie 0 oznacza skrajne niezadowolenie, a 10 bardzo duże zadowolenie.

wzrosło z 4,5 w 2003 roku do 5,0 w 2007 roku i 5,5 w 2011 roku, mimo że PKB zmniejszyło się w 2009 roku o 5,5% i do 2011 roku wzrosty były niewielkie. W Portugalii, która notowała ujemne wzrosty PKB w latach 2003, 2008, 2009, 2011 poczucie satysfakcji z życia wzrosło w tym czasie o 0,8 punktu. Na Łotwie, która notowała spadki PKB przez trzy kolejne lata (w 2009 roku aż o 17,7%), poczucie satysfakcji z życia wzrosło z 6,3 w 2007 roku do 6,7 w 2011 roku, podczas gdy w Polsce, gdzie w tych latach PKB rósł, wzrost satysfakcji był podobny i wynosił jedynie 0,2 punktu¹³. Trudno więc mówić o wpływie zmian wysokości PKB na zmianę satysfakcji z życia w okresie kilkuletnim.

Z drugiej strony poziom satysfakcji z życia jest silnie związany z poziomem PKB. Rysunek 1 prezentuje zależność między poziomem PKB *per capita*, a poziomem satysfakcji z życia deklarowanej przez ludzi. Zależność jest wyraźnie widoczna, a rosnąca linia trendu pokazuje, że im większa wartość PKB *per capita*, tym większą satysfakcję z życia odczuwają ludzie w danym kraju. Można jednak zauważyć, że poziomy satysfakcji z życia mieszkańców krajów o najwyższej wartości PKB *per capita* znacznie się różnią. Najmniejsze zadowolenie wśród grupy krajów o PKB *per capita* powyżej 31 tysięcy PPS wykazują Niemcy, najwyższe zaś Duńczycy i pozostałe unijne kraje skandynawskie – Szwecja i Finlandia.

Rysunek 1

**Poziom satysfakcji z życia a poziom PKB *per capita* (PPS)
w krajach Unii Europejskiej w 2011 roku**



Źródło: Eurostat, Eurofund.

¹³ Źródło danych dotyczących PKB – Eurostat.

Ze względu na przedstawioną wcześniej wyraźną zależność między poziomem satysfakcji z życia¹⁴ a wysokością PKB, większość budowanych wskaźników dobrobytu bierze pod uwagę wielkości z rachunku PKB, głównie konsumpcję indywidualną.

Jednym z pierwszych przykładów takiego wskaźnika jest MEW (*Measure of Economic Welfare*) zaprojektowany przez W. Nordhaus'a i J. Tobin'a w 1973 roku. Miara ta uwzględniała, obok PKB, również wartość pracy nieopłacanej, wartość czasu wolnego oraz wartość zanieczyszczonego środowiska (oczywiście jako wartość ujemną). Rozwinięciem tej metody był ISEW (*Index of Sustainable Economic Welfare*) zbudowany przez H. Daly'ego i J. Cobb'a w 1989 roku. Według tej koncepcji podstawą dobrobytu jest indywidualna konsumpcja oraz jej rozkład w społeczeństwie. Zmniejszają dobrobyt wydatki na obronność¹⁵. Dalszą pochodną tych miar jest GPI (*Genuine Progress Indicator*), który został przedstawiony po raz pierwszy w 1995 roku przez amerykańską organizację Redefining Progress¹⁶. Podobnie jak w ISEW wyjściową wielkością jest tu również konsumpcja indywidualna skorygowana za pomocą nierówności dochodowych, jest to jednak wskaźnik o dużo wyższym poziomie skomplikowania¹⁷ (patrz tabela 1).

¹⁴ Podobne wyniki osiągniemy pokazując zależność między wielkością PKB a poziomem szczęścia, długością życia, umieralnością niemowląt i innymi wskaźnikami jakości życia.

¹⁵ P. Lawn, *An Assessment of the Valuation Methods Used to Calculate the Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW), Genuine Progress Indicator (GPI), and Sustainable Net Benefit Index (SNBI)*, „Environment, Development and Sustainability” 2005, 7, s. 189.

¹⁶ J. Hoffren, H. Ratto, *Development...*, *op. cit.*

¹⁷ Powszechnie uważa się, że popularność PKB wynika z łatwości jego liczenia. Nie do końca można się z tym zgodzić wiedząc, że instrukcja pokazująca System Rachunków Narodowych (SNA) to 700-stronicowy podręcznik. Jest to jednak miernik, który można stosunkowo łatwo wytłumaczyć, tym samym jest dość powszechnie rozumiany, jest on również podstawową zmienną wielu istniejących modeli i prognoz. A co najważniejsze, każdy kraj posiada instytucje pozwalające go zmierzyć. Dzięki ujednoczeniu systemu liczenia dane można ze sobą porównywać, wykorzystywać je do analiz nie tylko regionalnych, ale również międzynarodowych czy globalnych.

System SNA i oparty na nim europejski system ESA nie są systemami, które zmieniają się często – bardzo utrudniałoby to wykorzystywanie danych w statystykach międzynarodowych, generowałyby również znaczne koszty. Nie są to jednak systemy nieprzystające do nowoczesnej gospodarki – w miarę utrwalania się zmian w strukturach gospodarek państw rozwiniętych zmienia się również system liczenia PKB. Na szczególną uwagę zasługują zmiany wprowadzone w ubiegłym roku w USA (rewizja SNA 2008), polegające na zaliczaniu nakładów na badania i rozwój oraz produktów własności intelektualnej w postaci, np. filmów, książek czy programów telewizyjnych do inwestycji, co znacząco zmienia sposób postrzegania kultury, nauki

Tabela 1

Składowe GPI

Element składowy	Wpływ na GPI (+) – zwiększa GPI (-) zmniejsza GPI (+/-) zwiększa lub zmniejsza GPI w zależności od wyniku netto
Konsumpcja indywidualna ważona indeksem nierówności dochodów	+
Wartość nieopłacanej pracy domowej i opieki nad dziećmi	+
Wartość edukacji wyższej	+
Wartość pracy wolontariuszy	+
Dobra trwałego użytku	+
Drogi i autostrady	+
Koszt przestępczości	-
Utrata czasu wolnego	-
Koszty bezrobocia	-
Koszty dóbr trwałego użytku	-
Koszty dojazdów	-
Koszty zmniejszenia zanieczyszczeń gospodarstw domowych	-
Koszt wypadków samochodowych	-
Koszt zanieczyszczenia wody	-
Koszt zanieczyszczenia powietrza	-
Koszt hałasu	-
Utrata bagien i mokradeł	-
Utrata obszarów upraw	-

i sztuki. Zmiana ta, choć ważna, nie była szeroko dyskutowana, w odróżnieniu od wliczania do PKB dochodów z działalności nielegalnej, choć stanowi to jedynie próbę wyrównania różnic w obliczeniach PKB od strony wydatków i dochodów wynikających z uzyskiwania dochodów nieewidencjonowanych.

Element składowy	Wpływ na GPI (+) – zwiększa GPI (-) zmniejsza GPI (+/-) zwiększa lub zmniejsza GPI w zależności od wyniku netto
Utrata lasów i zniszczenia spowodowane wycinką lasów (transport)	+/-
Wykorzystanie zasobów nieodnawialnych	-
Zniszczenia spowodowane emisją dwutlenku węgla	-
Koszt zmniejszania dziury ozonowej	-
Inwestycje kapitałowe netto	+/-
Zadłużenie zagraniczne netto	+/-

Źródło: <http://genuineprogress.wordpress.com/the-components-of-gpi/>

Od 1950 r. do 2003 r. światowe PKB więcej niż się potroiło, natomiast światowy dobrobyt mierzony GPI rósł jedynie do 1978 roku, potem notuje niewielkie spadki. Bardzo charakterystyczne jest również to, że GPI *per capita* wykazuje pozytywną korelację jedynie do wysokości około 7000\$ PKB *per capita*. Powyżej tej kwoty korelacja staje się negatywna¹⁸. Większy dochód, większa konsumpcja nie przekłada się więc bezpośrednio na wzrost dobrobytu.

Ekonomiści definiują dobrobyt społeczny jako pewną funkcję indywidualnych funkcji użyteczności $W[u_1(x), \dots, u_n(x)]$, gdzie: x jest pewną alokacją bogactwa całej populacji, a X zbiorem wszystkich możliwych alokacji. Nawet ta uproszczona wersja funkcji dobrobytu musi być jednak skonfrontowana z problemem indywidualnych preferencji ludzi oraz konieczności uzyskania pewnej zgodności w populacji by był możliwy wybór alokacji dającej maksymalną użyteczność całkowitą¹⁹. Co pokazuje, że problemem jest wielkość zasobu do podziału, ale również uzyskanie zgody, konsensusu w społeczeństwie, którego celem nie jest konkurowanie o to, by wybór danej alokacji

¹⁸ I. Kubiszewski, R. Constanza, C. Franco, P. Lawn, J. Talberth, T. Jackson, C. Aylmer, *Beyond GDP: Measuring and achieving global genuine progress*, „Ecological Economics” 2013, 93, s. 63.

¹⁹ M. Biernacki, *Kilka uwag o pomiarze dobrobytu społecznego*, „Mathematical Economics” 2006, No. 3, Wrocław.

był najkorzystniejszy dla jakiejś grupy, ale by był najkorzystniejszy z punktu widzenia całości populacji.

Miary dobrobytu, budowane jako alternatywy lub uzupełnienia PKB, można potraktować w kategoriach propozycji pewnych alokacji ze zbioru X . Miary te różnią się między sobą dość istotnie zawartością, jednak nie zmienia to faktu, że ich budowa, z założeniem dążenia do maksymalizacji wyniku końcowego, czyli uzyskania jak największego poziomu dobrobytu, skłania osoby decydujące o podziale zasobów do zastosowania takiej, a nie innej alokacji. Zmienia się więc jedynie to co mierzymy, to co uważamy za ważne dla osiągnięcia dobrobytu. Sama idea uniwersalnej miary dobrobytu oraz paradygmat „konkurowania o najlepszą pozycję na liście” pozostaje niezmienny.

W sytuacji niskiego poziomu rozwoju gospodarczego nastawienie na wzrost PKB czy wzrost konsumpcji ma sens z punktu widzenia poprawy satysfakcji z życia mieszkańców danego kraju, strategia ta staje się nieefektywna w sytuacji osiągnięcia pewnego poziomu rozwoju gospodarczego. Myślenie o rozwoju gospodarczym w kategoriach zrównoważonego rozwoju jest coraz powszechniejsze, szczególnie w krajach rozwiniętych. To dobry moment, aby pomyśleć o dalszych zmianach paradygmatu, bo czy rzeczywiście potrzebujemy jednej, uniwersalnej miary dobrobytu dla wszystkich krajów na świecie?

Gdyby zastosować w ekonomii dobrobytu idee zaczerpnięte z ekonomii dobra wspólnego mogłoby się okazać, że swój dobrobyt najlepiej potrafią zdefiniować poszczególne państwa czy nawet regiony. Potrafią na zasadzie współpracy i pewnego rodzaju umowy społecznej znaleźć taką alokację, która służyłaby dobru wszystkich współuczestników, a nie konkurowaniu o dobre miejsce na liście.

KWESTIA OCHRONY PUSZCZY BIAŁOWIESKIEJ JAKO PRZYKŁAD KONFLIKTU TYPU CPR

W ostatnich latach wokół Puszczy Białowieskiej narasta konflikt związany ze sposobem ochrony tego kompleksu leśnego. W uproszczeniu można stwierdzić, że ścierają się tu dwie koncepcje: ochrony czynnej i biernej. Społeczności lokalne zamieszkujące ten teren zawetowały rządowy projekt poszerzenia Białowieskiego Parku Narodowego na cały obszar Puszczy, domagając się zagwarantowania dostępu do zasobów leśnych (drewno na cele konstrukcyjne i rzemieślnicze, „martwe” drewno opałowe, runo leśne). Z kolei środowiska ekologiczne oczekują zwiększenia zakresu ochrony Puszczy i całkowitej rezygnacji z jej gospodarczego użytkowania. W najbliższej przyszłości trudno spodziewać się osiągnięcia satysfakcjonującego kompromisu w tej kwestii. Ponieważ przedmiotem sporu są przyrodnicze zasoby i ich dostępność (a raczej zasady – instytucje – które tę dostępność regulują, możemy tę sytuację potraktować jako jedną z postaci konfliktu CPR (*common-pool resources*). Istotnym czynnikiem wpływającym na ten konflikt jest fakt, że jedna ze stron (państwo) jest jednocześnie dostawcą reguł najwyższego poziomu (reguł konstytucyjnych), określających zasady dostępu do dóbr (np. poprzez ustawę o ochronie przyrody czy też plan urządzenia lasu wymagający zatwierdzenia przez Ministerstwo Środowiska).

Za punkt wyjścia niniejszych rozważań przyjmujemy typologię dóbr odwołującą się do charakteru konsumpcji. Powstała ona w wyniku skrzyżowania dwóch wymiarów: rywalizacyjności konsumpcji (czyli, czy korzystanie z dobra przez jedną osobę zmniejsza pulę dostępną innym użytkownikom?) oraz kosztów wykluczenia kogoś z użytkowania dobra (czy są one niskie, czy też tak wysokie, że w praktyce wykluczenie jest niemożliwe?). Zatem:

- Dobra, których konsumpcja jest rywalizacyjna i jednocześnie łatwo jest kogoś wykluczyć, nazywane są prywatnymi, np. jedzenie, ubranie, mieszkanie, samochód.

- Dobra o nierywalizacyjnej konsumpcji i niskim koszcie wykluczenia nazywamy klubowymi (opłacanymi), np. energia elektryczna z sieci, telewizja kablowa, teatr.
- Dobra o konsumpcji nierywalizacyjnej i wysokich kosztach wykluczenia to dobra publiczne, np. obrona narodowa, ochrona środowiska, publiczna telewizja.
- Dobra o konsumpcji rywalizacyjnej i praktycznej niemożności wykluczenia są dobrami wspólnymi (inaczej dobrami typu CPR – *common-pool resources*), np. zasoby przyrodnicze, paliwa kopalne, ławice ryb, systemy irygacyjne¹.

Zasoby leśne możemy bezsprzecznie sklasyfikować jako *dobra wspólne* (CPR), z kolei instytucje zarządzające ich wykorzystaniem będą naszym głównym przedmiotem zainteresowania. Koncepcja CPR jest dotychczas najbardziej udaną próbą odpowiedzi na tzw. problem wspólnego pastwiska (*tragedy of the commons*)², wykraczającą poza prawną formę własności. Odwołując się do oryginalnej terminologii, możemy wyróżnić *system zasobów* oraz *strumień zasobów*. Pierwszy z nich dotyczyć będzie: „potencjału produkcyjnego zdolnego do wytwarzania pewnego maksymalnego strumienia zasobów bez szkody dla siebie”³. Chodzi zatem o pewien nienaruszalny „rdzeń” będący podstawą trwania i reprodukcji puli zasobów. W klasycznym dylemacie pastwiska wprowadzenie dodatkowych krów na łąkę skutkowało sytuacją, w której presja na pastwisko przewyższała jego produktywność, zatem dochodziło do naruszenia systemu zasobów i, ostatecznie, jego zniszczenia. Co należałoby zrobić w obliczu zagrożenia niekontrolowaną eksploatacją tak rozumianych dóbr wspólnych? Odpowiedzią, jaką dała Elinor Ostrom i jej kontynuatorzy, są instytucje regulujące dostęp do zasobów. Od ich sprawności zależy zaspokojenie potrzeb użytkowników oraz powstrzymanie przed naruszeniem systemu zasobów. I właśnie instytucje i sposób ich funkcjonowania w ramach decydowania o przyszłości Puszczy będą przedmiotem niniejszej analizy.

Przed wszystkim teoria CPR zakłada trzy podstawowe poziomy reguł zarządzania dobrami wspólnymi⁴. Są to:

¹ E. Ostrom, R. Gardner, J. Walker, *Rules, Games, and Common-Pool Resources*, University of Michigan Press, 1994, s. 7.

² G. Hardin, *The tragedy of the commons*, „Science” 1968, nr 162, s. 1243–1248.

³ M. Kamiński, *Dylematy społeczne w ujęciu Elinor Ostrom*, „Kultura i Społeczeństwo” 1992, nr 2, s. 133.

⁴ E. Ostrom, *Governing the commons*, Cambridge University Press, 1990, s. 52.

- **Reguły operacyjne** dotyczące bieżącego wykorzystywania dóbr wspólnych, określające zasady „zawłaszczania”, czyli komu wolno, komu nie wolno korzystać z tych dóbr. Mogą to być zasady określone prawem lub zwyczajowym konwenansem.
- **Reguły wyboru kolektywnego**, w których zagnieżdżone są reguły operacyjne. Tutaj tworzone są zasady określania reguł operacyjnych.
- **Reguły konstytucyjne** (wyboru konstytucyjnego) znajdujące się najwyżej w hierarchii i wpływające na formułowanie i stosowanie reguł niższych szczebli. Będą to przede wszystkim regulacje prawne.

W analizowanym przypadku ostatnie z wymienionych będą najważniejsze z punktu widzenia decydowania o sposobie korzystania z zasobów Puszczy Białowieskiej. Spór toczy się właśnie o ich kształt, od którego będą zależeć decyzje podejmowane na niższych poziomach. Zaliczymy do nich najważniejsze akty prawne dotyczące ochrony środowiska i zarządzania zasobami leśnymi. Chodzi przede wszystkim o ustawę o ochronie przyrody, ustawę o lasach, rozporządzenia określające obszary włączane do sieci Natura 2000, zarządzenia dyrekcji ochrony środowiska dotyczące rezerwatów przyrody. Z kolei przykładem aktu niższego szczebla, odwołującego się do reguł operacyjnych, będzie plan urządzenia lasu zatwierdzany przez Ministerstwo Środowiska. Określa on szczegółowo zasady prowadzenia gospodarki leśnej na danym terenie w perspektywie dziesięcioletniej⁵. Zapisane w planie limity pozyskiwania drewna mogą w dużym stopniu wpływać na sytuację społeczności lokalnych.

W dalszej kolejności zastanowimy się nad interesami stron zaangażowanych w konflikt, najważniejszymi postulatami i przyjmowanymi przez nie strategiami. Jako wspólny cel wszystkich podmiotów możemy określić „zachowanie Puszczy Białowieskiej”, przy czym każda ze stron może to rozumieć na swój sposób. Nie podlega dyskusji unikatowość środowiska przyrodniczego, jak również przekonanie, że ochrona tego kompleksu leśnego jest konieczna. Pojawiają się jednak różnice odnoszące się do charakteru i zakresu ochrony, jak również dopuszczalnych form działalności człowieka na tym terenie. Niemniej jednak wspólnym mianownikiem łączącym różne punkty widzenia będzie konieczność ochrony Puszczy, pamiętając, że strony różnią się w zakresie szczegółów. Z tego nadrzędnego celu wyprowadzić można wiele interesów specyficznych dla poszczególnych podmiotów. Na przykład władze państwowe

⁵ Por. Rozdział IV Ustawy z dnia 28 września 1991r. o lasach (Dz.U. 1991 Nr 101, poz. 444 z późn. zm.).

powinny troszczyć się o wspólne dobro wszystkich obywateli⁶, a za takie możemy uznać także zasoby przyrodnicze, rozumiane zarówno w sensie autotelicznym (ich walory jako wartość sama w sobie), jak i instrumentalnym (dające możliwość gospodarczego wykorzystania).

Z kolei organizacjom ekologicznym zależy przede wszystkim na ograniczeniu presji człowieka na środowisko naturalne, co na obszarze Puszczy Białowieskiej miałyby przyjąć formę biernej ochrony lasu. Dla społeczności lokalnych zamieszkujących tereny Puszczy Białowieskiej najważniejsze jest zapewnienie odpowiedniej jakości życia i warunków rozwoju w środowisku cennym przyrodniczo. Częściowo zbieżne stanowisko reprezentują leśnicy i lokalny przemysł drzewny, jakkolwiek dla pierwszych istotna jest trwałość i zrównoważona gospodarka leśna, dla drugich opłacalność produkcji. Prowadzenie gospodarki leśnej jest źródłem dochodu zarówno leśników, jak również przetwórców drewna (daje również zatrudnienie okolicznym mieszkańcom), a także łączy się z pewnymi formami czynnej ochrony lasu (np. usunięte „martwe” drewno można sprzedać na cele opałowe).

Strategie działań podejmowanych przez strony przyjmują różnorakie formy. W obecnym stanie prawnym każda zmiana granic parków narodowych musi być konsultowana z właściwymi samorządami lokalnymi (a konkretnie z organami uchwałodawczymi) i może być przez nie zablokowana. Tak też stało się w przypadku propozycji poszerzenia Białowieskiego Parku Narodowego. Wobec niechęci lokalnych społeczności organizacje pozarządowe przygotowały projekt zmian w ustawie o ochronie przyrody, który przewidywał odebranie samorządom prawa weta. Jak uzasadniali wnioskodawcy: „[obecne prawo – dop. Ł.W.] jest niesprawiedliwe, bo daje bardzo niewielkim grupom mieszkańców wyjątkowy przywilej decydowania o powoływaniu (lub nie) parku narodowego, a tym samym prawo decydowania w imieniu całego narodu (także wbrew woli większości) o zachowaniu (lub nie) dziedzictwa przyrodniczego wyjątkowego w skali kraju, Europy i świata”⁷.

Samorządy lokalne chcą rozmawiać z rządem o możliwościach osiągnięcia kompromisu między potrzebami ochrony przyrody a interesami okolicznych mieszkańców. W tym celu od dłuższego czasu prowadzone są spotkania władz lokalnych różnych szczebli z przedstawicielami Ministerstwa Środowiska. Oczekuje się na przykład pewnych rozwiązań, które zrekompensują mieszkańcom tych terenów konsekwencje zwiększenia zakresu ochrony Puszczy.

⁶ Zgodnie z konstytucyjną zasadą dobra wspólnego.

⁷ Uzasadnienie obywatelskiego projektu ustawy o zmianie ustawy o ochronie przyrody. Druk sejmowy nr 23, 17.11.2011, <http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/druk.xsp?nr=23>

Tabela 1

Interesy i postulaty stron zaangażowanych w konflikt wokół Puszczy Białowieskiej

Cel	Podmioty	Interesy	Postulaty	Strategie/działania
Zachowanie Puszczy Białowieskiej	Środowiska naukowe i ekologiczne	Minimalizacja presji człowieka na środowisko przyrodnicze	Bierna ochrona Puszczy – rezygnacja z ingerencji człowieka w procesy przyrodnicze	Złożenie obywatelskiego projektu ustawy o ochronie przyrody, odbierającego samorządom prawo zawetowania poszerzenia parków narodowych ^a . Dążenie do zaprzestania prowadzenia gospodarki leśnej na całym obszarze Puszczy
	Społeczności lokalne i samorządy	Zapewnienie możliwości trwania i rozwoju w środowisku cennym przyrodniczo	Zapewnienie dostępu do zasobów leśnych (drewno, runo leśne)	Brak zgody na poszerzenie parku narodowego ^b . Negocjowanie z rządem specjalnego programu dla Puszczy i jej mieszkańców
	Leśnicy	Trwale zrównoważona gospodarka leśna	Czynna ochrona lasów i prowadzenie gospodarki leśnej	Dążenie do zachowania możliwości pozyskiwania drewna i innych zasobów leśnych (np. runa)
	Lokalny przemysł drzewny	Zapewnienie opłacalności produkcji	Pozyskiwanie taniego surowca i niskie koszty transportu	
	Władze państwowe	Dbłość o „dobro wspólne” ^c wszystkich obywateli	Zachowanie walorów Puszczy Białowieskiej jako narodowego (i światowego) dziedzictwa	Radykalne obniżenie limitów pozyskania drewna (o 2/3) w ramach planu urządzenia lasu. Ograniczenie wycinki najstarszych drzewostanów (ponadstuletnich). Przyjęcie alternatywnych form ochrony bez powiększania parku narodowego

^a Projekt wpłynął do Sejmu 9 listopada 2010 r. Zob. przebieg procesu legislacyjnego: <http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=23>

^b Na podstawie art. 10, ust. 2 Ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody (Dz.U. 2004 Nr 92, poz. 880 z późn. zm.).

^c W tym miejscu przyjmujemy filozoficzne rozumienie pojęcia „dobra wspólnego”.

Źródło: opracowanie własne.

Owe rekompensaty mogą polegać np. na przyznaniu dodatkowych funduszy na inwestycje proekologiczne i komunalne, które poprawiłyby jakość życia miejscowej ludności. Trudno jednak zachować ciągłość decyzyjną w obliczu względnie częstych rotacji na stanowisku Ministra Środowiska. Na przykład, na stanowisku starosty od początku istnienia powiatu hajnowskiego do jesieni 2014 r. zasiadała ta sama osoba. Natomiast w tym samym czasie (czyli od roku 1999) przez fotel ministerialny przewinęło się dziesięć osób⁸. Tak częste zmiany personalne nie sprzyjają budowaniu długotrwałego porozumienia, ponieważ każdy kolejny minister może mieć inną wizję oraz cechować się inną wrażliwością niż jego poprzednicy. Nie bez znaczenia jest także rządząca opcja i ogólny „klimat polityczny”. W związku z tym po zmianach na szczytach władzy cały proces negocjacyjny właściwie trzeba powtarzać.

W maju i czerwcu 2014 roku autor uczestniczył w spotkaniach informacyjno-edukacyjnych dotyczących aplikacji koncepcji zrównoważonego rozwoju na terenach przyrodniczo cennych. Realizowane były one w gminach powiatu hajnowskiego na zlecenie Starostwa Powiatowego w Hajnówce w ramach projektu „Platforma współpracy na rzecz zrównoważonego rozwoju rejonu Puszczy Białowieskiej”⁹. Celem projektu było stworzenie swoistej platformy dialogu zróżnicowanych podmiotów instytucjonalnych, organizacyjnych, jak również mieszkańców na rzecz wypracowania koncepcji rozwojowych w specyficznych warunkach środowiskowych. Owa specyfika polega przede wszystkim na tym, że prawie 60% powierzchni powiatu zajmują tereny chronione. Status prawny tych obszarów determinuje warunki życia ludności i ogranicza możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. Intencją pomysłodawców projektu było poszukiwanie możliwości rozwojowych regionu i poprawy jakości życia mieszkańców z poszanowaniem przyrody, jej walorów i zasobów. Ponieważ założeniem projektu był dialog, do udziału zaproszono także środowiska ekologiczne, jednakże pomimo początkowej nadziei na współpracę organizacje te wycofały się z uczestnictwa w projekcie. Fakt ten należałoby uznać za porażkę, gdyż jedna z najważniejszych stron zrezygnowała z prowadzenia dialogu w takiej formule.

⁸ Nie licząc sytuacji, w których p.o. ministra był Prezes Rady Ministrów oraz, gdy jedna osoba sprawowała funkcję kilkakrotnie, np. Jan Szyszko był ministrem trzykrotnie.

⁹ Projekt „Platforma współpracy na rzecz zrównoważonego rozwoju rejonu Puszczy Białowieskiej” realizowany w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko, Priorytet V Ochrona przyrody i kształtowanie postaw ekologicznych, Działanie 5.4 Kształtowanie postaw społecznych sprzyjających ochronie środowiska, w tym różnorodności biologicznej oraz Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

Podczas wspomnianych spotkań gromadzone były opinie i postulaty mieszkańców w zakresie trwałego i zrównoważonego rozwoju rejonu Puszczy Białowieskiej, które następnie miały być wykorzystane w przygotowywanej nowej strategii rozwojowej powiatu na unijną perspektywę budżetową na lata 2014–2020.

Jednym z najczęściej podnoszonych postulatów było zapewnienie mieszkańcom możliwości korzystania z zasobów Puszczy. Chodzi przede wszystkim o pozyskiwanie drewna do zakładów rzemieślniczych, materiału budowlanego oraz opału. Szczególnie drażliwą kwestią jest tzw. martwe drewno, które w opinii mieszkańców po prostu się marnuje. Rezygnacja z usuwania przewróconych drzew, według miejscowej ludności, powoduje rozprzestrzenianie się szkodników w lesie. Wydaje się, że jest to najjaskrawszy przykład ścierania się koncepcji biernej i czynnej ochrony lasu. W opinii ekologów i przyrodników jedynie pozostawienie ekosystemu bez ingerencji człowieka przyczyni się do jego długotrwałej ochrony. Taka forma nazywana jest bierną ochroną lasu. Nawet w przypadku ataku szkodników nie podejmuje się interwencji, aby górę wzięły naturalne procesy ekologiczne.

Z kolei mieszkańcy widzą w tym zagrożenie dla lasu (w ich opinii „Puszcza gnije”), a także swojej egzystencji ze względu na ograniczoną podaż zasobów leśnych. Pozostawianie „martwego drewna” w lesie oznacza dla nich marnotrawstwo cennych zasobów. Nie znaczy to, że okoliczna ludność jest przeciwko ochronie Puszczy. Oczekuje ona jednak przyjęcia takich rozwiązań, które nie pozbawią jej warunków do „godnego życia”. Ochrona czynna zakłada aktywną walkę ze szkodnikami, usuwanie drzew chorych (tzw. cięcia sanitarne) i powalonych. W grę wchodzi więc forma mniej lub bardziej ograniczonej gospodarki leśnej. Wskazana rozbieżność między czynną i bierną ochroną lasu jest jednym z głównych zarzewi konfliktu wokół Puszczy Białowieskiej.

Ochroną tego kompleksu interesują się także służby państwowe. Niedawno raport w tej kwestii opublikowała Najwyższa Izba Kontroli, która wskazała, że ochrona realizowana jest w sposób niewystarczający¹⁰. Izba stwierdziła, że zakaz wycinki ponadstuletnich drzewostanów nie był przestrzegany, a Ministerstwo Środowiska niedostatecznie nadzorowało realizację planów urzędzenia lasu¹¹. Brak też było strategii prowadzenia gospodarki leśnej. Co ważne,

¹⁰ <http://www.nik.gov.pl/aktualnosci/nik-o-puszczy-bialowieskiej.html> [dostęp 15.07.2014].

¹¹ Na ten problem uwagę zwracali też ekolodzy. Zob. A. Wajrak, *Po raporcie NIK: Puszcza Białowieska była cięta w sposób okrutny. Nie można zadawać jej kolejnych ran*, „Gazeta Wyborcza”, http://wyborcza.pl/1,75968,16285784,Po_raporcie_NIK_Puszcza_Bialowieska_byla_cieta_w.html

NIK zauważyła też problem w prognozowaniu skutków zaostrzenia polityki ochronnej. Jak podaje komunikat:

Uwzględniając argumenty dotyczące potrzeby ochrony unikalnych walorów Puszczy Białowieskiej, Minister Środowiska w październiku 2010 roku zmniejszył Nadleśnictwom Białowieża, Browski i Hajnówka pozyskanie drewna na 2011 rok do łącznie 48,5 tys. m³, o 2/3 w stosunku do rozmiaru wynikającego z PUL 2002–2011 (średnio 145,7 tys. m³ rocznie). Decyzję tę podjął jednak na podstawie niepotwierdzonych dokumentami informacji z DGLP o wielkości sprzedaży drewna na rynku lokalnym w 2009 roku, bez wskazania poziomu pozyskania w poszczególnych Nadleśnictwach oraz analizy społecznych i przyrodniczych skutków wzmocnienia ochrony biernej w Puszczy Białowieskiej, co w ocenie NIK było nierzetelne. W szczególności nie oceniono wpływu ograniczenia pozyskania drewna na lokalny rynek pracy i stan sanitarny drzewostanów zagrożonych gradacją kornika drukarza¹².

O ile koncepcja zwiększenia zakresu ochrony i ograniczenia gospodarki leśnej w Puszczy zostały ocenione pozytywnie, o tyle realizacja budziła już zastrzeżenia. Z jednej strony nie przestrzegano wprowadzonych zasad, z drugiej, niektóre z nich oparto na nierzetelnych przesłankach. Ogólny wydzźwięk raportu NIK wskazuje, że plan urządzenia lasu, czyli jeden z najistotniejszych zestawów reguł dostępu do zasobów Puszczy, działa nieprawidłowo. Zatem instytucja oparta na takich zasadach nie może właściwie funkcjonować, czyli nie gwarantuje ona rozwiązania konfliktu typu CPR.

Wspomniany już problem „martwego drewna” w dużej mierze symbolizuje konflikt na linii mieszkańcy–ekolodzy. Podczas spotkań organizowanych przez starostwo powiatowe pojawiały się postulaty formułowane przez samorządowców i mieszkańców, które mogą stanowić próbę kompromisowego rozwiązania tego problemu. Z jednej strony, społeczności lokalne oczekują surowca dla rzemiosła i taniego opału, z drugiej – ekolodzy dążą do minimalizacji wpływu człowieka na środowisko. W ich opinii „martwe drewno” powinno pozostać w lesie, ponieważ powalone drzewa są siedliskiem wielu organizmów istotnych z punktu widzenia funkcjonowania ekosystemu leśnego. Owe propozycje kompromisu odwołują się do rozwiązania polegającego na częściowym pozyskiwaniu „martwego drewna”. Chodzi o to, aby w wyniku uzgodnień powołać specjalistę, który oceniałby, czy (i ewentualnie, jaką) część powalonego drzewa można wykorzystać w celach gospodarczych lub opałowych, a pozostałą część (niekoniecznie mniejszą) pozostawić w środowisku. Dotyczyłoby to obszarów poza rezerwatami. Jeżeli takie rozwiązanie

¹² Najwyższa Izba Kontroli Informacja o wynikach kontroli: Tworzenie i realizacja planów urządzenia lasu na terenie Puszczy Białowieskiej, LBI-4101-06-00/2013, Nr ewid. 21/2014/P13135/LBI, s. 17, <http://www.nik.gov.pl/plik/id,6755,vp,8578.pdf>

nie wpłynęłoby negatywnie na ekosystem leśny, byłby to niewątpliwy postęp w rozwiązaniu konfliktu albo przynajmniej przyczyniłby się do poprawy relacji na linii mieszkańcy–środowiska ekologiczne. Obecnie stosunki te są naznaczone wzajemną nieufnością i uprzedzeniami¹³. W momentach eskalacji sporu można odnieść wrażenie, że strony przestają rozumieć siebie nawzajem. Okoliczni mieszkańcy w działaniach i postulatach ekologów niejednokrotnie widzą zamach na swoją egzystencję i byt materialny. Według niektórych przedstawicieli środowisk ekologicznych miejscowa ludność przyczynia się do degradacji Puszczy poprzez popieranie wycinki drzew, a nawet oskarżana jest o kradzieże drewna. Mieszkańcy nie zgadzają się z takimi twierdzeniami, argumentując, że żyją na tym terenie od pokoleń i Puszcza nigdy nie ucierpiała z ich ręki, ponieważ nauczyli się z nią współistnieć. Lasy żywiły i chroniły miejscową ludność, która o nią dbała. Podczas wspomnianych wcześniej spotkań padały argumenty mówiące, że po II wojnie światowej wiele wsi było zniszczonych w wyniku działań wojennych i partyzanckich, a proces odbudowy nie wpłynął negatywnie na kondycję Puszczy.

Wydaje się jednak, że ekolodzy w większości występują nie tyle przeciwko mieszkańcom, ile przeciwko gospodarce leśnej. Ta z kolei jest (lub kiedyś była) źródłem utrzymania wielu rodzin i stąd właśnie może wynikać przekonanie o wrogości obrońców przyrody wobec nich.

Coraz trudniejsze warunki gospodarowania, komunikacyjne i informatyczne wykluczenie oraz brak perspektyw dla ludzi młodych przyczyniają się do postępującej depopulacji całego powiatu hajnowskiego, który w 1995 r. liczył 55 405 mieszkańców, by w 2013 r. liczba ta wyniosła 45 415 osób¹⁴. Zatem w ciągu 19 lat liczba mieszkańców powiatu zmniejszyła się o prawie 10 tysięcy, czyli ok. 18%. Z kolei uśredniony przyrost naturalny wyniósł $-6,32/1000$ osób, a saldo migracji $-4,88/100$ osób¹⁵. Jeśli zejdziemy na poziom gmin powiatu hajnowskiego, to dane będą jeszcze gorsze. Gmina Czyże straciła prawie 32% mieszkańców, a Dubicze Cerkiewne 31%. Z kolei w gminach typowo puszczańskich, czyli w Białowieży, Hajnówce (gm. wiejska) i Narewce spadki wyniosły odpowiednio: 22,44%, 20,21% i 21,67%. Pamiętać należy, że są to dane od połowy lat 90. Gdyby dotrzeć do danych z lat 80., wartości te jeszcze by wzrosły. Nie jest naszą intencją sugerowanie, że to ochrona Puszczy powoduje depopulację regionu. Problem wyludniania się obszarów wiejskich

¹³ Zob. P. Gliński (red.), *Konflikt o Puszcę. Raport z badań nad konfliktem społecznym o poszerzenie Białowieckiego Parku Narodowego*, „Pogranicze. Studia Społeczne” 2001, tom X, s. 47–113.

¹⁴ Główny Urząd Statystyczny, Bank Danych Lokalnych.

¹⁵ Dane uśrednione na lata 1995–2013. Obliczenia własne na podstawie: GUS, BDL.

dotyczy całego województwa podlaskiego, aczkolwiek tendencje te są najsilniejsze w powiecie hajnowskim. Działalność rolnicza na obszarach cennych przyrodniczo jest współcześnie coraz trudniejsza. Prowadzenie gospodarstwa domowego (i związane z tym np. remonty i przebudowy) łączy się z pewnymi uciążliwościami¹⁶.

Władze lokalne starają się zahamować negatywne trendy demograficzne i temu właśnie ma służyć Platforma Współpracy czy negocjowany z rządem „program dla Puszczy”, który będzie obejmował zagadnienia ochrony przyrody i plany inwestycyjne dla regionu. Próbuje się szukać rozwiązań zachęcających mieszkańców do przechodzenia na działalność pozarolniczą, uruchamia się programy dofinansowania nowo powstałych firm (dotacje na rozpoczęcie działalności), szkoli się mieszkańców w kierunku prowadzenia gospodarstw agroturystycznych. Podejmuje się wiele działań poprawiających atrakcyjność turystyczną regionu (rozbudowa infrastruktury, promocja). Dąży się do poprawy dostępności komunikacyjnej, rozbudowy infrastruktury komunalnej i informatycznej, wspiera się wykorzystanie odnawialnych źródeł energii. Wszystkie te działania mają na celu polepszenie warunków życia miejscowej ludności i zapewnienie jej alternatywnych źródeł dochodu. Wydaje się, że lokalne społeczności są w stanie zgodzić się na zwiększenie zakresu ochrony Puszczy Białowieskiej, ale oczekują od państwa systemowych rozwiązań rekompensujących im uciążliwości z tym związane.

W niniejszym skrótowym opracowaniu zostali wskazani najważniejsi aktorzy biorący udział w sporze wokół Puszczy Białowieskiej, ich interesy i podejmowane strategie działań. Jeśli konflikt ten potraktujemy w kategoriach CPR, to można zauważyć przede wszystkim brak skutecznie działających instytucji regulujących dostęp do zasobów leśnych. Kontrola NIK wykazała, że postanowienia jednego z najważniejszych dokumentów (i zarazem najbardziej kontrowersyjnych) nie były przestrzegane, a niektóre jego zapisy oparte były na nierzetelnych przesłankach. Powoduje to, że instytucja zbudowana na takich regułach nie ma szans efektywnie funkcjonować, a jej podstawy nie znajdują akceptacji u najważniejszych stron sporu. Rozwiązanie konfliktu lub jego wyraźne załagodzenie będzie możliwe tylko dzięki wypracowaniu nowych reguł satysfakcjonujących wszystkie zaangażowane strony. Tylko wtedy uda się pogodzić interesy ochrony unikalnego środowiska i zaspokoić potrzeby lokalnych społeczności, które w tej przestrzeni na co dzień funkcjonują.

¹⁶ Np. z trudniejszą procedurą budowy domu.

G Ł O S Y W D Y S K U S J I

Rafał Majewski

PLANOWE POSTARZANIE PRODUKTÓW JAKO DETERMINANTA ROZWOJU EKONOMII DOBRA WSPÓLNEGO NA POCZĄTKU XXI WIEKU

1. KONIECZNOŚĆ ZMIAN W PODEJŚCIU DO IDEI DOBRA WSPÓLNEGO W EKONOMII

Ekonomiści, tworząc modele wyjaśniające indywidualne wybory w procesie konsumpcji, starają się być neutralni w swoich spostrzeżeniach: każda grupa zmiennych, decydująca o indywidualnych wyborach, jest równie ważna jak inna¹. Próba decydowania „za kogoś” co jest dobre dla niego, a co złe jest z góry skazana na porażkę. „Niektórzy ekonomiści podnoszą, że etyczna ocena preferencji konsumenta i jego wyborów jest z natury błędna i paternalistyczna: błędna ponieważ każda jednostka wie najlepiej co prowadzi do jej szczęścia; a paternalistyczna ponieważ jednym z głównych składników tego co określamy ‘dobre życie’ jest możliwość swobodnego wyboru w tym zakresie”². Charakterystyczne dla ekonomii klasycznej idee: swoboda decydowania i wyboru (niczym nie skrupowanej wolności), opieranie się w modelach zachowań jednostek na elementach łatwo policzalnych (nakłady i efekty wyrażane w pieniądzu) sprawiają, że nie przechodzi ona próby czasu. Istotnymi zmiennymi, które na przełomie XX i XXI wieku należy uwzględnić, są następujące fakty:

1. Ludzie w swoich decyzjach nie kierują się tylko chęcią zysku, ale również dążą do realizacji *potrzeb wyższego rzędu* (o charakterze niematerialnym).

¹ P. Cafaro, *Economic Consumption, Pleasure, and the Good Life*, „Journal of Social Philosophy”, Vol. 32, Issue 4, s. 476.

² *Ibidem*.

„Badania wskazują, w przypadku większości ludzi statystycznie dochód jest bardzo słabo skorelowany z poczuciem satysfakcji i szczęścia. Według badań przeprowadzonych w USA, poza grupą 10–15% najbiedniejszej części społeczeństwa, dochód nie jest skorelowany z subiektywnym poczuciem szczęścia. Czynnikiemami (...) silnie skorelowanymi z poczuciem szczęścia są posiadanie bliskich przyjaciół, bycie częścią jakiejś społeczności, bycie w związku małżeńskim raczej niż samotnym, posiadanie interesującej pracy, posiadanie szacunku ze strony współpracowników. Najwyraźniej większe bogactwo, dla większości jednostek jak i społeczeństwa jako całości, nie jest kluczem do szczęścia i osobistego rozwoju”³.

2. Degradacja środowiska i wyczerpywanie się zasobów naturalnych prowadzi do naturalnego zachwiania idei *swobody wyboru*, która w obecnych warunkach po prostu zanika. Na przełomie XX i XXI wieku społeczeństwa żyją na etapie rozstrzygnięcia dylematu tzw. wspólnego pastwiska. Coraz bardziej ograniczony dostęp do zasobów, które wcześniej były dostępne dla wszystkich (i dlatego były wyceniane stosunkowo nisko lub nie miały ceny w ogóle), sprawia, że społeczeństwa wprowadzają różnego rodzaju obostrzenia w dostępie czy wykorzystaniu: limity (np. połowowe), podatki (np. nakładane na producentów sprzętu elektronicznego), kary (np. za składowanie niebezpiecznych odpadów, wydzielanie do atmosfery niebezpiecznych substancji) itd.
3. Dwa poprzednio zarysowane zjawiska prowadzą do wzrostu znaczenia całej grupy zagadnień, które umownie nazywa się ideą dobra wspólnego. Koncepcja dobra wspólnego nie jest nowa – nie jest odpowiedzią, która pojawiła się w obliczu współczesnych problemów, jednak taka rola wydaje się właśnie dziś szczególnie aktualna. Odpowiedzi na pytania: co kieruje motywami wyborów ludzi, czy ograniczać ogólnie dostęp do zasobów i kto ma to robić, zostały udzielone przez główny nurt w ekonomii (według niej, odpowiedzi brzmią kolejno: chęć bogactwa, nie, robi to automatycznie mechanizm rynkowy). Jednak praktyka pokazuje, że tak do końca nie jest. Jak już zaznaczono ludzie nie kierują się w wyborach tylko chęcią bogactwa, rynek to ludzie, a ci z powodów ograniczonego dostępu do informacji czy zwykłej głupoty nie są w stanie podejmować racjonalnych decyzji (przykład ostatniego kryzysu finansowego z 2007/2008 roku jest tego dobitnym przykładem).

³ *Ibidem*, s. 480.

2. ISTOTA IDEI DOBRA WSPÓLNEGO

Istota analizowanej idei sprowadza się do stworzenia systemu społeczno-gospodarczego, w którym jednostki, jak i całe społeczeństwa mogą realizować swoje cele. A zatem realizacja celów jednostek nie będzie prowadzić do utrudnień w realizacji celów społeczeństwa, i na odwrót. Kościół katolicki sporo uwagi poświęca kwestii dobra wspólnego. Dobro wspólne rozumiane jest przez niego jako: „suma warunków życia społecznego, jakie bądź zrzeszeniom, bądź poszczególnym członkom społeczeństwa pozwalają osiągnąć pełniej i łatwiej własną doskonałość”⁴. Przy czym należy wyraźnie zaznaczyć, że nie jest ono „prostą sumą partykularnych dóbr każdego podmiotu”, ale jest także, a może przede wszystkim: „...wspólne, ponieważ jest niepodzielne i można je osiągać, pomnażać i chronić tylko razem, także z uwagi na przyszłość”⁵. Wyraźnie widać to na przykładzie zasobów naturalnych, których eksploatacja przez obecne pokolenie musi prowadzić do ich wyczerpywania się. Jednak świadomość faktu, że następne pokolenia także będą potrzebowały tego samego zasobu, powinna w jakimś stopniu ograniczająco modyfikować zachowania konsumpcyjne pokolenia współczesnego. Czyli od tego, jak współcześni zachowują się dziś, zależy, jak będzie wyglądało życie na Ziemi jutro. Problem osiągnięcia swego rodzaju równowagi pomiędzy ekonomią, społeczeństwem a środowiskiem naturalnym jest kluczowym zagadnieniem dla idei *zrównoważonego rozwoju*. „Zrównoważony rozwój to rozwój, który zaspokaja potrzeby obecne, nie zagrażając możliwościom zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń. Opiera się na dwóch podstawowych pojęciach:

- potrzeb, w szczególności najbardziej podstawowych potrzeb najbiedniejszej części świata, których zaspokojeniu należy nadać najwyższy priorytet,
- ograniczeń, tkwiących w środowisku naturalnym w zakresie zaspokajania potrzeb współczesnych jak i przyszłych pokoleń a związanych z określonym rozwojem techniki i organizacji społecznej”⁶.

Z zaprezentowanych podejść do problemu *dobra wspólnego* wypracowanych przez Kościół katolicki czy Ekonomię zrównoważonego rozwoju wynika jeden istotny wniosek – wszystkie te postulaty można zrealizować przy zawarciu szerokiej umowy społecznej. Skuteczność wprowadzenia wspomnianych idei w życie będzie rosła w miarę rozszerzania się tego konsensusu poza

⁴ Sobór Watykański II, Konstytucja duszpasterska „Gaudium et spes”, nr 26.

⁵ Papieska Rada Iustitia et Pax, Kompendium Nauki Społecznej Kościoła, Kielce 2005, s. 164.

⁶ *World Commission on Environment and Development (WCED), Our common future*, Oxford University Press, Oxford 1987, s. 43.

granice pojedynczych państw. I tu pojawia się jeden z wielu problemów (słabości) tych szczytnych idei. Do tej pory nawet najbardziej rozwinięte państwa nie są w stanie w pełni realizować promowanych przez siebie w mass mediach idei. Przykładów jest wiele, np. rozwijająca się wręcz kultura zdrowego trybu życia, obejmująca przedsiębiorstwa, jak i jednostki w kontraście do przemysłu gigantycznych ilości szkodliwych odpadów przemysłowych i komunalnych z najbogatszych państw do najbiedniejszych. Wydaje się jednak, że szczególnie wyraźnie problem „łamania zasad”, omijania regulacji dotyczących ochrony środowiska obserwuje się wśród podmiotów gospodarczych.

3. PLANOWANE POSTARZANIE PRODUKTÓW – ISTOTA ZAGADNIENIA I WPLYW NA ŚRODOWISKO

Podstawowym celem każdego przedsiębiorcy, niezależnie od okresu historycznego w jakim przyszło mu prowadzić swoją działalność, jest zysk. Możliwy jest on wtedy, gdy (w ujęciu jednostkowym) pojawia się dodatnia różnica pomiędzy kosztami wytworzenia a ceną jednostkową⁷:

$$Z_j = C_j - K_c/j,$$

gdzie:

Z_j – zysk jednostkowy,

C_j – cena jednostkowa,

K_c – koszt całkowity,

j – liczba wytworzonych sztuk danego dobra w analizowanym okresie.

Ta prosta zależność wskazuje, że zysk może mieć tendencję wzrostową w kilku sytuacjach:

- a) cena jednostkowa C_j będzie wzrastała. Przypadek ten nie jest niemożliwy w sytuacji gospodarki rynkowej. Strategia dyferencjacji może bowiem umożliwić wzrost ceny⁸. Jednak niezależnie jaką strategię przedsiębiorstwo zastosuje cen nie można w gospodarce konkurencyjnej podnosić bez końca z oczywistych powodów,

⁷ Zaprezentowana zależność ma charakter krótkookresowy. W długich okresach czynnikami silnie modelującymi koszty są także zmiany w organizacji produkcji, postęp technologiczny, doświadczenie nabywane przez przedsiębiorstwo itd.

⁸ A.A. Thompson Jr., A.J. Strickland III, *Strategic management. Concepts and cases*, McGraw-Hill Irwin, Boston 2003, s. 163–167.

- b) można dążyć do obniżki kosztów działalności. Czynnikiem kosztów jest tym, na który każdy przedsiębiorca zwraca szczególną uwagę. Także w tym wypadku zastosowanie strategii niskich kosztów może pomóc w osiągnięciu korzystnej relacji cena–koszt. Jednak doświadczenia wielu znanych przedsiębiorstw wskazują, że strategia niskich cen wymaga olbrzymiego wysiłku technologicznego połączonego z odpowiednimi warunkami rynkowymi⁹. Jeśli rynek nie zaakceptuje idei ograniczonej liczby wariantów produktu, przeciętnej jakości, ograniczonych do minimum usług okołoproductowych to ta strategia nie powiedzie się. Casus Fiata w pierwszych latach XXI wieku jest tu dobitnym potwierdzeniem tych słów.
- c) Można także próbować w zaprezentowanym wzorze podnosić zmienną *j*. I znowu można zauważyć, że podnoszenie wielkości produkcji w gospodarce konkurencyjnej ma swoje granice. To prawda. Ale praktyka gospodarcza, w szczególności marketing, wskazuje, że można przemyślanymi działaniami próbować nieco rozszerzyć możliwości zdawało by się ograniczonej pojemności rynku. W historii rozwoju działalności gospodarczej człowieka można wyodrębnić kilka etapów biorąc pod uwagę możliwości zbytu oraz charakter działań marketingowych¹⁰:

- 1) era produkcji,
- 2) era produktu,
- 3) era sprzedaży,
- 4) era marketingu,
- 5) era społeczno-rynkowa.

Pierwsze poważne problemy ze zbytem pojawiły się w erze sprzedaży (koniec XIX i początek XX wieku). Druga rewolucja przemysłowa, jaka miała wtedy miejsce, skutkowałą pojawieniem się nowych rozwiązań technicznych, znacznymi usprawnieniami samych produktów oraz procesów wytwórczych. W efekcie poprawiła się jakość produktów, znacznie wzrosła ich trwałość. Nadal stosowano zasadę, której realizacja w wiekach poprzednich była kluczowa dla przetrwania rynkowego producentów, polegającą na dążeniu do produkcji maksymalnie trwałych produktów. W sytuacji gwałtownego wzrostu produkcji i stabilnego popytu musiało to prowadzić do coraz częściej pojawiających się problemów ze zbytem.

Rozwiązaniem, które zaczęto stosować coraz śmieiej na początku XX w. było zerwanie z zasadą trwałości produktów.

⁹ *Ibidem*, s. 151–163.

¹⁰ Por. A. Czubała, *Podstawy marketingu*, PWE, Warszawa 2012, s. 16–19; P. Kotler, *Marketing. The millenium edition*, Prentice Hall, Upper Saddle River 2000, s. 17–19.

W początkowym okresie praktykę skracania cyklu życiowego produktu/oferty nazywano *stopniowym postarzaniem* (ang. *progressive obsolescence*). Pierwsza wzmianka w literaturze dotycząca istoty tego zjawiska pojawiła się w 1928 roku. Wtedy to Justus George w czasopiśmie „Advertising and Selling” pisał:

„Musimy skłonić ludzi (...) do kupowania większej różnorodności produktów na tej samej zasadzie na jakiej kupują teraz samochody, radia czy ubrania mianowicie: kupowania produktów nie celem ich zużycia ale celem albo dalszej odsprzedaży albo ich wyrzucenia po krótkim czasie (...) założenie stopniowego postarzania (...) polega na kupowaniu produktów nowych na tą chwilę, efektywność, styl kupowanie dla (...) poczucia nowoczesności raczej niż po prostu używania do ostatnich dni”¹¹.

Praktyka taka musiała już w tamtych latach prowadzić do wzrostu ilości „zużytych” towarów, przedwcześnie wyrzucanych i w efekcie zalegających na wysypiskach. Jednak na początku XX wieku nie zaprzętało sobie tym głowy. Najbardziej znanymi przykładami działań w zakresie *stopniowego postarzania* produktów z tamtego okresu są:

- a) od roku 1924 Chrysler (po wprowadzeniu różnokolorowych lakierów) zaczął wprowadzać coroczne modyfikacje techniczne swoich samochodów. Z punktu widzenia technika były one marginalne, ale widoczne i odczuwalne dla klientów. Zadanie polegało na tym, aby projektanci sami doprowadzali do tego, aby zeszłoroczne modele wydawały się przestarzałe. Klienci powinni sprzedawać model poprzedni i kupić nowszy¹².
- b) W 1937 roku firma DuPont opracowała technologię produkcji nylonu. W 1940 roku wprowadzono pierwsze pończochy oparte na tym włóknie. Jednak mało kto wie, że pierwsze pończochy w ogóle się nie rwały, a zjawisko tzw. „oczka” nie było znane. Menedżerowie DuPonta szybko zauważali tę „wadę” w spadających statystykach sprzedaży pończoch. Kierownika laboratorium odpowiedzialnego za technologię produkcji pończoch wraz z głównymi technikami przeniesiono do innych działów, dokumentację pierwotną zamknięto w pancernej szafie, a do produkcji szybko wprowadzono nowszą technologię odpowiedzialną za problemy znane kobietom do dziś.
- c) W 1924 roku najwięksi producenci żarówek firmy Osram, Phillips, General Electric utworzyły kartel „Phoebius”. Celem była (i jest) kontrola rynku żarówek. Pierwsze żarówki bardzo szybko stawały się coraz doskonalsze.

¹¹ Por. G. Slade, *Made to Brake. Technology and Obsolescence in America*, Harvard University Press, 2007, s. 58.

¹² *Ibidem*, s. 40.

W latach 20. XX wieku zdolne były do pracy 2500 h. Sprawilo to problemy w zbycie. Kartel pierwotnie miał na celu kontrolę cen, poprzez obniżenie długości czasu pracy żarówki do 1000 h, zmuszanie niezależnych producentów (nie należących do kartelu) do takiego samego postępowania¹³.

Po wielu latach rozwoju i doskonalenia przez producentów realizacji tej praktyki w literaturze funkcjonuje nowsze ujęcie tego zjawiska tzw. *planowane postarzanie produktów* (ang. *planned obsolescence*). Oznacza ono: „...produkcję dóbr o nieekonomicznie krótkim okresie przydatności do użycia tak, że konsument zmuszony jest do ponownego zakupu”¹⁴.

Jednak wyraźnie należy odróżnić *planowane postarzanie* od zwykłego zużycia, wynikającego z niskiej jakości czy przypadkowej awarii. Planowane zużycie implikuje fakt (jak sama nazwa wskazuje) intencjonalnego działania producenta, planowania trwałości na tyle krótkiej, by wyrób w określonym okresie przestał spełniać swoje podstawowe funkcje. Współczesnymi przykładami tego zjawiska są:

- a) produkty Apple – zamknięta obudowa smartphonów skrywa baterie o wyjątkowo ograniczonym cyklu życia. Pierwszych konsumentów Iphone’a zmuszało to do wczesnej wymiany sprzętu na nowy (tuż po zakończeniu okresu gwarancji). Firma kontynuuje trend zamykania obudów na stałe i utrudniania ich wymiany na nowe;
- b) kondensatory elektrolityczne, kosztujące kilka złotych w telewizorach za wiele tysięcy złotych, psują się stosunkowo często ponieważ producenci montują modele kondensatorów o obniżonej odporności na wysokie temperatury (a wiadomo, że w wielu miejscach wnętrza telewizora temperatury mogą być dosyć wysokie);
- c) producenci drukarek atramentowych (np. Canon) montują chipy liczące wydrukowane kartki i niezależnie od poziomu atramentu w pojemnikach czy stopnia zużycia głowicy sprzęt nagle przestaje drukować i nie nadaje się do naprawy (komunikaty serwisowe wyświetlane w sterowniku urządzenia są najczęściej mylące i wprowadzają w błąd użytkownika informując o problemie z bębniem drukującym);
- d) producenci kamer cyfrowych umieszczają chipy kontrolujące oryginalność akumulatorów. Jeśli wykryją, że używany akumulator nie pochodzi od

¹³ Przed utworzeniem kartelu (a zatem przed okresem ścisłej kontroli długości cyklu życiowego żarówek) produkty wielu producentów charakteryzowały się niezwykłą trwałością. Przykładem jest 40-watowa żarówka produkcji Shelby Electric Company, która w 2012 r. obchodziła 111 rocznicę bezawaryjnego działania. Świeci w remizie strażackiej w Livermore w Kalifornii. Strona poświęcona tej żarówce: <http://centennialbulb.org/>.

¹⁴ J. Bulow, *An economic theory of planned obsolescence*, „The quarterly Journal of Economics”, Nov. 1986, Vol. 101, Nr 4, s. 729.

- producenta kamery chip steruje pracą kamery tak, aby bateria wielokrotnie szybciej rozładowywała się. W efekcie klient wraca za pewien czas, by kupić oryginalną baterię, uważając, że tani zamiennik, jakiego użył wcześniej, był niskiej jakości. A to nie zawsze jest prawdą;
- e) producenci oprogramowania dosyć często wprowadzają do swoich produktów brak kompatybilności wstecznej w przypadku oprogramowania, nowe funkcje obsługiwane są tylko przez nową wersję programu;
 - f) świat mody wykorzystuje planowane postarzenie w inny sposób: intensywne kampanie podkreślają nowe linie wzornicze, właściwości materiałów, niepowtarzalność rozwiązań proponowanych w danym sezonie. Natomiast w kolejnym wszystkie te propozycje stają się „nieaktualne” i wymagają wymiany na nowe modele.

Autor niniejszego opracowania w praktyce planowanego postarzenia produktów upatruje trzy zasadnicze mankamenty:

1. Dewastacyjne podejście do użytkowania zasobów naturalnych. Przedsiębiorstwa wydają coraz większe sumy na pozyskiwanie zasobów naturalnych koniecznych do produkcji najnowocześniejszych dóbr (często są to rzadkie zasoby) po to tylko, by tuż po okresie gwarancyjnym produkt się zepsuł i znalazł na śmietniku.
2. Brak należytej uwagi (a na pewno nie jest to ten sam poziom uwagi jak przy pozyskiwaniu zasobów) ze strony producentów do procesu utylizacji i odzyskiwania surowców z produktów, które niedawno wyprodukowali.
3. Dewastacja jednostek i całych społeczeństw pod nazwą konsumpcyjnego stylu życia. Znane są przypadki, gdy młodociane osoby w krajach tzw. Trzeciego Świata sprzedają własne narządy wewnętrzne celem zdobycia funduszy na kupno najnowszego gadżetu elektronicznego. „Choroba” ta przenika wszystkie społeczeństwa rozwiniętego świata.

Wykazanie, jak bardzo planowane postarzenie przyczynia się do dewastacji środowiska, jest niezwykle trudne. Podobnie jak próba nakłonienia producentów do odpowiedzi na pytanie, czy i w jakim stopniu stosują tego typu praktyki. Skalę zjawiska można badać jedynie za pomocą analizy widocznych skutków. Dane statystyczne prezentowane przez Głównego Inspektora Ochrony Środowiska wskazują na rosnący problem zbierania i utylizacji tzw. elektrośmieci. W 2012 roku udało się zebrać (według oficjalnej statystyki) nieco mniej niż 1/3 wszystkich baterii akumulatorów wprowadzonych na rynek¹⁵.

¹⁵ Główny Inspektor Ochrony Środowiska, Raport o funkcjonowaniu gospodarki bateriami i akumulatorami oraz zużytymi bateriami i zużytymi akumulatorami za rok 2012, Warszawa 2014, s. 21.

Poziom zbierania innych rodzajów sprzętu elektronicznego i elektrycznego oddawanego do utylizacji waha się w granicach od 7,9% do 30,4%¹⁶. A należy przypomnieć, że dotyczy to skali wyrażonej w setkach i dziesiątkach tysięcy ton (w zależności od rodzaju sprzętu).

Głównymi problemami obecnych rozwiązań w zakresie zbierania i recyklingu odpadów elektronicznych w Polsce są:¹⁷

- a) system zbierania informacji opiera się na danych przekazywanych przez przedsiębiorców, a ci nie są zainteresowani rzetelnym informowaniem o rzeczywistym stanie zbierania zużytego sprzętu elektronicznego. Wielu przedsiębiorców wprowadzających sprzęt do obrotu nie przekazuje sprawozdań do Głównego Inspektora Ochrony Środowiska;
- b) wiele zakładów przetwarzania zarejestrowanych przez GIOŚ (w 2009 roku około połowa zakładów) nie zarejestrowało ani jednego faktu przetworzenia odpadów;
- c) zużyty sprzęt, nawet jeśli zostanie zebrany, często nie podlega rejestracji i nie jest wykazywany przez punkty odbioru.

4. ZMIANY W OBSZARZE GOSPODARKI DOBREM WSPÓLNYM W ŚWIETLE PRAKTYKI PLANOWANEGO POSTARZANIA PRODUKTÓW

Aby zapewnić trwałą i nieprzerwaną rozwój gospodarki świata należy zwrócić uwagę na trzy aspekty, które dopiero rozpatrywane łącznie, mogą do tego się przyczynić¹⁸:

- 1) ekonomiczny, polegający na zapewnieniu efektywności w użyciu zasobów naturalnych, zwróceniu uwagi na analizę kosztów i korzyści w pełnym wymiarze (uwzględniając potrzeby przyszłych pokoleń);
- 2) przyrodniczy, polegający na ochronie i oszczędnym gospodarowaniu wspólnymi zasobami, ze zwróceniem uwagi na ekonomiczne i społeczne koszty degradacji środowiska. Można to sformułować słowami: redukcja – ponowne użycie – recykling (ang. *Reduce – reuse – recycle*);
- 3) przedsiębiorczy, związany z generowaniem nowych źródeł przychodów, wprowadzaniem nowych procesów i otwieraniem nowych rynków. Ten

¹⁶ Główny Inspektor Ochrony Środowiska, Raport o funkcjonowaniu systemu gospodarki zużytym sprzętem elektrycznym i elektronicznym w 2009 roku, Warszawa 2010, s. 9.

¹⁷ *Ibidem*, s. 10–11; Ministerstwo Środowiska, Krajowy plan gospodarki odpadami 2014, Projekt z dnia 3 listopada 2010 roku, s. 24.

¹⁸ Por. P. Lorenzi, *Taxing Antisocial Behavior for the Common Good*, „Society” 2010, Nr 47, s. 328.

element także można zaprezentować za pomocą określeń: usprawnij – unowocześnij – zainspiruj (ang. *Improve – innovate – inspire*).

Jednak działania o charakterze pozytywnym ze strony społeczeństw nie są w stanie doprowadzić do realizacji zarysowanych zamierzeń. Niestety, istnieje konieczność także stosowania działań odstraszających, ograniczających pewne negatywne postawy czy dążenia jednostek. W praktyce gospodarki państw stosują lub planują wdrożyć różnego rodzaju dodatkowe opłaty (czy kary – w zależności od punktu widzenia) związane ze szkodliwym wpływem produktów na życie społeczeństwa. Oto niektóre z nich¹⁹:

- wysokie obciążenia związane z produkcją i sprzedażą alkoholu (walka z uzależnieniami),
- wprowadzenie podatku od używania marihuany w celach leczniczych (dyskusja trwa nadal w przypadku stanu Kalifornia – USA) (problem ochrony zdrowia, walka z uzależnieniami),
- podatki za wjazd do centrów miast (ochrona atmosfery, bezpieczeństwo),
- dyskusje na temat dodatkowego opodatkowania producentów czekolady (Szkocja – W. Brytania) (ochrona zdrowia),
- opodatkowanie loterii (opodatkowanie ludzkiej głupoty),
- opodatkowanie producentów cukru, soli, tłuszczu (społeczna szkodliwość),
- opodatkowanie wyrobów tytoniowych (szkodliwość zdrowotna, uzależnienie),
- prostytutka, pornografia (walka z przemocą, szkodliwość społeczna).

Planowane postarzanie produktów jest jednak praktyką specyficzną, a jednocześnie ogromnie szkodliwą. Zwłaszcza w obszarze sprzętu elektronicznego i elektrycznego jest źródłem szczególnie dużych zagrożeń środowiskowych. Celem ograniczenia tego procederu można posłużyć się następującymi rozwiązaniami:

- a) wprowadzić nakaz informowania klientów o przewidywanym okresie użyteczności danego urządzenia (przy jednoczesnym wskazaniu kilku podstawowych parametrów pomiaru);
- b) rozbudowanie obecnie funkcjonującego systemu opłat za wprowadzenie sprzętu elektronicznego do obiegu. Obecnie wysokość tzw. zabezpieczenia finansowego wnoszonego przez wprowadzającego sprzęt na rynek jest iloczynem: stawki opłaty produktowej i masy sprzętu²⁰. Można by uzupełnić wynik takiego iloczynu o dodatkową opłatę związaną z faktem, czy sprzęt

¹⁹ *Ibidem*, s. 330–331.

²⁰ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku „O zużytych sprzęcie elektrycznym i elektronicznym”, Art 17, Rozdział 3, pkt. 3.

jest możliwy do łatwego rozebrania. Jeśli do wymiany baterii w smartphonie należy go częściowo zniszczyć lub gdy wymiana żarówki w samochodzie wymaga wymiany całego systemu oświetlenia to powinno być to karane z urzędu (czyli zakazanie stosowania konstrukcji monolitycznych);

c) zakazanie praktyk polegających na stosowaniu metod analizy przez sprzęt elektroniczny oryginalności używanych materiałów eksploatacyjnych i sztuczne skracanie cyklu życia takich materiałów (np. baterie) lub obniżanie ich parametrów technicznych.

Od strony gospodarki odpadami elektronicznymi w Polsce można wprowadzić jednolity system informatyczny, którego użytkownikami byłyby firmy wprowadzające sprzęt elektroniczny do obiegu, firmy poddające sprzęt zbiorcze i recyklingowi oraz odpowiednie ministerstwa. System spełniałby funkcje ewidencyjno-kontrolne.

Od strony polityki społeczno-gospodarczej i ogólnego podejścia do problemów na styku ekonomii i środowiska należy koncentrować się na wprowadzaniu zmian do sposobu patrzenia na te problemy. Powinno nastąpić przeniesienie uwagi²¹:

- z dążenia do zadowolenia w krótkim okresie do satysfakcji społeczeństw w długich okresach czasu,
- z koncentracji uwagi na zamierzonych konsekwencjach działań ludzi do koncentracji uwagi na wszystkich konsekwencjach,
- z dążeń do korzyści finansowych w kierunku dążeń do osiągnięcia także korzyści bardziej duchowych,
- z koncentracji uwagi tylko na korzyściach do koncentracji na możliwych korzyściach i zagrożeniach,
- z dążeń do osobistego zadowolenia do osobistej doskonałości,
- z koncentracji na sobie do koncentracji na wpływie naszych działań na ludzkość i społeczność do jakich należymy,
- rozszerzając powyższe, należy przenosić uwagę z koncentracji na własnych społecznościach na uwagę skierowaną na inne grupy społeczne i naturę,
- należałoby przenieść uwagę z koncentracji na sobie, społeczności lokalnej na długoterminowe projekty, które wprowadzają do naszego życia poczucie znaczenia.

²¹ P. Cafaro, *Economic Consumption...*, op. cit., s. 481–482.

R E C E N Z J E

AYN RAND

KAPITALIZM. NIEZNANY IDEAL

PRZEŁ. JERZY ŁOZIŃSKI

WYDAWNICTWO ZYSK I S-KA,

POZNAŃ 2013, SS. 556

Ayn Rand to osoba w Stanach Zjednoczonych znana i rozpoznawalna, a zarazem kontrowersyjna i budząca skrajne emocje, zarówno za życia, jak i po śmierci. Ta amerykańska myślicielka, reżyserka i pisarka pochodzenia rosyjsko-żydowskiego w okresie po II wojnie światowej uczyniła z siebie sumienie Ameryki i amerykańskich wartości. W *Atlasie zbuntowanym* – powieści, która, wedle danych Biblioteki Kongresu Stanów Zjednoczonych, w liczbie sympatyków i wiernych czytelników ustępuje jedynie Biblii – Rand prezentuje wyobrażony świat, w którym gospodarki państw całego globu staczają się w socjalistyczno-interwencyjną ruinę, a grupka heroicznym przedsiębiorców rezygnuje z życiowego dorobku, aby na odludziu budować nowy, doskonale kapitalistyczny świat. Bohaterowie powieści *Źródło* oraz opowiadania *Hymn* to ludzie wyjątkowi i wybitni, jednak stłamszeni przez totalnie egalitarystyczne społeczeństwo, w którym uniformizacja staje się normą generalną, a oryginalność traktowana jest niczym występki. Wszyscy bohaterowie Rand walczą, by w pełni móc rozwinąć swoje siły twórcze, w czym przeszkadza im otoczenie oraz nadmiernie rozrastające się, opresyjne państwo. Całość dorobku amerykańskiej myślicielki przesyciona jest strachem przez nakazowo-rozdzielczym totalitaryzmem sowieckim, którego narodziny w Rosji Rand obserwowała jako nastolatka, a później studentka szkół wyższych porewolucyjnego Piotrogradu. Obawiała się ona, że kolejne regulacje i ograniczenia wolnej przedsiębiorczości, które przecież stanowiły główny instrument amerykańskiego *New Dealu* prezydenta Roosevelta, a także powojenna polityka gospodarcza kolejnych administracji amerykańskich, to powolny marsz w kierunku komunistycznej utopii, z którego jednakże więk-

szość ludzi nie zdaje sobie sprawy. Strach ten motywował ją do zawziętej pracy, której celem zasadniczym było odnowienie ideałów kapitalistycznych i odświeżenie amerykańskich cnót i wartości, które w XIX wieku ze Stanów Zjednoczonych uczyniły raj dla zdolnych i pracowitych indywidualistów, gotowych wziąć na swoje barki zobowiązanie do budowania postępowego świata.

I bynajmniej ów patos, którego użyłem powyżej, nie powinien być uznawany za niepotrzebną przesadę, albowiem właśnie w takim tonie obcujemy nieustannie z pisarstwem Ayn Rand, która niejednokrotnie czyni siebie jedynym prawdziwym (sic!) prorokiem kapitalizmu we współczesnym świecie, budującym systematycznie środowisko „radykałów kapitalizmu” (s. 9). W zbiorze esejów *Kapitalizm. Nieznany ideał*, który wreszcie się ukazał po niemalże półwieczu od pierwszej publikacji go w Stanach Zjednoczonych (pierwsze wydanie całości zbioru: 1966 rok), Ayn Rand wykazuje, że: „żaden ustrój polityczno-ekonomiczny w dziejach nie wykazał tak wymownie wartości ani nie przyniósł ludzkości tyle korzyści, ile kapitalizm” (s. 10), dlatego praca ta nosi niewątpliwie znamiona eseistyki historycznej, ekonomicznej i politologicznej. Obok esejów samej Rand znaleźć można także pojedyncze artykuły jej zwolenników: Nathaniela Brandena (psychologa i propagatora idei indywidualistycznych), Roberta Hessena (historyka gospodarczego) i Alana Greenspana (ekonomisty i wieloletniego szefa amerykańskiej rezerwy federalnej). Chociaż Rand i wydawca podzielili wszystkie eseje zawarte w zbiorze na dwie grupy: „Teoria i historia” oraz „Stan obecny”, to jednak całość refleksji, jaką Rand podejmuje – wspomagając się niejednokrotnie swoimi współpracownikami – można podzielić na kilka poziomów: 1) antropologiczny, 2) teoretyczno-porządkujący, 3) historyczno-apologetyczny oraz 4) krytyczno-antyinterwencjonistyczny. Takim sposobem ta długo wyczekiwana na polskim rynku publikacja, będąca wszak istotnym głosem we współczesnych dyskusjach z zakresu myśli politycznej i ekonomicznej, wkomponowuje się w całość twórczości Ayn Rand, w ramach której podejmowała się ona dyskusji wokół problemów z jednej strony gospodarczych czy politycznych, z drugiej zaś – antropologicznych, etycznych i aksjologicznych. Wskazywała jednocześnie, że w rzeczywistości trudno oddzielić od siebie zagadnienia ekonomiczne i politologiczne od założeń natury antropologiczno-aksjologicznej. Te drugie odgrywają bowiem kluczową rolę w decyzjach podejmowanych przez osoby publiczne, które są odpowiedzialne za praktyczną stronę działalności mechanizmów państwa i gospodarki.

Refleksje autorki *Kapitalizmu. Nieznanego ideału* na poziomie antropologicznym, aksjologicznym oraz etycznym znajdziemy w esejach: *Korzenie wojny*, *Uwagi do historii amerykańskiej wolnej przedsiębiorczości*, *Czym jest kapitalizm?*, *Skutki rewolucji przemysłowej dla kobiet i dzieci*, *Cashing-in: studencki bunt*,

Requiem dla człowieka oraz *Prawa człowieka*. Rand prezentuje nam fundamenty proponowanej w jej wizji libertarianizmu antropologii, na które składają się idee znane już z liberalizmu klasycznego, jak: indywidualizm, racjonalizm i ukierunkowanie na wolność ludzką. Apologia idei indywidualizmu prowadzi autorkę *Atlasa zbuntowanego* do krytyki wszelkich form niewolnictwa, także tych współczesnych, jak również odrzucenia wszystkich tych doktryn społeczno-politycznych i ekonomicznych, które punktem wyjścia czynią jakąś zbiorowość. Antyplemienna i antywspólnotowa retoryka Rand opiera się na spostrzeżeniu, że przecież „produkcją i wymianą zajmują się jednostkowi ludzie” (s. 19), czyli to właśnie każdy człowiek jest współautorem postępu, rozwoju i zarazem bogactwa, nie zaś plemiona i kolektywy różnie rozumiane. Rand przekonuje, że „zasada indywidualnych praw człowieka stanowi rozciągnięcia moralności na ustrój społeczny” (s. 523). Domaga się więc od władz państwowych, aby uszanowały zakres ludzkiej autonomii i stworzyły wiele instrumentów, które będą w stanie zapewnić naturalne wolności człowieka. Autorka powołuje się wielokrotnie na zapisy amerykańskiej Deklaracji Niepodległości oraz wymieniane w niej nienaruszalne prawa człowieka – podkreśla jednak, że ich źródłem nie należy doszukiwać się w Bogu, ale w samej istocie człowieczeństwa. Jej teksty z zakresu antropologii i aksjologii starają się rozpoznać naturę ludzką. Jednostka ludzka, jaka się z tego rozpoznania wyłania, to przede wszystkim człowiek racjonalny, a przynajmniej – człowiek z natury zdolny do racjonalności. Jak wskazuje Rand, „umysł człowieka jest jego podstawowym narzędziem przeżycia, jego jedynym narzędziem zdobywania wiedzy” (s. 21). Życie i przeżycie – a także wiele innych wątków o charakterze witalistycznym – to kluczowe idee pozwalające zrozumieć człowieka, który całą swoją aktywność organizuje nie tylko po to, by zagwarantować sobie przeżycie, ale również po to, by życie swoje uczynić lepszym i łatwiejszym. Dlatego tak zdecydowanie występuje Rand przeciwko tym nurtom nowej lewicy, które – jej zdaniem – zadają kłam aksjomatowi o ludzkiej racjonalności i skłaniają się ku postulatam antyintelektualistycznym. O zwolennikach koncepcji antyracjonalistycznych mówi, że są to „wykoślawione młode istoty, które w akcie chronicznego przerażenia krzyczą, że nic nie rozumieją, i wszystkim same chcą kierować” (s. 399). „Anihilacja rozumu” i „bunt bezgłowych korpusów” (s. 402) to – w opinii Rand – trendy wyraźnie zaznaczające się we współczesnej myśli filozoficznej, społecznej, politycznej i ekonomicznej.

Na podbudowie antropologicznej, aksjologicznej i etycznej Ayn Rand podejmuje refleksję o charakterze teoretyczno-porządkującym, podejmując się zadania zdefiniowania kapitalizmu i gospodarki kapitalistycznej, ze wskazaniem jego najważniejszych walorów, o których wielu współcześnie zapomi-

na. Zagadnienia tego typu analizowane są przede wszystkim w esejach: *Czym jest kapitalizm?*, *Powszechne i błędne opinie na temat kapitalizmu*, *Złoto i wolność gospodarcza*, *Atak na rzetelność*, *Tylko nie przeszkadzajcie!* oraz *O naturze rządu*. Za kluczowy argument przemawiający za systemem kapitalistycznym przyjmuje się fakt, że: „wolny rynek nie sprowadza ludzi do wspólnego mianownika” (s. 37), a tym samym jedynie w tym ustroju gospodarczym zagwarantowane zostają w pełni swobody człowieka i jego indywidualizm. Jedynie kapitalizm nie czyni z człowieka narzędzia systemu politycznego, ale jego podmiot. Uznawanie praw jednostki, włącznie z prawem własności, a w szczególności z poszanowaniem własności prywatnej, to fundamenty kapitalizmu, na bazie których może rozkwiatać wolna przedsiębiorczość. Zdaniem Rand: „wolny rynek stanowi społeczne zastosowanie obiektywnej teorii wartości” (s. 34), dzięki której to ludzie, bez ingerencji żadnych instytucji państwowych, ustalają wartość produktów, dóbr i usług. Autorka *Kapitalizmu. Nieznanego ideału* przekonuje, że w gospodarce wolnorynkowej każdy, kto chce rzeczywiście zarobić i się wzbogacić, będzie oferował zawsze najlepsze, co ma do zaoferowania. System regulacji państwowych nie może zbyt ingerować w mechanizmy rynkowe, dlatego też Rand stara się odbudować zaufanie do klasycznego liberalizmu ekonomicznego, który tak mocno podnosił hasła: „Jak najmniej kontroli!”, „Po prostu nie przeszkadzajcie!” czy w wersji źródłowej: „Laissez-faire! Laissez-passer!”. Rand rozprawia się z powszechnymi i zarazem błędnymi przekonaniem dotyczącymi kapitalizmu, wskazując, że to właśnie „wolny rynek uniemożliwia istnienie monopoli” (s. 115), „wolny rynek nie pozwala na bezkarną nieefektywność czy stagnację” (s. 119), „wolny rynek honoruje zdolności i pracę dla innych i nie ma tylko litości dla tych, którzy chcą zyskać coś, na co sobie nie zasłużyli” (s. 121). Kapitalizm to ustrój gwarantujący dynamikę, zmianę i ruch, a przez to przede wszystkim tworzący możliwości dla rozwoju, postępu i wzrostu gospodarczego. Ta jego natura sprawia również, że na taką dynamikę, zmianę i ruch musi być także gotowy każdy człowiek. I to właśnie dlatego kapitalizm wydaje się mieć tak wielu wrogów: ludzi leniwych i niezdolnych, niechętnych do rozwoju i zmiany, nieufnych względem nowości i innowacji, „zasiedziały” i zgnuśniałych.

Kontrprzykładami dla tak charakteryzowanych wrogów i jednocześnie krytyków kapitalizmu są wpływowi przedsiębiorcy amerykańscy, którzy w XIX i XX wieku tworzyli miejsca pracy, wprowadzali na rynek patenty oraz uruchamiali rozwój gospodarczy. Ich przykłady prezentuje Rand w artykułach o charakterze historyczno-apologetycznym: *Amerykańska prześladowana mniejszość: wielki biznes*, *Przeciw trustom*, *Złoto i wolność gospodarcza* oraz *Uwagi do historii amerykańskiej wolnej przedsiębiorczości*. Autorka *Atlasa zbuntowanego*

podkreśla związki kapitalizmu z demokracją, wskazując, że: „bogactwo na wolnym rynku zdobywa się na drodze wolnego, powszechnego, ‘demokratycznego’ głosowania, na drodze sprzedaży i kupna realizowanych przez wszystkie jednostki uczestniczące w życiu ekonomicznym kraju” (s. 75). Do tych słynnych biznesmenów, którzy zdobyli bogactwo drogą uczciwej konkurencji jako nagrodę za osobiste zdolności, a którymi wykazali się w gospodarce wolnorynkowej, zalicza Rand: Jamesa Jerome’a Hilla, Commodore’a Vanderbilta, Andrew Carnegie’go oraz J.P. Morgana. To rzecz jasna pojedyncze przykłady wszystkich tych – a były ich przecież dziesiątki tysięcy – przedsiębiorców, którzy w sposób umiejętny i efektywny wykorzystali lata znacznej wolności ekonomicznej, jaką cieszyły się – zdaniem Ayn Rand i Alana Greenspana – Stany Zjednoczone w początkach swojego istnienia. Etyka biznesowa i uczciwość konkurencji nie muszą być w najmniejszym stopniu wymuszane przez państwo poprzez stosowanie różnorodnych dyrektyw i nakazów, gdyż – jak przekonuje Rand – „w interesie samego biznesmena leży to, aby go uważano za uczciwego i dobrego producenta” (s. 187). W warunkach prawdziwej gospodarki wolnorynkowej „dobra reputacja jest w takiej samej mierze aktywem, jak budynek fabryczny i jego wyposażenie” (s. 187) i stąd właśnie przekonanie autorki *Atlasa zbuntowanego*, że każdy uczciwy przedsiębiorca sam będzie się o taką reputację troszczył. Przypadki przedsiębiorców analizowane i prezentowane w *Kapitalizmie. Nieznanym ideale* mają zaprezentować czytelnikowi dwa gatunki przedsiębiorców, z jakimi od zawsze mamy do czynienia: pierwsi to tzw. wolni przedsiębiorcy – najbardziej twórczy i efektywni, zaangażowani w działalność swoich firm, uczciwi i przyjmujący zasady konkurencyjności jako najlepsze regulatory funkcjonowania rynku; drudzy zaś to tzw. przedsiębiorcy-etatyści – zwolennicy regulacji i onnipotencji państwa w sferze gospodarczej, nieuczciwi i skłonni do nadużywania swoich wpływów na aparat państwowy, liczący na szybkie wzbogacenie się dzięki „układom” zawierającym z politykami i urzędnikami. Rand bardzo wyraźnie rysuje tę dychotomię, choć najprawdopodobniej otaczająca nas rzeczywistość nie zawsze jest tak czarno-biała, jak wydawałoby się to w pismach autorki *Źródła*.

Ciemną stroną tzw. gospodarek mieszanych – tak Rand określa gospodarki, w których stworzono rozbudowane i skomplikowane regulacje ograniczające sferę wolnego rynku, a państwo jest aktywnym graczem na scenie gospodarczej i poprzez wielopoziomowy system interwencji kontroluje, bądź pobudza mechanizmy rynkowe – są w pierwszej kolejności ludzie, którzy czerpią z niej największe korzyści, czyli tzw. przedsiębiorcy-etatyści, zwolennicy i beneficjenci systemów opartych na interwencjonizmie państwowym. Wątki krytyczno-antyinterwencjonistyczne znajdziemy w esejach: *Handlarze*

wpływami, *Unicestwianie kapitalizmu*, *‘Ekstremizm’*, czyli sztuka oczerniania oraz *Gruzy konsensu*. Owi – tak mocno przez Rand krytykowani – przedsiębiorcy etatystyczni są przedstawicielami tego, co Rand określiła mianem „obozu mistyczno-altruistyczno-kolektywistycznego”. Obóz ten zrzesza ludzi będących przeciwnikami gospodarki wolnorynkowej i zarazem opowiadających się za budowaniem tzw. państwa dobrobytu. Ich ideowy zrąb stanowią: kolektywizm – rozumiany jako wrogość wobec indywidualizmu, przekonanie o wyższości i zarazem prymarności wielkich zbiorowości społecznych i wspólnot; mistycyzm – szczególna forma religijnego wręcz przywiązania do idei „interesu publicznego”, której nie da się obalić za pomocą żadnej racjonalnej argumentacji; altruizm – radykalna wrogość wobec egoizmów i charakterystycznego w kapitalizmie przekonania, że każdy człowiek powinien troszczyć się o swój własny interes i że każdy sam o swoje sprawy zatroszczy się najlepiej. Konflikt między współczesnymi kolektywistami a zwolennikami kapitalizmu nie jest więc dla Rand jedynie konfliktem o charakterze politycznym czy ekonomicznym, ale jest to również wojna odmiennych moralności. Kapitałiści mają bronić świata opartego na wolności i rozumie, zaś kolektywiści starają się odbudować plemienny sposób myślenia, promujący „bylejałość” i społeczny pasywizm. Autorka *Atlasa zbuntowanego* pokazuje, w jaki sposób przedsiębiorcy etatystyczni w sposób nieformalny usiłują wywierać wpływ na ustawodawstwo państwowe tak, aby było zgodne z ich oczekiwaniami i gwarantowało im dominującą pozycję na poddanym kontroli rynku. Wolni przedsiębiorcy wygrywają na wolnym rynku jakością swoich towarów i usług, zaś przedsiębiorcy-etatyści wygrywają za pomocą opłacanych grup nacisku, przekupstwa, szantażu oraz wykorzystywania nieformalnych relacji, jakie niejednokrotnie łączą ich z politykami, bądź urzędnikami państwowymi. Rand stara się pokazać dowody „moralnego bankructwa” gospodarki mieszanej, która coraz bardziej – jej zdaniem – upodabnia się do gospodarek faszystowskiej czy też komunistycznej, a przecież oba totalitaryzmy były „dwoma gangami rywalizującymi o ten sam teren” (s. 291).

Książka *Kapitalizm. Nieznany ideał* to manifest walki z socjalizmem i zarazem manifest obrony kapitalizmu, tak mocno przecież krytykowanego przez cały XX wiek. Niezależnie od tego, że ten zbiór esejów pierwszy raz wydany został w 1966 roku, a jego autorka zmarła w 1982 roku, czyli nie miała okazji obserwować kluczowych działań administracji Ronalda Reagana w Stanach Zjednoczonych czy rządu Margaret Thatcher w Wielkiej Brytanii, to jednak w sposób szczególny książka Rand zdaje się być również głosem w dyskusji na temat przyczyn i sposobów radzenia sobie państw z ostatnim kryzysem finansowym. Rand obserwowała wzrost popularności socjalizmu i interwen-

cjonizmu gospodarczego, jednak uwydatniała miałkość rozwiązań socjalistycznych. Podkreślała, że „w otwartym sporze, w niezakłóconym rynkowym współzawodnictwie idei socjalizm nigdy nie zwyciężył i nigdy nie zwycięży, ani na gruncie logiki, ani ekonomii, ani moralności, ani historycznych osiągnięć” (s. 288). Tym bardziej irytowały ją społecznie chwytliwe hasła, które pozwalały etatystom różnej maści budować dwudziestowieczne *welfare state* i jednocześnie rozmontowywać kolejne mechanizmy wolnorynkowe. W esejach Rand jest więc wiele złości i zgorzknienia, jednak nie przeradzają się one w bezradność czy też bezsilność. Wręcz przeciwnie, z każdego artykułu bije nieopanowana wręcz woła walki i to bynajmniej nie walki wręcz, ale walki na argumenty, oparte na danych historycznych i statystycznych, oparte na rzeczowych, merytorycznych i przede wszystkim racjonalnych argumentach. Jednakże – jak zauważa autorka *Atlasy zbuntowanego* – zwolennicy etatyzmu nie chcą i nie zamierzają z nią dyskutować. Zdają sobie sprawę, że racjonalną dyskusję musieliby przegrać, a społeczeństwo można omamić populistycznymi hasłami, aby zdobyć sobie poparcie większości. Rand staje więc po stronie kapitalizmu i gospodarki wolnorynkowej, a jej argumentacja – choć oczywiście stronnicza i jednostronna – przemawiać ma do każdego rozsądnego, uczciwego i pracowitego człowieka. Pamiętać jednak trzeba, że Rand broni kapitalizmu radykalnego, czyli takiego, jakiego najprawdopodobniej nigdzie nigdy jeszcze nie było. Bazuje więc ona na pewnej idealizacji i proponuje swego rodzaju kapitalistyczną utopię. Nie ma sensu – jak sądzę – podejmować refleksję na temat tego, czy zbudowanie takiej kapitalistycznej utopii jest w ogóle możliwe i czy taki radykalny kapitalizm w ogóle byłby w stanie zadziałać. Najmocniejszą stroną tych rozważań jest budowanie argumentów za poszerzeniem sfery wolnego rynku oraz obnażanie słabości państw opartych na tzw. gospodarce mieszanej.

Nie mniej ważne jest to, że Ayn Rand staje na straży pewnych fundamentów aksjologicznych, jakie zostały wypracowane w poświeceniowej Europie, a wcielane w życie były również w Stanach Zjednoczonych. Te fundamenty obejmują wszystko to, co mieści się w ramach światopoglądu racjonalistycznego, ekonomicznych zdobyczy liberałów klasycznych, liberalnej formuły państwa ograniczonego i praworządnego oraz rozbudowanego katalogu praw człowieka, praw osobistych, obywatelskich i politycznych, na których straży ma stać rząd. Kiedy Rand pisze, że „nie może być kompromisu w kwestii podstawowych zasad” (s. 293), to ma na myśli właśnie te fundamenty euro-atlantyckiej wspólnoty aksjologicznej, które – w jej opinii – są współcześnie albo rugowane, albo niezwykle zagrożone. Dlatego właśnie nie wolno w pismach Rand oddzielać sfery refleksji polityczno-ekonomicznej od refleksji etycznej,

aksjologicznej czy antropologicznej. Kiedy Rand dodaje, że „w sferze moralności kompromis oznacza podporządkowanie się złu” (s. 293), wtedy stara się jednoznacznie zademonstrować swoje przywiązanie do tych fundamentów aksjologicznych naszej cywilizacji. Okazuje się więc, że atak na kapitalizm to dla niej jeden ze sposobów na rozmontowanie tychże aksjologicznych aksjomatów, jakie w ostatnich dwóch stuleciach ukształtowały się w naszej części świata. Cała działalność publicystyczna, naukowa i społeczna Ayn Rand podporządkowana była zawsze obronie wartości europejskich i zbudowanego na nich ideału *American dream*. Jej największe dzieło – *Atlas zbuntowany* – to opowieść o garstce wolnych i uczciwych przedsiębiorców, którzy wypowiadają posłuszeństwo rozrastającemu się socjalistycznemu państwu i ogłaszają strajk. Przedsiębiorcy ci wycofują się z życia społeczeństwa, które tym samym chyli się ku upadkowi. Przejawy narastającej anarchii, gospodarczej katastrofy, społecznej bezsilności i anomii zwiastują koniec państwa w jego zwyrodniałej formie – nowy stan natury w *Atlasie zbuntowanym* staje się zaczątkiem budowy nowego społeczeństwa i państwa opartego na fundamencie wolności, indywidualności, racjonalności i uczciwości. Zbiór esejów *Kapitalizm. Nieznany ideał* ma dowodzić, że wcale nie potrzeba od razu rozmontowywać całego współczesnego systemu i prowokować powszechnej anarchii. W eseju *Cashing-in: studencki 'bunt'* Ayn Rand przekonuje, że: „historycznie jesteśmy dzisiaj na swego rodzaju intelektualnej ziemi niczyjej, a przyszłość należeć będzie do tych, którzy zdecydują się wyjść z okopów status quo. Kierunek, w którym pójdziemy, zależeć będzie od tego, czy poprowadzą nas bojownicy Nowego Renesansu czy padlinożercy, pragnący do reszty oskubać trupa pozostałego po wczorajszych bitwach” (s. 435). Książka ta jest więc wezwaniem do wzięcia sprawy w swoje ręce przez „bojowników Nowego Renesansu”, jakimi mają stać się zwolennicy kapitalizmu i wartości, które leżą u jego podstaw.

Ślawomir Drelich

PIOTR PYSZ, ANNA GRABSKA, MICHAŁ MOSZYŃSKI (RED.)
SPONTANICZNE I STANOWIONE ELEMENTY ŁADU GOSPODARCZEGO
W PROCESIE TRANSFORMACJI – DRYF ŁADU CZY JEGO DOSKONALENIE?

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE,
WARSZAWA 2014, ss. 345

Światowy kryzys finansowy i ekonomiczny, który trapi gospodarkę światową od 2008 roku na nowo ożywił dyskusję na temat optymalnego ładu gospodarczego. Współczesna teoria ekonomii, wyróżniająca liczne podsystemy w ramach obowiązującego w większości krajów systemu kapitalistycznego, ponownie stanęła przed wyzwaniem określenia „właściwego” dla wielu państw ładu gospodarczego. Kwestia ta dotyczy zwłaszcza państw będących w procesie przemian systemowych – dopiero od niedawna budujących gospodarkę rynkową, jak np. Polska, lub mających to zadanie w dużym stopniu dopiero przed sobą, np. Ukraina. W tym kontekście zasadniczy dylemat sprowadza się do pytania, czy w procesie transformacji systemowej ład gospodarczy ulega spontanicznej ewolucji, czy też jest doskonalony przez przemyślenie i ukierunkowane decyzje? Próbę odpowiedzi na to pytanie znajdziemy w pracy zbiorowej wydanej w 2014 roku przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne pod redakcją Piotra Pysza, Anny Grabskiej i Michała Moszyńskiego, pt. *Spontaniczne i stanowione elementy ładu gospodarczego w procesie transformacji – dryf ładu czy jego doskonalenie?*

Struktura recenzowanej publikacji podzielona jest na trzy części. Rozpoczyna ją krótki wstęp Piotra Pysza, Anny Grabskiej i Michała Moszyńskiego wprowadzający Czytelnika do zagadnień związanych z problematyką spontanicznego i stanowionego kształtowania się ładu gospodarczego. W kolejnych szesnastu rozdziałach Autorzy przedstawią podjęte przez siebie zagadnienia i problemy badawcze.

Część pierwsza monografii, zatytułowana *Problemy teoretyczne ładu gospodarczego*, poświęcona jest teoretycznym aspektom organizacji systemu ekono-

micznego. Otwiera ją tekst Kazimierza Meredyka, pt. *Ład gospodarczy jako kategoria ekonomiczna*, w którym autor, próbując odpowiedzieć na pytanie, „Czy ład jest kategorią gospodarczą czy ekonomiczną?” (s. 19), dochodzi do wniosku, że badania nad ewolucją ładu gospodarczego zdeterminowane są przez nieustanną konfrontację pomiędzy procesami zachodzącymi w realnej gospodarce a przyjętym wzorcem modelowym. W kolejnym tekście, autorstwa Elżbiety Mączyńskiej, pt. *Anomiczne podłoże erozji ładu gospodarczego*, poruszone są zagadnienia związane ze źródłami kryzysu współczesnej doktryny neoliberalnej. Autorka słusznie zwraca uwagę, że anomia ma działanie kryzysogenne i może prowadzić do erozji ładu społeczno-gospodarczego, czego konsekwencją może być utrzymanie się stanu nierównowagi w realnej gospodarce (s. 32). W następnym rozdziale zatytułowanym *Ład gospodarczy a dryf cywilizacyjny – relacje pojęć i realne konsekwencje relacji zjawisk*, Maciej Miszewski analizuje ewolucję ładu gospodarczego rozumianego jako dryf cywilizacyjny, trafnie podkreślając, że w przypadku współczesnej gospodarki kapitalistycznej możemy mówić o naruszeniu podstaw tego ładu (s. 82). Do filozoficznych aspektów ładu społeczno-gospodarczego odnosi się Robert Ciborowski w rozdziale zatytułowanym *Schumpeterowska twórcza destrukcja a dryf ładu społeczno-gospodarczego*, w którym Autor konkluduje, że gospodarka otwarta na innowacje i twórczą destrukcję ma większe szanse na dynamiczny rozwój (s. 98). Kwestie rozwoju gospodarki poruszone zostały również w kolejnym rozdziale autorstwa Bogusława Fiedora, pt. *Ład instytucjonalny dla trwałego rozwoju – próba spojrzenia z perspektywy równowagi instytucjonalnej*. Część pierwszą monografii zamyka rozdział o tytule *Stanowiony porządek ekologiczny versus spontaniczny ład gospodarczy* napisany przez Józefę Famielec, w którym Autorka porusza niezwykle istotne kwestie związane ze zrównoważonym rozwojem, ochroną środowiska a ładem gospodarczym.

Część druga publikacji – *Funkcjonowanie i dryf ładu gospodarczego*, składa się z siedmiu rozdziałów. Pierwszym z nich jest obszerny tekst Anny Grabskiej, pt. *Transformacja systemowa polskiej gospodarki – ład konkurencyjny czy chaos?*, w którym analizowana jest polska transformacja systemowa po 1989 roku przez pryzmat zdefiniowanych przez Waltera Euckena zasad porządku konkurencyjnego. Autorka dochodzi do trafnych spostrzeżeń, że w przebiegu polskich przemian społeczno-gospodarczych w największym stopniu uwzględnione zostały takie euckenowskie zasady, jak: stabilna wartość pieniądza, własność prywatna i otwartość rynków, natomiast w znacznym stopniu zaniedbano kwestie dotyczące elastyczności cen, odpowiedzialności materialnej za wyniki działalności gospodarczej, swobodę zawierania umów oraz stałość polityki gospodarczej (s. 160). Kolejne dwa rozdziały, Michała Moszyńskiego – *Kształ-*

towanie (się) rynkowego ładu gospodarczego w procesie transformacji systemowej byłej NRD w latach 1990–2010 oraz Piotra Pysza, pt. *Analiza porównawcza kształtowania (się) rynkowego ładu gospodarczego w gospodarce Polski i byłej NRD w latach 1990–2010*, korespondują z tekstem Anny Grabskiej. Autorzy skrupulatnie w nich analizują i porównują przemiany systemowe w Niemczech Wschodnich oraz w Polsce, również pod kątem zasad zdefiniowanych przez Waltera Euckena. Dziesiąty rozdział, autorstwa Anny Ząbkowicz, podnosi bardzo istotny temat instytucjonalnej bezwładności Unii Europejskiej przy tworzeniu Europejskiej Unii Bankowej. Autorka zwraca uwagę, że sztywność regulacji prowadzi do pogarszającej się sprawności całego systemu bankowego w Europie (s. 211) oraz, że zmiany reguł gry, jakie dokonały się na przestrzeni ostatnich dekad, sprzyjały ekspansji banków, co w efekcie doprowadziło do zachwiania fundamentem całego systemu finansowego w Europie (s. 218–222). Rozdział jedenasty – Anny Chmielak, jest próbą odpowiedzi na pytanie *Czy dryfujemy w kierunku kapitalizmu państwowo-oligopolistycznego?* Autorka dochodzi w nim do słusznej konkluzji, że gospodarka światowa rozwija się według reguł narzucanych przez potężne korporacje transnarodowe i instytucje finansowe, zaś popularna na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci doktryna neoliberalna doprowadziła z jednej strony do wzmocnienia podmiotów monopolistycznych, z drugiej zaś do osłabienia roli państw (s. 240). Ostatni rozdział części drugiej zatytułowany *Ewolucja instytucji w Polsce – dryf do ładu czy dryf ładu?* jest autorstwa Ewy Gruszewskiej. Autorka prezentuje w nim wyniki swoich badań dotyczących warunków kształtowania się ładu instytucjonalnego w polskiej rzeczywistości. Jej zdaniem – instytucje stanowią podstawę wszelkich działań ludzkich (s. 244) i dzielą się na instytucje nieformalne (s. 245) oraz formalne (s. 246). Badaczka dochodzi do wniosku, że system instytucji w Polsce charakteryzuje się brakiem ładu instytucjonalnego, o czym świadczy chociażby wysoki stopień nadużywania prawa (s. 257).

Trzecia część pracy, nosząca tytuł *Ład gospodarczy z różnych perspektyw badawczych – interdyscyplinarne podejście*, składa się z czterech niezwykle ciekawych rozdziałów, które jak sam tytuł wskazuje stanowią analizę interdyscyplinarnych aspektów ładu gospodarczego. Otwiera ją rozdział Siarheia Lukina zatytułowany *Private Property in Christian Doctrine*. Filozofia koncepcji społecznej gospodarki rynkowej w dużym stopniu oparta jest na katolickiej nauce społecznej. Autor dokonuje w nim analizy genezy znaczenia własności prywatnej w doktrynie chrześcijańskiej podkreślając, że własność prywatna jest również jednym z fundamentów koncepcji ładu społeczno-gospodarczego wywodzącej się z niemieckiego ordoliberalizmu. Autor kolejnego rozdziału – Grzegorz Szulczewski dokonuje interesującej oceny przemian cywilizacyjno-

-kulturowych i ich wpływu na sferę wartości oraz analizuje szanse na ponowną realizację koncepcji społecznej gospodarki rynkowej w polityce gospodarczej. Autor podkreśla rosnącą atrakcyjność modelu społecznej gospodarki rynkowej, choć przez wielu badaczy i obserwatorów pogląd ten może zostać uznany za nieco kontrowersyjny. Niezwykłym cennym wkładem merytorycznym w recenzowanej monografii jest rozdział autorstwa Justyny Bokajło zatytułowany *Społeczna gospodarka rynkowa jako instrument walki politycznej wpływający na kształt ładu społeczno-gospodarczego RFN – prolegomena*. Autorka, która jako pierwsza w Polsce zbadała koncepcję społecznej gospodarki rynkowej z perspektywy politologicznej, analizuje w nim, w jakim stopniu marka o nazwie „społeczna gospodarka rynkowa” jest wykorzystywana w Niemczech jako instrument walki politycznej. Obecnie w RFN każda licząca się partia polityczna w swoim programie odwołuje się do koncepcji społecznej gospodarki rynkowej, choć zauważyć należy, że każda siła polityczna w Niemczech na swój sposób interpretuje to pojęcie. Prowadzi to do wypaczenia samej idei oraz licznych nadużyć, a przede wszystkim nadinterpretacji tego pojęcia. Monografię wieńczy tekst Marii Urbaniec, pt. *Rola przedsiębiorstwa w procesie kształtowania ładu gospodarczego*, w którym Autorka w dużej mierze skupia się na analizie roli przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej.

Recenzowana tu praca to z pewnością ciekawa i interesująca publikacja poruszająca problematykę kształtowania ładu gospodarczego. Autorzy podjęli się w niej trudnego zadania odpowiedzi na pytanie, czy w procesie transformacji i ewolucji ładów gospodarczych mamy do czynienia z dryfem ładu, czy raczej z jego doskonaleniem. Odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna. Mimo że publikacja do pewnego stopnia odwołuje się do znanych i zbadanych już kwestii, to z pewnością można ją uznać za wartościowe rozszerzenie i uzupełnienie problematyki związanej z badaniami nad ładem gospodarczym w procesie przemian systemowych. W opinii recenzenta monografia jest profesjonalnym i naukowym dziełem, napisanym jasnym i zrozumiałym językiem, co czyni ją przystępną dla szerokiego grona odbiorców. Książka z pewnością powinna zaciekawić badaczy interesujących się problematyką ekonomiczną, społeczną i filozoficzną. W szczególności można ją polecić politykom, wykładowcom, studentom, a także osobom zainteresowanym ordoliberalizmem i społeczną gospodarką rynkową oraz wszystkim tym, którzy chcieliby poszerzyć swoją wiedzę na temat problematyki związanej z ładem gospodarczym.

Martin Dahl

NOTY O AUTORACH

Beata Jamka – dr hab., prof. nadz. Uczelni Łazarskiego w Warszawie

Katarzyna Marton-Gadoś – mgr, asystent Uczelni Łazarskiego w Warszawie

Bogdan Nogalski – prof. zw. dr hab., Uniwersytet Gdański

Andrzej J. Kozłowski – dr hab., prof. nadzw. Wyższej Szkoły Biznesu w Pile

Iwona Z. Czaplicka-Kozłowska – dr, adiunkt Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego

Jacek Sierak – dr, adiunkt Uczelni Łazarskiego w Warszawie

Katarzyna Sadowy – dr inż. arch., adiunkt Collegium Mazovia – Innowacyjna Szkoła Wyższa w Warszawie

Elżbieta Pohulak-Żołędowska – dr, adiunkt Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

Aleksander Kisil – dr, adiunkt Uczelni Łazarskiego w Warszawie

Joanna M. Moczyłowska – dr hab., prof. nadzw. Uczelni Łazarskiego w Warszawie

Monika Olszewska – mgr, doktorantka na Wydziale Zarządzania UEP w Lesznie

Łukasz Zgiep – mgr, asystent szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Agnieszka Łukasiewicz-Kamińska – dr, adiunkt Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

Marta Zimniak-Hałajko – dr, adiunkt w Instytucie Kultury Polskiej Uniwersytetu Warszawskiego

Tadeusz Kowalewski – dr, adiunkt PWSIP w Łomży

Jolanta K. Kowalewska – mgr, asystent PWSIP w Łomży

Anita Zarzycka – dr, adiunkt Uczelni Łazarskiego w Warszawie

Łukasz Wołyniec – mgr, asystent Uniwersytetu w Białymstoku

Rafał Majewski – mgr, asystent Uczelni Łazarskiego w Warszawie

Sławomir Drelich – dr, adiunkt Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu

Martin Dahl – dr, adiunkt Uczelni Łazarskiego w Warszawie

NOTES ON THE AUTHORS

- Beata Jamka** – PhD, Professor of Lazarski University in Warsaw
- Katarzyna Marton-Gadoś** – MA, professor assistant at Lazarski University in Warsaw
- Bogdan Nogalski** – Professor, PhD, University of Gdansk
- Andrzej J. Kozłowski** – PhD, Professor of Piła Academy of Business
- Iwona Z. Czaplicka-Kozłowska** – PhD, Assistant Professor of the University of Warmia and Masuria
- Jacek Sierak** – PhD, Assistant Professor of Lazarski University in Warsaw
- Katarzyna Sadowy** – PhD in Engineering, architect, Assistant Professor of Collegium Mazovia – Innovational Higher Education School in Warsaw
- Elżbieta Pohulak-Żołędowska** – PhD, Assistant Professor of Wrocław University of Economics
- Aleksander Kisil** – PhD, Assistant Professor of Lazarski University in Warsaw
- Joanna M. Moczydłowska** – PhD, Professor of Lazarski University in Warsaw
- Monika Olszewska** – MA, doctoral student at the Faculty of Management, UEP in Leszno
- Łukasz Zgiep** – MA, professor assistant at the University of Life Sciences in Warsaw
- Agnieszka Łukasiewicz-Kamińska** – PhD, Assistant Professor of Cardinal Stefan Wyszyński University in Warsaw
- Marta Zimniak-Hałajko** – PhD, Assistant Professor of the Institute of Polish Culture of the University of Warsaw
- Tadeusz Kowalewski** – PhD, Assistant Professor of Łomża State University of Applied Sciences
- Jolanta K. Kowalewska** – MA, professor assistant at Łomża State University of Applied Sciences
- Anita Zarzycka** – PhD, Assistant Professor of Lazarski University in Warsaw
- Łukasz Wołyniec** – MA, professor assistant at the University of Białystok
- Rafał Majewski** – MA, professor assistant at Lazarski University in Warsaw
- Sławomir Drelich** – PhD, Assistant Professor of Nicolaus Copernicus University in Torun
- Martin Dahl** – PhD, Assistant Professor of Lazarski University in Warsaw

ПРИМЕЧАНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Бэата Ямка** – доктор наук, доцент Университета Лазарского в Варшаве
- Катажина Мартон-Гадось** – магистр, ассистент Университета Лазарского в Варшаве
- Богдан Ногальски** – профессор, доктор наук, Гданьский университет
- Анджей И. Козловски** – доктор наук, доцент Высшей школы Бизнеса в Пиле
- Ивона З. Чаплицка-Козловска** – кандидат наук, преподаватель Варминско-Мазурского университета
- Яцек Серак** – кандидат наук, преподаватель Университета Лазарского в Варшаве
- Катажина Садовы** – кандидат инженерно-архитектурных наук, преподаватель Collegium Mazovia – Инновационная Высшая школа в Варшаве
- Эльжбета Похуляк-Жолендовска** – кандидат наук, преподаватель Экономического университета во Вроцлаве
- Александр Кисиль** – кандидат наук, преподаватель Университета Лазарского в Варшаве
- Иоанна М. Мочидловска** – доктор наук, доцент Университета Лазарского в Варшаве
- Моника Ольшевска** – магистр, аспирант факультета Управления UEP в Лешне
- Лукаш Згеп** – магистр, ассистент Главной Сельскохозяйственной школы в Варшаве
- Агнешка Лукасевич-Каминьска** – кандидат наук, преподаватель Университета Кардинала Стефана Вышиньского в Варшаве
- Марта Зимняк-Халайко** – кандидат наук, преподаватель Института Польской культуры в Варшаве
- Тадеуш Ковалевски** – кандидат наук, преподаватель Государственной Высшей школы Информатики и Предпринимательства в Ломжи
- Иоланта К. Ковалевска** – магистр, ассистент Государственной Высшей школы Информатики и Предпринимательства в Ломжи
- Анита Зажицка** – кандидат наук, преподаватель Университета Лазарского в Варшаве
- Лукаш Вольнец** – магистр, ассистент Университета в Белостоке
- Рафал Маевски** – магистр, ассистент Университета Лазарского в Варшаве
- Славомир Дрелих** – кандидат наук, преподаватель Университета Миколая Коперника в Торуня
- Мартин Дахль** – кандидат наук, преподаватель Университета Лазарского в Варшаве

INFORMACJA DLA AUTORÓW KWARTALNIKA
„MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

1. Czasopismo przyjmuje oryginalne, niepublikowane prace naukowe dotyczące szeroko rozumianej problematyki ekonomicznej i politycznej. Nadsyłane materiały powinny zawierać istotne przyczynki teoretyczne lub ciekawe zastosowanie empiryczne. Publikowane są także recenzje oraz sprawozdania z życia naukowego szkół wyższych. Artykuły są przedmiotem recenzji, a warunkiem opublikowania jest pozytywna opinia recenzenta.
2. Materiał do Redakcji należy przekazać w jednym egzemplarzu znormalizowanego maszynopisu (30 wierszy na stronie, po 60 znaków w wierszu, ok. 1800 znaków na stronie) wraz z tekstem zapisanym na nośniku elektronicznym lub przesłanym na adres: wydawnictwo@lazarski.pl
3. Przypisy należy umieszczać na dole strony, podając najpierw inicjały imienia, nazwisko autora, tytuł pracy, nazwę wydawnictwa, miejsce i rok wydania, numer strony. W przypadku prac zbiorowych należy podać imię i nazwisko redaktora naukowego. Szczegółowe wskazówki dla autorów opublikowane są na stronie internetowej Oficyny Wydawniczej Uczelni Łazarskiego pod adresem <http://www.lazarski.pl/o-uczelni/oficyna-wydawnicza/wskazowki-dla-autorow/>.
4. Zdjęcia i rysunki mogą być dostarczone w postaci oryginalnej (do skanowania) lub zapisane w formatach TIFF, GIF, BMP.
5. Do artykułu należy dołączyć bibliografię oraz streszczenie, podając cel artykułu, zastosowaną metodykę, wyniki pracy oraz wnioski. Streszczenie nie powinno przekraczać 20 wierszy maszynopisu. Jeżeli w streszczeniu występują specjalistyczne terminy albo zwroty naukowe lub techniczne, należy podać ich odpowiedniki w języku angielskim.
6. Artykuł nie powinien przekraczać 22 stron znormalizowanego maszynopisu, natomiast recenzja, komunikat naukowy i informacja – 12 stron.
7. Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania w nadesłanej pracy skrótów, zmiany tytułów, podtytułów oraz poprawek stylistycznych.
8. Opracowanie należy podpisać pełnym imieniem i nazwiskiem, podać swój adres z numerem telefonu, faksu, e-mail, stopień lub tytuł naukowy, nazwę instytucji naukowej, w której autor jest zatrudniony.

PROCEDURA RECENZOWANIA PUBLIKACJI W KWARTALNIKU
„MYŚL EKONOMICZNA I POLITYCZNA”

Rada Programowa i Kolegium Redakcyjne kwartalnika „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” na posiedzeniu 30 czerwca 2011 r. jednogłośnie przyjęły następujące zasady obowiązujące przy recenzowaniu publikacji w kwartalniku „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”.

1. Do oceny każdej publikacji Kolegium Redakcyjne powołuje co najmniej dwóch recenzentów zewnętrznych, czyli specjalistów wywodzących się spoza Uczelni Łazarskiego.
2. Jeden z wyżej wymienionych dwóch recenzentów musi pochodzić z zagranicznych ośrodków naukowo-badawczych.
3. W postępowaniu recenzyjnym obowiązuje tzw. *double-blind peer review process*, czyli zasada, że autor publikacji i jej recenzenci nie znają swoich tożsamości.
4. Recenzenci składają pisemne oświadczenia o niewystępowaniu konfliktu interesów, jeśli chodzi o ich relacje z autorami recenzowanych tekstów.
5. Recenzja ma formę pisemną i kończy się jednoznacznym wnioskiem dotyczącym dopuszczenia publikacji do druku lub jej odrzucenia.
6. Powyższa procedura i zasady recenzowania publikacji są podawane do publicznej wiadomości na stronach internetowych kwartalnika „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”.
7. Nazwiska recenzentów poszczególnych publikacji nie są podawane do publicznej wiadomości, natomiast są ujawniane dane recenzenta każdego numeru kwartalnika.

Powyższe procedury i zasady recenzowania są zgodne z wytycznymi Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Redaktor Naczelny
prof. zw. dr hab. Józef M. Fiszer

Oficyna Wydawnicza Uczelni Łazarskiego
oferuje następujące publikacje:

1. Krystyna Regina Bąk (red.), *Statystyka wspomagana Excelem 2007*, Warszawa 2010.
2. Wojciech Bieńkowski, Krzysztof Szczygielski, *Rozważania o rozwoju gospodarczym Polski*, Warszawa 2009.
3. Remigiusz Bierzanek, *Przez wiek XX. Wspomnienia i refleksje*, Warszawa 2006.
4. Piotr Brzeziński, Zbigniew Czarnik, Zuzanna Łaganowska, Arwid Mednis, Stanisław Piątek, Maciej Rogalski, Marlena Wach, *Nowela listopadowa prawa telekomunikacyjnego*, Warszawa 2014.
5. Hans Ephraimson-Abt, Anna Konert, *New Progress and Challenges in The Air Law*, Warszawa 2014.
6. Janusz Filipczuk, *Adaptacyjność polskich przedsiębiorstw w warunkach transformacji systemowej*, wyd. II, Warszawa 2007.
7. Jerzy A. Gawinecki (red. nauk.), *Ekonometria w zadaniach*, praca zbiorowa, Warszawa 2008.
8. Jerzy A. Gawinecki, *Matematyka dla ekonomistów*, Warszawa 2010.
9. Grażyna Gierszewska, Jerzy Kisielnicki (red. nauk.), *Zarządzanie międzynarodowe. Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*, Warszawa 2010.
10. Tomasz G. Grosse (red. nauk.), *Między polityką a rynkiem. Kryzys Unii Europejskiej w analizie ekonomistów i politologów*, praca zbiorowa, Warszawa 2013.
11. Marian Guzek, *Makroekonomia i polityka po neoliberalizmie. Eseje i polemiki*, Warszawa 2011.
12. Marian Guzek (red. nauk.), *Ekonomia i polityka w kryzysie. Kierunki zmian w teoriach*, praca zbiorowa, Warszawa 2012.
13. Marian Guzek, *Teorie ekonomii a instrumenty antykryzysowe*, Warszawa 2013.
14. Marian Guzek, *Kapitalizm na krawędzi*, Warszawa 2014.
15. Anna Harasiewicz-Mordasewicz, *Word 2007*, Warszawa 2009.
16. Anna Harasiewicz-Mordasewicz, *Excel 2007*, Warszawa 2010.
17. Dominika E. Harasimiuk, Marcin Olszówka, Andrzej Zinkiewicz (red. nauk.), *Prawo UE i porządek konstytucyjny państw członkowskich. Problem konkurencji i wzajemnych relacji*, Warszawa 2014.
18. Stanisław Hoc, *Prawo administracyjne gospodarcze. Wybrane zagadnienia*, Warszawa 2013.
19. „Ius Novum”, Ryszard A. Stefański (red. nac.), kwartalnik, Uczelnia Łazarskiego, numery: 1/2007, 2–3/2007, 4/2007, 1/2008, 2/2008, 3/2008, 4/2008, 1/2009, 2/2009, 3/2009, 4/2009, 1/2010, 2/2010, 3/2010, 4/2010, 1/2011, 2/2011, 3/2011, 4/2011, 1/2012, 2/2012, 3/2012, 4/2012, 1/2013, 2/2013, 3/2013, 4/2013, Numer specjalny 2014, 1/2014, 2/2014, 3/2014, 4/2014.
20. Andrzej Jagiełło, *Polityka akcyzowa w odniesieniu do wyrobów tytoniowych w Polsce w latach 2000–2010 i jej skutki ekonomiczne*, Warszawa 2012.
21. Anna Konert (red.), *Aspekty prawne badania zdarzeń lotniczych w świetle Rozporządzenia 996/2010*, Warszawa 2013.
22. Anna Konert, *A European Vision for Air Passengers*, Warszawa 2014.
23. Jerzy Kowalski, *Państwo prawa. Demokratyczne państwo prawne. Antologia*, Warszawa 2008.
24. Rafał Krawczyk, *Podstawy cywilizacji europejskiej*, Warszawa 2006.
25. Rafał Krawczyk, *Islam jako system społeczno-gospodarczy*, Warszawa 2013.
26. Maria Kruk-Jarosz (red. nauk.), *System organów ochrony prawnej w Polsce. Podstawowe instytucje*, wyd. II zm. i popr., Warszawa 2008.

27. Maciej Krzak, *Kontrowersje wokół antycyklicznej polityki fiskalnej a niedawny kryzys globalny*, Warszawa 2012.
28. Jerzy Menkes (red. nauk.), *Prawo międzynarodowe w XXI wieku. Księga pamiątkowa profesor Renaty Szafer*, Warszawa 2007.
29. Jerzy Menkes (red. nauk.), *Prawo międzynarodowe – problemy i wyzwania. Księga pamiątkowa profesor Renaty Sonnenfeld-Tomporek*, Warszawa 2006.
30. Jerzy Menkes (red. nauk.), *Wybór kazusów z prawa międzynarodowego. Zagadnienia ogólne*, zeszyt 1, Warszawa 2008.
31. Aleksandra Mężykowska, *Interwencja humanitarna w świetle prawa międzynarodowego*, Warszawa 2008.
32. Mariusz Muszyński (red. nauk.), Dominika E. Harasimiuk, Małgorzata Kozak, *Unia Europejska. Instytucje, polityki, prawo*, Warszawa 2012.
33. „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, Józef M. Fiszer (red. nac.), kwartalnik, Uczelnia Łazarskiego, numery: 1(28)2010, 2(29)2010, 3(30)2010, 4(31)2010, 1–2(32–33)2011, 3(34)2011, 4(35)2011, 1(36)2012, 2(37)2012, 3(38)2012, 4(39)2012, 1(40)2013, 2(41)2013, 3(42)2013, 4(43)2013, 1(44)2014, 2(45)2014, 3(46)2014.
34. Edward Nieznański, *Logika dla prawników*, Warszawa 2006.
35. Bartłomiej Opaliński, Przemysław Szustakiewicz, *Policja. Studium administracyjnoprawne*, Warszawa 2013.
36. Bartłomiej Opaliński, *Rola Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w procesie stanowienia ustaw na tle praktyki ustrojowej Konstytucji III RP*, Warszawa 2014.
37. Leokadia Oręziak, *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej*, Warszawa 2007.
38. Leokadia Oręziak (red. nauk.), *Finansowanie rozwoju regionalnego w Polsce*, Warszawa 2008.
39. Leokadia Oręziak, Dariusz K. Rosati (red. nauk.), *Kryzys finansów publicznych*, Warszawa 2013.
40. Maciej Rogalski, *Świadczenie usług telekomunikacyjnych*, Warszawa 2014.
41. Dariusz Rosati (red. nauk.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Aspekty międzynarodowe*, Warszawa 2007.
42. Dariusz Rosati (red. nauk.), *Euro – ekonomia i polityka*, Warszawa 2009.
43. Grzegorz Rydlewski, Przemysław Szustakiewicz, Katarzyna Golat, *Udzielanie informacji przez administrację publiczną – teoria i praktyka*, Warszawa 2012.
44. Jacek Szymanderski, *Schylek komunizmu i polskie przemiany w odbiorze społecznym*, Warszawa 2011.
45. Jerzy Wojtczak-Szyszkowski, *O obowiązkach osób świeckich i ich sprawach. Część szesnasta Dekretu przypisywanego Iwonowi z Chartres* (tłum. z jęz. łac.), Warszawa 2009.
46. Janusz Żarnowski, *Współczesne systemy polityczne. Zarys problematyki*, Warszawa 2012.

Oficyna Wydawnicza
Uczelni Łazarskiego
02-662 Warszawa, ul. Świeradowska 43
tel.: (22) 54 35 450
fax: (22) 54 35 392
e-mail: wydawnictwo@lazarski.edu.pl
www.lazarski.pl

