

open eyes book **NR 3**

MIASTO GOSPODARZ



PARTNER GŁÓWNY



WSPÓŁORGANIZATORZY



ORGANIZATOR



POWERED BY



Bartłomiej Biga
Jerzy Bralczyk
Tadeusz Gadacz
Konrad Grabiński
Jerzy Hausner

Anna Januchta-Szostak
Bob Jessop
Zbigniew W. Kundzewicz
Wojciech Paprocki
Joanna Sanetra-Szeliga

Andrzej Sławiński
Łukasz A. Turski
Igor Zachariasz
Jacek Zaleski
Mateusz Zmyślony

open eyes book 3

open eyes book NR 3

Bartłomiej Biga
Jerzy Bralczyk
Tadeusz Gadacz
Konrad Grabiński
Jerzy Hausner

Anna Januchta-Szostak
Bob Jessop
Zbigniew W. Kundzewicz
Wojciech Paprocki
Joanna Sanetra-Szeliga

Andrzej Sławiński
Łukasz A. Turski
Igor Zachariasz
Jacek Zaleski
Mateusz Zmyślony

**WYDAWCA**

Fundacja Gospodarki
i Administracji Publicznej

ul. ks. bp. W. Bandurskiego 58/11
31-515 Kraków
tel.: 12 423 76 05
www.fundacjagap.pl
© Fundacja GAP

Niniejsza publikacja
odzwierciedla wyłącznie poglądy Autorów

RECENZENT NAUKOWY

prof. dr hab. Juliusz Gardawski

REDAKCJA JĘZYKOWA, KOREKTA

Anna Chrabąszcz

PROJEKT OKŁADKI**I STRON TYTUŁOWYCH,****ILUSTRACJE**

Łukasz Podolak

ILUSTRACJE NA S. 327–345

Karolina Wróblewska-Leśniak

UKŁAD TYPOGRAFICZNY,**SKŁAD I ŁAMANIE**

Anna Papiernik

DRUK I OPRAWA

Poligrafia Salezjańska
ul. Michała Bałuckiego 8
30-305 Kraków

ISBN 978-83-949523-1-0
Kraków 2018

Spis treści

7 *Przedmowa*

CZĘŚĆ I – FIRMA-IDEA

13 **WOJCIECH PAPROCKI**

*Firma-Idea – funkcjonowanie
w epoce IV rewolucji przemysłowej*

49 **ANDRZEJ SŁAWIŃSKI, JERZY HAUSNER**

*Wartości w finansach.
Spojrzenie z perspektywy Open Eyes Economy*

81 **KONRAD GRABIŃSKI**

*Pomiar zobowiązań społecznych
zgodnie z koncepcją Firmy-Idei*

99 **BARTŁOMIEJ BIGA**

*Analiza możliwości zastąpienia monopolu prawnych
w sektorze farmaceutycznym szerokim warunkowym
udostępnianiem własności intelektualnej*

115 **JACEK ZALESKI**

*Propozycja nowej metody opracowania
zastrzeżeń patentowych*

CZĘŚĆ II – MIASTO-IDEA

- 141 ZBIGNIEW W. KUNDZEWICZ**
Zmiana klimatu i jej skutki – możliwości przeciwdziałania i adaptacji
- 163 ANNA JANUCHTA-SZOSTAK**
Miasta przyjazne wodzie?
- 187 IGOR ZACHARIASZ**
Prawo do miasta jako publiczne prawo podmiotowe
- 207 MATEUSZ ZMYŚLONY**
Strategie rozwoju miast. Miasto-Idea, czyli którędy do nowego domu

CZĘŚĆ III – MARKA-KULTURA

- 227 JERZY BRALCZYK**
Postprawda
- 237 JOANNA SANETRA-SZELIGA**
Kultura – zasób strategiczny?
- 255 ŁUKASZ A. TURSKI**
Edukacja w czasach powszechności kłamstw i oszustw

CZĘŚĆ IV – CZŁOWIEK-PRACA

- 267 TADEUSZ GADACZ**
Uniwersytet w czasach bezmyślności
- 281 BOB JESSOP**
Odmiany kapitalizmu akademickiego i przedsiębiorcze uniwersytety
- 317 JERZY HAUSNER**
Społeczna czasoprzestrzeń wytwarzania wartości ekonomicznych

Przedmowa

Trzeci tom Open Eyes Book jest obszerniejszy niż wcześniejsze. Nie wynika to z tego, że został rozbudowany Open Eyes Economy Summit – Kongres, którego uczestnikom tę publikację udostępniamy. To odzwierciedlenie tego, że systematycznie intensyfikujemy Open Eyes Economy jako ruch intelektualno-wdrożeniowy oraz włączamy do niego nowe grupy interesariuszy i nowe wątki.

W listopadzie w Krakowie organizujemy szczyt, ale dochodzimy do niego licznymi ścieżkami, które wiodą przez różne obszary tematyczne oraz różne miasta, w których prowadzimy nasze debaty, seminaria i konferencje. W 2018 roku takich miast było już blisko 25. W ten sposób formujemy nie tylko publiczność, ale także mobilizujemy aktywnych uczestników ruchu – innego, otwartego spojrzenia na ekonomię i gospodarkę oraz wymyślania i wdrażania alternatywnych wobec dotychczas dominujących sposobów interpretowania rzeczywistości ekonomicznej i działania.

Neoklasyczna ekonomia przyjęła jako swój fundament etykę utylitarystyczną, co doprowadziło do skrajnej instrumentalizacji myślenia o wartościach ekonomicznych. Open Eyes Economy jest ruchem podążającym za wskazaniem Amartyi Sena, laureata ekonomicznej Nagrody Nobla, który podkreślał, że we współczesnej ekonomii nie jest zachowana równowaga między dwoma tradycjami, tzn. tą, która wywodzi się od Arystotelesa i stoików, i łączy ekonomię z filozofią, szczególnie etyką, oraz tą, która traktuje ekonomię jako naukę ścisłą i ją formalizuje. Naszym zadaniem jest przywrócenie tej równowagi. A to wymaga przezwyciężenia hegemonii utylitarystyki jako etycznego odniesienia ekonomii. Nie chodzi o odrzucenie metodologii analitycznej i myślenia analitycznego w ekonomii, ale uzupełnienie ich o szerszą refleksję, która pozwala na rozpoznanie społecznych konsekwencji działalności gospodarczej i edukacji ekonomicznej.

Open Eyes Economy nie jest ruchem wyłącznie intelektualnym, akademickim. Chodzi w nim też o ukazanie alternatywnych sposobów działania w stosunku do czysto komercyjnych i oportunistycznych praktyk gospodarowania oraz ich upowszechnienie. Przykładowo, jednym z praktycznych zagadnień, którym się zajmujemy jest kwestia rozumienia własności intelektualnej i zasad korzystania z niej. Krytycznie przedstawiamy dominujący model biznesowy, jakim stała się ochrona własności intelektualnej, w tym szczególnie praktyka patentowania rozwiązań i konceptów. Wykazujemy, że jest to model ekonomicznie oraz społecznie drogi i nieefektywny. Większość firm nie patentuje, aby zwiększać zyski, ale aby minimalizować straty. Wpadają przy tym w pułapkę, bo gdyby tego nie robiły, to kosztowałyby je to jeszcze więcej. Nie ma z tej pułapki wyjścia, dopóki nie przyjmie się innej definicji sytuacji. Proponujemy, aby przejść do innego, alternatywnego modelu: zamiast pasywnej ochrony własności intelektualnej, aktywne zarządzanie aktywami niematerialnymi. Podczas gdy dominujący model polega na blokowaniu naszej własności intelektualnej przed innymi, nowy model opiera się na warunkowym udostępnieniu (dyfuzji) naszych aktywów materialnych innym – jako podstawie formowania partnerstwa oraz rozwijania kompetencji i generowania wiedzy. Zamiast separowania i wyłączenia innych, warunkowe ich włączanie, zamiast uniemożliwiania innym wytwarzania, współwytwarzanie z nimi. Pula korzyści będzie większa, a model ten wcale nie wyklucza rywalizacji i konkurencji rynkowej.

W kolejnych przedsięwzięciach stale orientujemy się na kluczowe dla nas punkty odniesienia, a są nimi firmy, miasta i szkoły, szczególnie wyższe. Spajamy je, wprowadzając do rozważań i opisywania tych podstawowych form organizacji życia zbiorowego perspektywę aksjologiczną. To zrozumiałe skoro mienimy się być ruchem „Ekonomii wartości”, chcącym być w opozycji do „Ekonomii chciwości”. Stąd nazwy naszych fundamentalnych konceptów: „Firma-Idea”, „Miasto-Idea”, „Uniwersytet-Idea”. Razem tworzą specyficzną dla Open Eyes Economy perspektywę poznawczą, która akcentuje w analizie zjawisk ekonomicznych podejście antropologiczne i kulturowe.

Coraz więcej ludzi szuka wyjścia poza myślenie dogmatyczne, formułuje i upowszechnia heterodoksyjne podejście do wielkich problemów

współczesności – po prostu rozumie, że jeśli chcemy zmienić sposób postępowania, to musimy zmienić sposób definiowania sytuacji i przedagogować wiele zdogmatyzowanych i scholastycznie ujmowanych pojęć. I z tymi ludźmi jest nam po drodze, nawet jeśli przemierzamy inne ścieżki. Kiedyś się przetrną.

Jerzy Hausner

Przewodniczący Rady Programowej
Open Eyes Economy Summit

CZĘŚĆ I – FIRMA-IDEA

Wojciech Paprocki

Firma-Idea – funkcjonowanie w epoce IV rewolucji przemysłowej

Wprowadzenie

W każdej epoce sytuacja jest niezwykła. Tak wiele się zmienia i nadal będzie się zmieniać. Uświadamiają nam to słowa Michała Wawelberga napisane w 1930 roku: „Tempo życia jest tak szybkie, że przeważnie nie mamy ani czasu, ani ochoty zastanawiać się i wgłębiać w znaczenie i powody rozmaitych fenomenów życia ekonomicznego i społecznego, nie liczymy się z nieubłaganym prawem przyczynowości” (Wawelberg 1930, s. 5). Wydaje się jednak, że w pod koniec drugiej dekady XXI wieku rzeczywiście stajemy w obliczu niepowtarzalnej okazji na zmianę funkcjonowania przedsiębiorstwa. W epoce IV rewolucji mamy szansę po raz pierwszy w procesie rozwoju cywilizacji odejść od poszukiwania odpowiedzi na pytanie „jak będziemy żyć” i przejść do poszukiwania odpowiedzi na pytanie „jak chcemy żyć” (Precht 2018, s. 15). Wiąże się to z faktem, że w najbliższych dekadach może dojść do znaczącego skrócenia czasu pracy, a być może do pozostawienia części społeczeństwa poza rynkiem pracy przy zagwarantowaniu każdemu życia na poziomie minimum socjalnego. Podjęte w tym tekście rozważania nawiązują do nurtu, który występuje w literaturze od ponad wieku. Jest to próba wykorzystania dwóch podejść: teoretycznego i historycznego w naukach społecznych i w ekonomii (Glapiński 2003, s. 163). W warstwie teoretycznej wykorzystane są liczne

opracowania poświęcone analizie rozwoju technologii i jego wpływu na zmiany społeczno-gospodarcze. W warstwie historycznej ukazana jest ewolucja relacji między pracodawcą a pracobiorcą w okresie dość długim – od drugiej połowy XIX wieku, tj. epoki II rewolucji przemysłowej, aż do czasów współczesnych. Część wykorzystanych materiałów została opublikowana wiele dekad temu, część jest z ostatnich lat, a nawet z ostatnich tygodni.

Celem jest przedstawienie perspektyw rozwijania oryginalnej koncepcji oraz jej wdrażania. Chodzi o „Firmę-Ideę” – koncepcję przestrzeni społeczno-poznawczej, obejmującą wyspy i archipelagi, przedstawioną przez Jerzego Hausnera i Mateusza Zmysłonego (Hausner 2017, s. 8). W niniejszym tekście w centrum rozważań są zmiany technologiczne i towarzyszące im zmiany modeli biznesowych oraz wpływ tych zmian na życie ludzi, który występują w różnych rolach społecznych i zawodowych.

Pierwsza część opisuje zmiany, które już zaszły. Uwzględniony został wpływ podziału świata na gospodarkę rynkową, która ewoluowała przez minione dekady oraz na gospodarkę bloku sowieckiego, w której zmiany miały charakter nieciągły. Losy tak się potoczyły, że funkcjonowanie scentralizowanej gospodarki nakazowo-rozdzielczej zanikło w Europie i prawie na całym świecie z końcem epoki III rewolucji przemysłowej.

Druga część zawiera autorski opis gospodarki cyfrowej 4.0. Tę gospodarkę można traktować jako formę przejściową w procesie zmian, które już wystąpiły i są oczekiwane w epoce IV rewolucji przemysłowej. Przedstawiono proces transformacji gospodarki, w której dominującą rolę zaczynają odgrywać gigantyczni operatorzy wirtualnych platform, z których jedna grupa (Amazon & Co.) prowadzi ekspansję w świecie transatlantyckim, a druga grupa (Alibaba & Co.) w Chinach.

Trzecia część rozważań dotyczy znaczenia gwałtownego rozwoju technologii cyfrowych, a w szczególności rozwiązań określanых mianem sztucznej inteligencji. Nie ma do tej pory przesłanek dla sformułowania prognozy, że robot lub bot stanie się pełnowartościowym substytutem człowieka. To oznacza, że nadal w świecie realnym, a nie w świecie

wirtualnym – jak przedstawiają to niektórzy wizjonerzy – będą podejmowane decyzje, co, gdzie i kiedy będzie człowiek robił, pozostając suwerennym podmiotem zdolnym do realizacji swoich celów indywidualnych i społecznych. Człowiek będzie samodzielny w manifestowaniu swej postawy altruistycznej zgodnie z indywidualnie wykształconym systemem wartości i osobistymi predyspozycjami.





Czwarta część rozważań jest poświęcona prezentacji otoczenia przedsiębiorstwa w epoce IV rewolucji przemysłowej. Przedstawiono pięć wybranych czynników, które oddziałują na przedsiębiorstwo. Firma-Idea ma lub może mieć wpływ na nie, co jest uzależnione od charakteru i siły więzi łączących wyspy w archipelag.

Opracowanie kończy podsumowanie, w którym podkreślono znaczenie mądrości człowieka reprezentującego postawę altruistyczną.

Ewolucja funkcjonowania przedsiębiorstwa i relacji pracodawca-pracobiorca w epokach II i III rewolucji przemysłowej

W 1958 roku J. K. Galbraith opublikował opinię, że „doświadczenie narodów dotyczące dobrobytu jest niezwykle krótkie. Prawie w całej swojej historii ludzkość była bardzo biedna” (Galbraith 2012, s. 9). Ów krótki okres trwa już ponad 200 lat, odkąd w rozwoju cywilizacyjnym człowiekowi coraz bardziej udaje się opanować rozwiązania techniczne. W przebiegu tego rozwoju są wytyczane kolejne etapy, określane mianem „rewolucji przemysłowych”. Użycie pojęcia rewolucja jest uzasadniane dużym zakresem oraz powszechnym charakterem zmian, które są utożsamiane z postępem. Na rysunku 1 przedstawione są cztery rewolucje przemysłowe. Znaczenie pierwszej z nich dla funkcjonowania przedsiębiorstw było ograniczone. W trakcie wprowadzania pierwszych maszyn parowych i uruchamiania prostej mechanicznej produkcji dopiero zaczęto tworzyć pierwsze organizacje gospodarcze, które można traktować jako przedsiębiorstwa zgodnie ze współczesnym rozumieniem tego słowa.

Rysunek 1. Cztery rewolucje przemysłowe

Rewolucja	Rok	Cechy
I 	1784	Para wodna mechaniczna produkcja
II 	1870	Praca elektryczność produkcja masowa
III 	1969	Elektronika IT produkcja zautomatyzowana
IV 	?	Systemy cyberfizyczne

Źródło: opracowanie własne.

Pierwsze towarzystwa, które zaczęły eksploatować liczny park lokomotyw parowych na więcej niż jednej linii kolejowej zaczęły powstawać w pierwszej połowie XIX wieku (Dylewski 2014, s. 62 i nast.). Zarządzanie tymi organizacjami gospodarczymi po raz pierwszy postawiło wyzwanie przed inwestorami i menedżerami dotyczące przygotowania i wdrożenia metod zarządzania organizacją, która ma liczną załogę, do tego zaangażowaną w wielu miejscach, a nie w jednej lokalizacji, co było typowe dla pierwszych zakładów przemysłowych. Funkcjonowanie kolei w obrębie całego kontynentu uświadomiło znaczenie zróżnicowania stref czasowych dla zarządzania procesem ruchu pociągów. Przedstawiciele głównych towarzystw kolejowych w USA 11 października 1883 roku podjęli decyzję o standaryzacji stref czasowych, co zostało wprowadzone w życie w południe 18 listopada tego roku sygnałem telegraficznym nadanym ze Wschodniego

Wybrzeża (Maranzani 2012). W ten sposób, nie uświadamiając sobie tego wówczas, w epoce II rewolucji przemysłowej zapoczątkowano stosowanie standardów w odniesieniu do danych, których rejestracja i przetwarzanie stanowi istotę zmian w gospodarce w epoce IV rewolucji przemysłowej.

Pod koniec drugiej połowy XIX wieku zarówno w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, jak i w wielu krajach europejskich funkcjonowały już liczne, duże organizacje w sektorze prywatnym. Ich działalność koncentrowała się na wytwarzaniu dóbr rzeczowych i energii elektrycznej. Wykorzystywano nowe metody przetwarzania surowców i montowania poszczególnych elementów w wyroby o coraz wyższym poziomie złożoności, a także opanowywania sił przyrody (np. w elektrowniach wodnych). Duże przedsiębiorstwa, dysponując zakumulowanymi zasobami większych rozmiarów, rozwijały zdolność do przetrwania w trakcie powtarzających się kryzysów na rynkach lokalnych. Ich potencjał intelektualny i materialny był wystarczający, aby aktywnie współuczestniczyć w II rewolucji przemysłowej i współkształtować jej przebieg. Dzięki wdrożeniu i doskonaleniu nowych rozwiązań technicznych i organizacyjnych, czyli kreowaniu nowych technologii, były zdolne do umasowienia produkcji i obniżania jednostkowych kosztów wytwarzania (Kaliński 2008, s. 80). Obok prywatnych przedsiębiorstw, pojawiły się wielkie organizacje gospodarcze, które należały do sektora publicznego. Największymi z nich były znacjonalizowane przedsiębiorstwa kolejowe oraz sieci urzędów pocztowych i telekomunikacyjnych (telegraf, telefon), mające swe korzenie w monarszych organizacjach pocztowych. Pod koniec XIX wieku w funkcjonowaniu sektora prywatnego dostrzeżono znaczenie monopolu, czyli podmiotów zdolnych do wykorzystywania swojej dominującej pozycji na rynku. Zorientowano się, że dyktują wszystkim w otoczeniu korzystne dla siebie warunki funkcjonowania, pozostając poza sferą bezpośredniego oddziaływania organów władzy państwowej, w przeciwieństwie do monopolistów z sektora publicznego zarządzanych przez te organy. Coraz większe organizacje gospodarcze w sektorze prywatnym rozwijały swój potencjał wytwórczy i umacniały swoją pozycję na rynku głównie dzięki przejmowaniu innych podmiotów, które w czasie powtarzających się

kryzysów gospodarczych traciły zdolność do samodzielnej egzystencji. Był to okres, w którym ekspansja jednych przedsiębiorstw odbywała się głównie dzięki przejmowaniu konkurentów. W konsekwencji pod koniec XIX wieku postępowała koncentracja po stronie podażowej rynku, a akumulacja kapitału prywatnego następowała w tempie wcześniej niespotykanym (Piketty 2015, s. 76–77). Podjęcie polityki antytrustowej, która miałaby doprowadzić do usprawnienia funkcjonowania mechanizmu samoregulacji rynkowej nie było jednak zadaniem łatwym. W USA brakowało koncepcji regulowania rynku oraz determinacji politycznej, aż do lat 30. XX wieku, kiedy w rządzie federalnym pojawiło się większe zrozumienie dla konieczności ingerowania w rynek (Galbraith 1982, s. 309–310).

Cechą rozwoju podczas II rewolucji przemysłowej było oddziaływanie nowych podmiotów na otoczenie i podporządkowywanie sobie tego otoczenia przez osoby określane mianem przedsiębiorców. W teorii markowskiej używano dosadniejszego określenia: kapitalistów. Elementem otoczenia tych organizacji była miejscowa społeczność, która w swojej podstawowej grupie (w ujęciu ilościowym) z trudem walczyła o fizyczne przetrwanie. Podstawowe cechy kształtowania się relacji między pracodawcami (kapitalistami) i pracownikami (proletariatem) w radykalny sposób zostały przedstawione w dziełach Karola Marksa i Friedricha Engelsa (Marx 1922). Na początku XX wieku duże organizacje przemysłowe oraz operatorzy usług przemieszczania osób i rzeczy (m.in. kolej, poczta, towarzystwa żeglugowe, operatorzy portowi) coraz bardziej angażowały się w przygotowanie i wdrażanie metod zarządzania, dzięki którym funkcjonowanie tych organizacji mogłoby stać się sprawniejsze, bezpieczniejsze oraz bardziej efektywne (w ujęciu mikroekonomicznym). W literaturze opisane są różnorodne metody zarządzania, spośród których za najważniejsze należy uznać rozwiązania opisane przez głównych reprezentantów kierunku przemysłowego, tj.: F.W. Taylora, F. Gilbretha i L. Gilbreth, H. Gantta, H. Emersona i K. Adamieckiego. Główne cechy tych rozwiązań są przedstawione w tabeli 1. Do głównych reprezentantów kierunku administracyjnego należą: H. Fayol i M. Weber. Podstawowe cechy ich rozwiązań przedstawione są w tabeli 2.

Tabela 1. Wybrane koncepcje naukowego zarządzania – kierunek przemysłowy

Autor / Metoda / Literatura	Cechy / Treść
F. W. Taylor (1856–1915) Naukowa organizacja pracy – zarządzanie procesem wytwórczym <i>Zarządzanie warsztatem wytwórczym</i> (1903), Warszawa 1926 <i>Zasady naukowego zarządzania</i> (1911)	Naukowe zarządzanie (<i>scientific management</i>), czyli teoria utworzona w celu sprostania wyzwaniom (pierwszej) rewolucji przemysłowej. Użycie pojęcia „naukowy” wiązało się z przyjęciem deterministycznej wizji świata oraz zastosowaniem metody działania obejmującej: obserwację, eksperyment i doświadczenie. Podstawą koncepcji był precyzyjnie opracowany algorytm pracy fizycznej, wykorzystujący wnioski z obserwacji pracy fizycznej oraz sprawdzianów psychofizycznych w zakładach hutniczych. Dzięki analizie fizjologicznej ustalono zapotrzebowanie na energię pracowników, którzy byli zdolni osiągać założone wyniki pracy fizycznej. Praca robotników była poddana stałej obserwacji i analizowaniu zwierzchników (majstrów), z których każdy miał wyznaczony zakres działania: planowania pracy i przygotowania stanowiska pracy, monitorowania przebiegu pracy i udzielania instrukcji służących korygowaniu działania, kontroli efektów wykonanej pracy i definiowania działań doskonalących proces pracy.
Frank Gilbreth (1868–1924) i Lilian Gilbreth (1878–1972) Motion and Times Study – MTS	Analiza 18 typowych mikroruchów pracownika i opracowanie cyklograficzną oraz chronocyklograficzno-fotograficzną metodą pomiaru długości, kształtu i kierunku ruchów rąk przy pracy.
Henry Gantt (1861–1919) Zadaniowo-premiowy system płac	Zasadą jest przyznanie bardzo dużego wynagrodzenia za wykonanie określonego limitu (zaplanowane maksimum) nakładu pracy i osiągnięcie założonego efektu.
Harington Emmerson (1852–1931) Dwanaście zasad efektywności (<i>efficiency</i>)	Jasno określony cel. Zdrowy rozsądek. Kompetentna rada. Dyscyplina. Sprawiedliwe i uczciwe postępowanie. Niezawodne, natychmiastowe, dokładne i nieustanne sprawozdania. Porządek przebiegu działania. Wzorce i normy. Warunki przystosowania. Wzorcowe sposoby działania. Instrukcja dla pracy normalnej. Nagroda za wydajność.
Karol Adamiecki (1866–1933) Prawa harmonii i harmonogram	Metodą jest dostrzeżenie i wyeliminowanie nierównomiernego podziału czynności, który powoduje, że część pracowników jest przeciążona, a część musi beczynnie oczekiwać na wykonanie zadań przez innych. Współcześnie można uznać tę metodę za prekursorские zdefiniowanie reguły „akurat na czas” (<i>just in time</i>).

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kieżun 1978, s. 40–44 oraz Koźmiński, Piotrowski 2007, s. 621–635).

Tabela 2. Wybrane koncepcje naukowego zarządzania – kierunek administracyjny

Autor / Metoda / Literatura	Cechy / Treść
Henri Fayol (1841–1925) Uzależnienie sprawności funkcjonowania przedsiębiorstwa od przestrzegania czternastu zasad. Funkcja kierownika jest dostępna dla każdego, a proporcja posiadanych kwalifikacji powinna odpowiadać zajmowanemu szczeblowi kierowania – tzw. piramida uzdolnień	Do każdej formy działalności (gospodarczej) powinny być dostosowane kwalifikacje: fizyczne, umysłowe, moralne, wykształcenie, umiejętności i doświadczenie. Czternaście zasad: podział pracy, autorytet, dyscyplina, jedność rozkazodawstwa, jednolitość kierownictwa, podporządkowanie interesu osobistego interesowi ogółu, wynagrodzenie, centralizacja, hierarchia, ład, ludzkie traktowanie pracowników, stabilizacja personelu, inicjatywa, zgranie personelu (harmonia).
Max Weber (1864–1920) Idealna biurokracja, która jest realizowana przez władzę organizacyjną trzech typów: charyzmatyczną, tradycyjną i racjonalną (legalną, hierarchiczną). Teoria Webera zdefiniowana przez C.W. Millsa i T. Persona, Max Weber. <i>The Theory of Social and Economic Organization</i> , New York 1947	Wszystkie typy władzy wymagają istnienia administracji. Idealną formą administracji jest biurokracja, której model zakłada: ciągłość organizacyjną funkcji, podział kompetencji określających pozycję i rolę każdego pracownika, hierarchię organizacyjną, standardowy sposób zarządzania polegający na rozkazodawstwie, oddzielenie działań w instytucji od prawa własności do niej, pisemną formę komunikowania się.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kieżun 1978, s. 44–49 oraz Koźmiński, Piotrowski 2007, s. 644–665).

Analiza wskazanych cech pozwala wychwycić dwie prawidłowości, które wystąpiły w epoce III rewolucji przemysłowej. Po pierwsze, o sprawności działania przedsiębiorstw nadal, czyli podobnie jak w epoce rzemiosła i prostej gospodarki rolnej, a następnie w epoce I rewolucji przemysłowej, decydowała postawa człowieka. Po drugie, w całym XIX wieku i w pierwszej połowie XX wieku w tzw. Centrum, tj. w USA i Europie oraz w Australii i Japonii, nieznanym było zjawisko braku siły roboczej. Nie było także obawy, że zabraknie pracobiorców. Do 1930 roku w Centrum tempo przyrostu ludności było wyższe niż w pozostałych regionach świata (Bartkowiak 2001, s. 125). Ale już na początku XX wieku dostrzeżono znaczenie relacji interpersonalnych wewnątrz organizacji, w tym relacji między właścicielem (przedsiębiorcą),

kadrami menedżerską i zespołami pracowniczymi. Fayol zgłosił postulat, że konieczne jest „ludzkie traktowanie pracowników”, co w USA miało szczególne znaczenie. W Europie na przełomie XIX i XX wieku nie traktowano jakiegokolwiek części społeczności jak niewolników, natomiast w Ameryce Północnej mimo upływu kilku dekad od zniesienia niewolnictwa, nadal powszechna była dyskryminacja. W wielu regionach absolutnie wykluczone było partnerskie traktowanie przedstawicieli niektórych grup społecznych.

Kształtowanie się relacji między pracodawcami i pracobiorcami w dużym stopniu zależało od postawy tych pierwszych, którzy występowali z pozycji strony zdolnej dyktować warunki pracy, czas pracy oraz wysokość wynagrodzenia (Nasiłowski 1996, s. 436). Pracobiorcy nie myśleli o przedsiębiorstwie, tylko o swoich wąsko rozumianych interesach. Chodziło o zwykle przetrwanie biologiczne. Historia rozwoju związków zawodowych pokazuje, że w Wielkiej Brytanii pracobiorcy zaczęli się zrzeszać już w XVIII wieku, czyli przed powstaniem przemysłu fabrycznego (Grodek 1948, s. 1). Celem ruchu związkowego była walka o poprawę swojego bytu i dążenie do zwiększenia udziału pracobiorców w procesie podziału efektów swojej pracy. Nie ma wątpliwości, że w epoce II rewolucji przemysłowej prawie wszyscy robotnicy podejmowali pracę dla uzyskania zarobku. Bez niego nie można było zaspokajać podstawowych potrzeb: zaspokojenia głodu i zapewnienia dostępu do pomieszczenia, w którym można było egzystować. Kwestia osiągnięcia satysfakcji z wykonywanej pracy, jeśli w ogóle była uświadamiana, miała charakter drugorzędny. Pod wpływem teorii socjalistycznych i jeszcze bardziej radykalnych koncepcji komunistycznych związki zawodowe stanowiące formę ruchu społecznego zaczęły coraz wyraźniej artykułować postulaty i żądania wykraczające poza zagadnienia bytowe, obejmując m.in. kwestie kształtowania systemu społecznego. Ruch związkowy w krajach europejskich nie był przy tym jednolity programowo. Po 1917 roku, czyli po rewolucji październikowej i powstaniu Kraju Rad, część związkowców, m.in. w Niemczech i odrodzonej Polsce, związała się z radykalnymi środowiskami funkcjonującymi w partiach komunistycznych, a część związkowców chciała zmian w ramach doskonałego systemu gospodarki rynkowej (Polakowska-Kujawa, Gardawski 1989, s. 7 i nast.). Bezpośrednio po zakończeniu I wojny światowej w środowisku związków

zawodowych w Europie nie uświadamiano sobie, że bolszewicy nie będą chcieli przestrzegać zasad prawa międzynarodowego i jako rewolucjonisci nie będą uznawali legalności władz w innych „burżuazyjnych” krajach (Pipes 2007, s. 157). Umacniającej się władzy w Moskwie chodziło głównie o realizację celów politycznych, a nie społecznych. Konsekwentna polityka zwiększania wpływów przez system realnego socjalizmu doprowadziła do porozumienia w łonie Wielkiej Trójki, że Europa Centralna i Południowa znajdują się w strefie wpływów Moskwy po zakończeniu II wojny światowej (Wegs, Landrech 2008, s. 19). Konsekwencją podziału Europy między dwie strefy wpływów było ciągle uwzględnianie tematyki konfrontacji systemowej między Wschodem i Zachodem w dyskusjach społecznych. Pojęcie „konfrontacja” było zastosowane w sposób uzasadniony. Berlin Zachodni został zablokowany w latach 1948–1949, a obietnica Nikity Chruszczowa, sekretarza generalnego Komunistycznej Partii Związku Radzieckiego, wygłoszona w 1956 roku: „pogrzebiemy was”, wydawała się od 1957 roku realnym zagrożeniem w związku z pojawieniem się radzieckiego Sputnika w kosmosie (Maier 2017, s. 59).

Epoka III rewolucji przemysłowej rozpoczęła się w końcówce lat 60. XX wieku. W dwóch kolejnych dekadach utrzymywała się ostra konfrontacja Wschód–Zachód. W całym bloku transatlantyckim traktowanie praw pracowniczych w debacie publicznej, np. odnoszenie się do postulatów europejskiego ruchu związkowego, było pod coraz silniejszym wpływem koncepcji liberalnych. W Wielkiej Brytanii w latach 1979–1990 premierem była Margaret Thatcher, która stanowiła uosobienie przedstawiciela elit, a także władzy państwowej, jednoznacznie wypowiadających się przeciwko powojennemu konsensusowi społecznemu i za zniesieniem wszystkich przywilejów związkowych (Pichór 2014, s. 64–65). W tych okolicznościach nie było atmosfery dla rozważań, na ile zdobycze III rewolucji przemysłowej wpływają na poprawę pozycji zatrudnionych w ich relacjach z organizacjami, dla których wykonywali pracę najemną.

W krajach bloku radzieckiego, w którym własność prywatna w gospodarce była tolerowana tylko w wybranych działach i jedynie w ograniczonym zakresie, przedsiębiorstwa prywatne nie mogły się rozwijać przy wykorzystaniu zdobyczy III rewolucji przemysłowej. Sytuacja uległa zmianie

dopiero po 1989 roku, czyli w okresie bezpośrednio poprzedzającym epokę IV rewolucji przemysłowej.

Konfrontacja dwóch systemów: gospodarki kapitalistycznej oraz gospodarki uspołecznionej (de facto upaństwowionej) tak bardzo wpływała na ocenę zachodzących zmian w gospodarce, że prawie do końca XX wieku w centrum zainteresowania nauk ekonomicznych znajdował się model pełnego zatrudnienia (Garbicz 1999, s. 15), nie zaś zagadnienie wpływu rozwoju gospodarczego na uwalnianie się człowieka od konieczności walki o fizyczne przetrwanie i od bezwzględного przymusu wykonywania pracy. Epoka III rewolucji przemysłowej przyniosła zmiany w funkcjonowaniu gospodarki od strony technologicznej, ale nie stała się okresem przygotowywania i wdrażania nowych koncepcji społecznego współżycia oraz kreowania warunków jednostce, aby kształtowała swój dobrobyt niezależnie od poziomu zaangażowania w funkcjonowanie gospodarki. Znamienne jest przy tym, że w Chinach i Indiach nowa era rozwoju gospodarczego w dwóch ostatnich dekadach XX wieku także była związana z implementacją nowoczesnych technologii masowej produkcji wspieranych rozwiązaniami ICT, ale awans poszczególnych członków społeczeństwa w obu tych wielkich krajach ograniczył się do poprawy statusu ekonomicznego zdobytego dzięki coraz wydajniejszej ich pracy w roli „klasycznego” pracobiorcy.

Gospodarka cyfrowa 4.0

Dzięki rozwojowi i upowszechnianiu różnorodnych nowych technologii, wśród których znaczącą rolę odgrywają technologie cyfrowe, IV rewolucja przemysłowa prowadzi do utworzenia gospodarki cyfrowej 4.0. Jej podstawową cechą jest usieciowienie (*connectivity*). Upowszechnienie smartfona, który jest wielofunkcyjnym urządzeniem mobilnym przystosowanym do współpracy z chmurą komputerową, umożliwia rejestrowanie, przetwarzanie i przekazywanie ogromnych zbiorów danych. Przy ich wykorzystaniu możliwe staje się *quasi* pełne odwzorowanie rzeczywistości realnej w świecie wirtualnym, obejmującym także nowe sfery utworzone dzięki technologiom cyfrowym i mające wyłącznie wirtualny charakter (*virtual reality – VR*).

DEFINICJA: Gospodarka cyfrowa 4.0

Gospodarka cyfrowa 4.0 to globalny system społeczno-gospodarczy, w którym konsumenci, podmioty gospodarujące oraz instytucje rządowe i organizacje pozarządowe są usieciowione, a rejestracja, gromadzenie i przetwarzanie danych w „Internecie wszystkich i wszystkiego” powoduje, że więzi funkcjonalne w zintegrowanej rzeczywistości realnej i wirtualnej występujące w procesie budowania oraz dystrybucji wartości i rozwijane dzięki wiedzy wspartej sztuczną inteligencją, nabierają coraz większego znaczenia, aż do napotkania skutecznego oporu ustanowionego przez instytucje publiczne.

Przedstawiona powyżej definicja zasadniczo odbiega od pojęcia, które wprowadzone zostało w 1996 roku przez Dona Tapscotta (Goliński 2017, s. 5). Pod koniec XX wieku nie było jeszcze możliwe uchwycenie podstawowej cechy takiej gospodarki, w jakiej funkcjonujemy pod koniec drugiej dekady XXI wieku. Dzięki zwiększeniu wydajności pracy systemów komputerowych, usieciowieniu i dostępowi do dużych zbiorów danych zostały stworzone warunki dla realizacji idei zastosowania sztucznej inteligencji (*artificial intelligence* – AI). W minionym wieku nie obserwowano jeszcze praktyki powszechnego zastępowania wielu działań realizowanych w świecie realnym nowymi procesami, które całkowicie lub w znacznej części zostały przeniesione do świata wirtualnego. Różnice między gospodarką, która funkcjonowała pod koniec XX wieku a gospodarką funkcjonującą dwie dekady później są bardzo duże. Wykorzystanie technologii cyfrowych w rozwiązaniach, które zostały udostępnione globalnie przy zastosowaniu modelu biznesowego „za darmo”, doprowadziło do powstania gigantów technologicznych. Skala ich działania i siła oddziaływania na otoczenie stały się tak duże, że w teorii nauk o zarządzaniu zasadne jest poddanie zasadniczej weryfikacji poszczególnych koncepcji opisujących zachowanie uczestników rynku. Konieczne stało się uwzględnienie w modelu gospodarki epoki IV rewolucji przemysłowej nowego typu przedsiębiorstw – operatorów wirtualnych platform (Nambisan 2017). Spotykane jest już coraz częściej

pojęcie gospodarki zdominowanej przez platformy (*platform economy*) (Kerkmann 2018). Skalę i strukturę działalności dwóch operatorów wiodących w gospodarce światowej ilustrują przedstawione w tabeli 3 dane o wielkości przychodów Amazon oraz Alibaba, z których pierwszy jest liderem na rynku amerykańsko-europejskim, a drugi na rynku chińskim.

Tabela 3. Wielkość i struktura przychodów Amazon i Alibaba w II kwartale 2018 roku

Segment działalności	Amazon	Alibaba
Ogółem przychody	52, 87 mld USD	12,23 mld USD
Handel online (e-commerce) wyrobów z własnej oferty w kraju i za granicą	51%	0%
Handel online (e-commerce) wyrobów partnerów (pośrednictwo)	18%	67% od konsumentów w Chinach 6% od konsumentów w innych krajach (platformy Lazada i AliExpress)
Usługi chmury komputerowej (Cloud Computing)	12%	6%
Handel stacjonarny (tradycyjny)	8% (Whole Foods)	0% (obroty wliczone do handlu online)
Oplaty abonamentowe od stałych klientów (m.in. Amazon Prime)	6%	
Media cyfrowe	0% (obroty wliczone do handlu online)	7%
Handel hurtowy online	0% (obroty wliczone do handlu online)	3% od odbiorców w Chinach 2% od odbiorców w innych krajach
Inne przychody	5%	9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Henkel 2018).

O wiodącej roli operatorów wirtualnych platform w gospodarce światowej świadczą już nie tylko osiągnięte wielkości sprzedaży, ale także wielkość nakładów na badania i rozwój (*Research & Development – R&D*). W 2017 roku – co pokazują dane ujęte w tabeli 4 – najczęściej wydatkowali amerykańscy operatorzy: Amazon i Alphabet (do którego należy Google).

Tabela 4. Przedsiębiorstwa wydatkujące największe kwoty na R&D

Przedsiębiorstwo	Kraj pochodzenia	Kwota nakładów na R&D (mld USD)	Wzrost lub spadek nakładów w stosunku do 2016 roku
Amazon	USA	20,1	+41%
Alphabet/Google	USA	14,7	+19%
Samsung	Korea Południowa	13,2	+14%
Intel	USA	11,6	+3%
Volkswagen	Niemcy	11,6	+1%
Microsoft	USA	11,6	+9%
Apple	USA	10,3	+15%
Roche	Szwajcaria	10,2	-2%
Johnson&Johnson	USA	9,4	+16%
Merck&Co.	USA	9,1	+1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Sommer 2018).

Gospodarka cyfrowa 4.0 korzysta z dorobku nauki, który osiągnięto w ostatnim etapie III rewolucji przemysłowej, kiedy uzyskano znaczący postęp w dwóch obszarach: opanowania koordynacji „ręki i oka” oraz rozpoznawania obiektów i komunikatów głosowych (*voice communication*). Roboty zaczęły być „inteligentne” z chwilą, w której udało się

je wyposażać w oprogramowanie wykorzystujące obraz z kamery do rozpoznawania obiektów i automatycznego dostosowywania metody chwytania ich w zależności od kształtu, koloru i innych cech fizycznych tych obiektów. Ponadto robotom nadano cechę komunikowania się z człowiekiem przy pomocy komunikatów głosowych, co wiązało się zarówno z możliwością rejestrowania, jak i emisją dodatkowych danych. W rozpoczętym w pierwszej dekadzie XXI wieku procesie tworzenia gospodarki cyfrowej 4.0 skoncentrowano się na wdrażaniu do komercyjnej działalności rozwiązań zaliczanych do sztucznej inteligencji. Aby sprecyzować wstępny poziom zaawansowania tych rozwiązań, określa się je mianem słabej sztucznej inteligencji (*narrow AI*). Przykładami takich rozwiązań, mających już dość powszechne zastosowanie, są m.in. asystenci kierowcy (*Advanced Driver Assistance System*). Są to innowacyjne rozwiązania technologiczne, które jako zestaw urządzeń pokładowych i odpowiedniego oprogramowania instalowane są w produktach przemysłu motoryzacyjnego (Bishop 2012, s. 9). Inny, spektakularny przykład zastosowania słabej AI stanowi zaoferowane w 2014 roku przez Amazon.com urządzenie Echo, które jest sterowane głosem i pozwala na realizację różnorodnych funkcji, w tym autonomicznego sterowania innymi urządzeniami gospodarstwa domowego połączonymi w sieci Smart Home (Weinberger 2017).

Im powszechniejsze staje się stosowanie „inteligentnych” urządzeń, tym częściej spotykana jest konstatacja, że pojęcie „sztuczna inteligencja” jest nadużywane. Gdy je w 1956 roku wprowadzano do języka potocznego, to chodziło o sformułowanie pewnej wizji rozwoju technologii cyfrowych. Po ponad pół wieku widać, że osiągnięciem szczytowym stało się opanowanie technologii maszynowego uczenia się (*machine learning*). Wykorzystano dwa podstawowe rozwiązania: systemy informatyczne korzystają z wielopoziomowych sieci neuronowych, co pozwala na samodoskonalenie się procesu maszynowego uczenia się (*deep learning*), a procesowi analizy poddane zostały wielkie zbiory danych (Straube 2018, s. 7). W środowisku naukowym pojawił się nawet dość radykalny postulat, aby zaniechać stosowania pojęcia „sztuczna inteligencja” (*de-hyping AI*) (Kroeger 2018, s. 18).

Wizja substytutu człowieka w epoce IV rewolucji przemysłowej

Roboty, które mogą być zastosowane w różnych procesach, ale muszą być odgródzone od człowieka, gdyż ich funkcjonowanie stanowi zagrożenie dla życia lub zdrowia człowieka, są przydatne jedynie w bardzo ograniczonym zbiorze sytuacji. Liczny park robotów jest wykorzystywany jedynie w przemyśle. W poszczególnych halach produkcyjnych są wyodrębniane pomieszczenia, w których pracują roboty. Upowszechnienie stosowania robotów poza przemysłem jest oczekiwaną fazą IV rewolucji przemysłowej, w której tradycyjna działalność wytwórcza ma tracić na znaczeniu. Na przełomie XX i XXI wieku człowiek osiągnął już stan postindustrialnego rozwoju gospodarki, który charakteryzuje obniżenie udziału przemysłu w wytwarzaniu PKB do poziomu zaledwie kilkunastu procent (Winnicki 2013, s. 11). Pożądane jest więc zastosowanie robotów poza przemysłem. Jednym z przykładów takich rozwiązań są autonomiczne pojazdy wykorzystywane w zamkniętych sieciach kolei podziemnej (metrze), gdzie człowiek, zarówno w roli pracownika, jak i pasażera, jest całkowicie odgródzony od tych pojazdów. Tylko w czasie, kiedy wagon stoi przy krawędzi peronu dozwolone jest przejście z peronu do pojazdu. Wówczas jednocześnie otwierane są dwie pary drzwi, jedna w bocznej ścianie wagonu i druga – znajdująca się vis-à-vis pierwszej – w bocznej ścianie odgradzającej platformę peronu od torowiska. W innym czasie wkroczenie człowieka w skrajnię torowiska jest niemożliwe.

W drugiej dekadzie XXI wieku w wielu ośrodkach naukowo-badawczych – należących zarówno do sektora nauki, jak i sektora przemysłu – prowadzone są prace, których celem jest doprowadzenie do wyeliminowania ryzyka zagrożenia dla człowieka ze strony robotów. Bezpośredni kontakt z robotem może być uznany za pozbawiony ryzyka bezpośredniego fizycznego zagrożenia dla człowieka, jeśli spełniony zostanie jeden z dwóch warunków. Pierwszy kierunek rozwoju prowadzi do tego, aby robot nie miał w ogóle fizycznej postaci, czyli funkcjonował jako bot – system zainstalowany w infrastrukturze ICT i funkcjonujący w świecie wirtualnym, z którym człowiek ma kontakt jedynie za pośrednictwem

interfejsu, np. monitora, klawiatury, zestawu obejmującego kamerę, głośnik i mikrofon (co obecnie uosabia m.in. smartfon). Drugi kierunek zakłada, że robot ma fizyczną postać i może bezpośrednio obcować z człowiekiem, ale będzie osiągnięta pewność, iż jego autonomiczne zachowanie zapewni ochronę człowieka. Doskonalenie robotów polega na wyposażaniu ich ramion i innych elementów w sensory zdolne zarejestrować zarówno bliskość człowieka, jak i występowanie zjawisk dla człowieka niebezpiecznych, np. wysokiej temperatury w otoczeniu. Robot może skorygować swoje działanie lub ostrzec człowieka o występującym niebezpieczeństwie.

Prace nad rozwojem zdolności botów są kontynuowane z dużą intensywnością i koncentrują się w następujących obszarach: rozpoznania obrazów, opanowania mowy, doskonalenia metod uczenia się i koordynacji ruchów maszyny (Lenzen 2018, s. 33). Uzyskiwany jest postęp, choć osiągnięcie wytyczonych celów w wielu przypadkach okazuje się znacznie trudniejsze niż pierwotnie zakładano (Dziubiński, Klemt 2018, s. 204). Dotyczy to m.in. zdolności botów do opanowania języków, którymi posługuje się człowiek (*natural language processing*). Bot nie jest w stanie zrozumieć każdego zestawu słów, które wypowiada człowiek, a także nie jest w stanie wyartykułować każdego oczekiwanego komunikatu. Postęp w eliminowaniu błędów w rozpoznawaniu mowy ilustrują dane zamieszczone w tabeli 5. Przy obniżającym się poziomie błędów uzyskanie znaczącej, dalej idącej poprawy, wymaga coraz większego wysiłku bota, co wiąże się z rosnącym zapotrzebowaniem systemu ICT na energię elektryczną. Dostrzeżenie tego zjawiska zaczyna być traktowane jako jedna z istotnych barier upowszechniania rozwiązań słabej sztucznej inteligencji.

Tabela 5. Postęp w zakresie ograniczania błędów systemów rozpoznawania ludzkiej mowy

Lata	1996	2001	2011	2015	2017
Uzyskany poziom błędów	43%	20%	15%	8%	5%

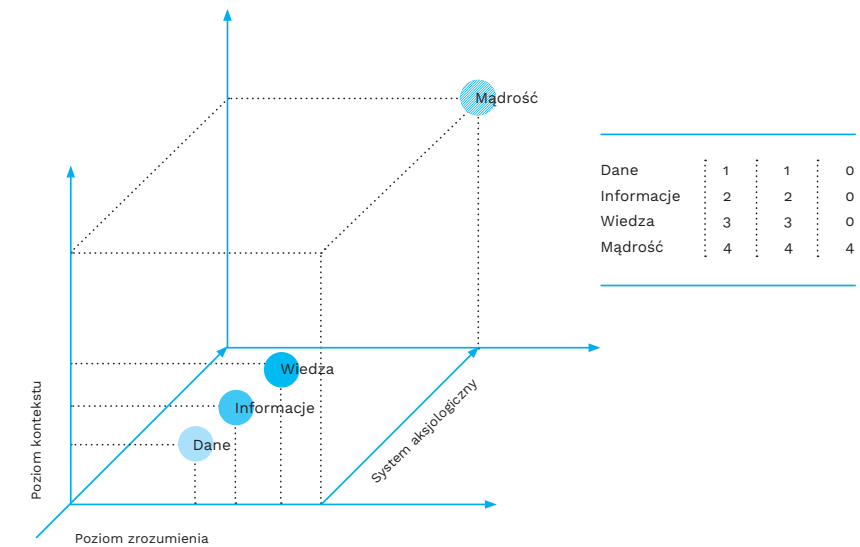
Źródło: (Riecke i in. 2018).

Robotem, który mógłby się stać powszechnym towarzyszem człowieka użytkowanym w miliardach egzemplarzy na świecie jest pojazd autonomiczny (*autonomous vehicle*). Choć przygotowanie takiego robota w 2018 roku osiągnęło fazę dość licznych jazd próbnych, to chyba coraz bardziej prawdopodobny staje się scenariusz, że takie pojazdy jeszcze przez wiele lat, a może nawet dekad, nie zostaną dopuszczone do powszechnego komercyjnego użytkowania na drogach publicznych (Giffi i in. 2017, s. 8). Jeden z liderów prac na takich robotach, amerykański operator platformy wirtualnej Uber, wydatkował na rozwój w tym zakresie już ponad 3 mld USD i kierownictwo tego przedsiębiorstwa w lecie 2018 roku wyraziło wątpliwość, czy w ogóle uda się skomercjalizować osiągnięte rozwiązania techniczne (Efrati 2018).

W epoce IV rewolucji przemysłowej coraz częściej wyrażana jest opinia, że człowiek znajdzie swojego następcę jedynie w przypadku, jeśli robotowi lub botowi udałoby się opanowanie mądrości.

Na rysunku 2 przedstawiono relację między trzema cechami. Pierwszą z nich jest poziom zrozumienia, drugą – zakres kontekstu, a trzecią – wykształcenie systemu aksjologicznego. Analiza charakteru relacji między pierwszymi dwiema cechami doprowadza do następujących wniosków. Dane to są zarejestrowane stany, które można uchwycić w świecie realnym bądź w świecie wirtualnym. Zmierzenie temperatury ciała człowieka dostarcza daną liczbową, jej wartość matematyczna dla konkretnej osoby w konkretnym czasie może wynosić np. 38,2°C. Korzystanie z danych nie przynosi pożytku, jak długo rozpoznane stany nie zostaną zestawione z innymi danymi i nie nastąpi zrozumienie stwierdzonego statusu obserwowanego obiektu lub zjawiska. Do tego konieczne jest zrozumienie wzajemnego kontekstu. Punktem odniesienia przy pomiarze temperatury ciała jest empirycznie ustalona wartość normy, której wartość matematyczna wynosi 36,6°C. W przywołanym przykładzie stwierdzony stan (dane) i zrozumienie kontekstu prowadzą do sformułowania informacji – jest nią stwierdzenie stanu gorączki u danej osoby i potencjalnie występowania stanu chorobowego.

Rysunek 2. Dane, informacje, wiedza i mądrość – wzajemne relacje poziomu zrozumienia, zakresu kontekstu i wykształcenia systemu wartości



Źródło: opracowanie własne.

Wykorzystanie wielu informacji i pogłębiona analiza związana z kumulowaniem doświadczenia prowadzą do szerszego zrozumienia obserwowanych stanów. Dzięki poszerzeniu zakresu kontekstu, który wykracza poza jedno zagadnienie (dyscyplinę), a następnie przeprowadzeniu syntezy przeprowadzonych rozważań możliwe jest sformułowanie uogólnionych stwierdzeń, które określane są jako wiedza. O ile analiza danych i formułowanie komunikatów, które mają charakter informacji, mogą się odbywać w procesie z udziałem tylko jednego agenta (człowieka, ale także robota lub bota), o tyle formułowanie rozbudowanych treści mających charakter (fragmentarycznej) wiedzy zazwyczaj wymaga deliberacji z udziałem wielu podmiotów (Gardawski 2017, s. 85). W działalności naukowej konfrontację poglądów zapewnia poddawanie wszelkich raportów z badań obowiązkowej recenzji, aby nowe ustalenia poddać weryfikacji przez

osobę kompetentną, zdolną do krytycznej oceny. Wraz z dostępem do dodatkowych, w tym zupełnie nowych danych (np. o występowaniu w kosmosie źródła światła, które wcześniej nie było znane), aktualizowane są informacje i wiedza. W epoce stosowania masowych rejestratorów danych i zastosowaniu technologii maszynowego uczenia się liczba danych rośnie zgodnie z przebiegiem funkcji wykładniczej. W tych okolicznościach w 2011 roku sformułowano dość entuzjastyczne prawo zróżnicowania tempa wywrotowych zmian technologicznych (*Law of Disruption*). Obserwacja rzeczywistego rozwoju wiedzy i technologii w kolejnych latach skłoniła jednak do znacznie bardziej powściągliwej wizji. Skoro wytyczone cele rozwoju nie są tak szybko osiąganym, a w niektórych przypadkach zaobserwowano wręcz zahamowanie rozwoju (np. w upowszechnianiu ogniw fotowoltaicznych jako odnawialnych źródeł energii elektrycznej), to wydaje się, że rozwój w drugiej dekadzie XXI wieku odbywa się zgodnie z przebiegiem wykresu funkcji logistycznej (tzw. wykres „S”) (szerzej w: Hausner i in. 2018, s. 52–53).

Posługiwanie się danymi, informacjami oraz wiedzą wiąże się z wykorzystaniem rozpoznania relacji między jedynie dwiema cechami: poziomem zrozumienia i zakresem kontekstu. Czyli rozpoznając rzeczywistość, nie dochodzi w ogóle do takiego etapu, że następuje odnoszenie się do systemu aksjologicznego. To oznacza, że proces maszynowego uczenia się (realizowanego przez robota lub bota) odbywa się „w odizolowaniu” od jakiegokolwiek systemu wartości, co nie przeszkadza w osiągnięciu zamierzonego celu. To jest jednak sytuacja odmienna od zachowania człowieka, który realizuje wysiłek poznania otaczającego go świata. W sposób bardziej lub mniej uświadomiony człowiek korzysta z odniesienia do systemu aksjologicznego. Specjaliści wskazują przy tym, że im częściej człowiek korzysta z cyfrowych nośników treści (tekstu, obrazu, dźwięku) i zaczyna je „skanować” (*skimming*), a nie przyswajając w tradycyjny sposób, tym „szybciej” zapoznaje się z tymi treściami, ale robi to w sposób coraz mniej analityczny (Wolf 2018). Stan relacji między poziomem zrozumienia i zakresem kontekstu oraz własnym systemem aksjologicznym jest przez każdą osobę w różny sposób uświadomiony, a kryteria uznawania pewnych wartości i ich ewaluacji są indywidualnie ukształtowane. Zale-

ży to od indywidualnego poziomu zaangażowania intelektualnego oraz poziomu wykształcenia podstawy altruistycznej, a także od poziomu wykształcenia automotywacji do twórczego działania (ibidem, s. 20–24).

Zróżnicowanie „postawy badawczej” między człowiekiem, z jednej strony, oraz robotem lub botem, z drugiej strony, powoduje, że człowiek odwołując się do systemu aksjologicznego, może wykorzystać posiadaną wiedzę, aby wykształcić swoją indywidualną mądrość. W świecie wirtualnym, w którym funkcjonują roboty i boty, systemu wartości autonomicznie wykształconego nie ma. To powoduje, że na etapie IV rewolucji przemysłowej osiągnięto stan rozwoju, który pozwala na zastosowanie rozwiązań zaliczanych jedynie do słabej sztucznej inteligencji. Postęp nie doprowadził jeszcze do takiego stanu, w którym w świecie wirtualnym pojawiłyby się rozwiązania osiągające poziom ludzkiej inteligencji (*artificial general intelligence – AGI*). Posiadanie przez człowieka systemu aksjologicznego (i powiązanego z nim systemu automotywacji do działania w różnych obszarach) oraz zdolności do wykształcenia w sobie postawy altruistycznej stanowi warunek funkcjonowania ludzkiej inteligencji. Byty, które należą do świata wirtualnego tego warunku zapewne nigdy nie spełnią. W konsekwencji cel osiągnięcia AGI nigdy nie miałby zostać zrealizowany.

Można sformułować wizję, że nie powstanie substytut człowieka. A to oznacza, że człowiek nadal będzie suwerennie decydować, w których obszarach może go zastąpić byt stanowiący wytwór ludzkiej twórczości. Wytworzone byty nie wyprą człowieka z pełnienia ról, które człowiek – bez względu na rolę społeczną i miejsce w systemie gospodarczym – chciałby nadal realizować. Obszary aktywności społeczno-gospodarczej i perspektywę zastępowania człowieka przez boty i roboty w tych obszarach ilustrują dane w tabeli 6.

Wyłączne prawo człowieka do dysponowania mądrością stanowi szansę, że roboty i boty, bez względu na poziom ich dalszego rozwoju, nie będą w stanie wyprzeć człowieka z pozycji samostanowiącego podmiotu, który – jeśli tylko tego chce – może być aktywny w różnorodny sposób. Jedną z form aktywności może być praca zawodowa, której celami (podobnie jak w minionych dwustu latach) pozostaną: uzyskanie wynagrodzenia i dysponowanie środkami pieniężnymi niezbędnymi do sfinansowania różnych form zaspo-

kajania swoich potrzeb konsumpcyjnych, przy czym swobodny wybór tych form pozostanie w sferze indywidualnych decyzji każdego z konsumentów.

Tabela 6. Rozwój robotów i botów a zmiany potrzeb kadrowych w wybranych sektorach gospodarki

Cechy (poziom rozwoju funkcjonalności) robota lub bota	Cechy zmian potrzeb kadrowych Tempo zmian	Przykładowe sektora gospodarki
Robot lub bot wielofunkcyjny	Eliminowanie wysoko wykwalifikowanej kadry i zastępowanie jej pracy działalnością robotów lub botów Tempo zmian: wysokie	Informatyka Rozwój technologii Telekomunikacja Media
Robot lub bot wyspecjalizowany	Eliminowanie kadry o średnich i niskich kwalifikacjach i zastępowanie jej pracy działalnością robotów lub botów Tempo zmian: niskie lub średnie	Handel detaliczny stacjonarny Bankowość i ubezpieczenia Przemysł wymagający dużego nakładu pracy ludzkiej
Robot lub bot przystosowany do współpracy z człowiekiem	Eliminowanie kadry o wysokich i średnich kwalifikacjach i zastępowanie jej pracy działalnością robotów lub botów Tempo zmian: średnie lub wysokie	Ochrona zdrowia Wyspecjalizowany przemysł Zarządzanie nieruchomościami

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Bughin, Hazan i in. 2018, s. 56).

Otoczenie przedsiębiorstwa w epoce IV rewolucji przemysłowej

Podobnie jak we wcześniejszych okresach, także w epoce IV rewolucji, podmiot prowadzący działalność gospodarczą na rynku osiąga zdolność do przetrwania i rozwoju, jeśli uzyskuje nadwyżkę przychodów nad kosztami oraz jest w stanie na bieżąco regulować swoje zobowiązania.

Dla zapewnienia tej zdolności w sposób trwały niezbędne jest właściwe reagowanie i dostosowywanie się do zmieniających się warunków w otoczeniu, który stanowi element przestrzeni społeczno-poznawczej, traktowanej jako „Firma-Idea”. W epoce IV rewolucji przemysłowej największą uwagę należy przypisać pięciu podstawowym obszarom, które składają się na otoczenie przedsiębiorstwa. Zostały one przedstawione na rysunku 3.

Rysunek 3. Pięć obszarów otoczenia oddziałującego na przedsiębiorstwo w epoce IV rewolucji przemysłowej

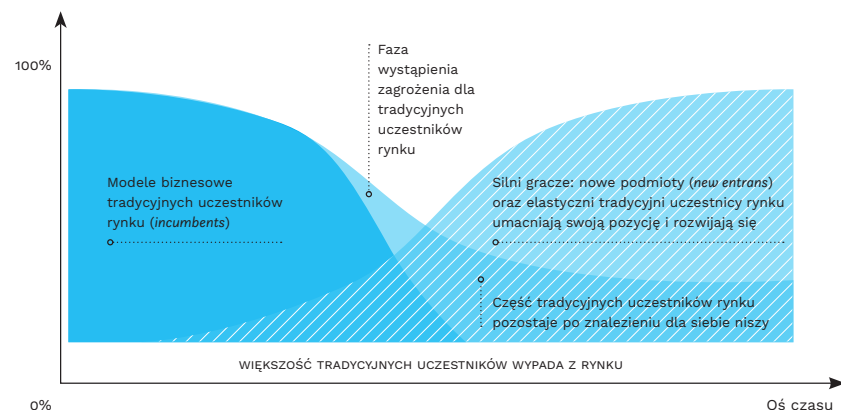


Źródło: opracowanie własne.

Przyspieszający rozwój technologii doprowadził do wystąpienia zjawiska hiperkonkurencji. Występujący obok siebie producenci wprowadzają na rynek nowe produkty z coraz większą częstotliwością. W przemyśle urządzeń wykorzystujących najnowsze technologie cyfrowe cykl życia produktów został skrócony do tego stopnia, że okres trwania produkcji określonego modelu jest krótszy niż trwająca kilka lub nawet kilkanaście tygodni dostawa tych produktów z Dalekiego Wschodu do Europy lub do Ameryki Północnej przy wykorzystaniu tradycyjnego procesu transportowego. Dostawa obejmująca przewóz lądowy z fabryki do portu, transoceaniczny przewóz morski oraz przewóz z portu do punktu sprzedaży detalicznej jest nadal popularna, ale w obsłudze logistycznej towarów o niskiej wartości jednostkowej. Na globalnym rynku wyrobów *high tech*, przy narastającej presji czasu, nowe wyroby udaje się ulokować jednocześnie na kilku kontynentach jedynie przy wykorzystaniu transportu lotniczego *cargo*. W takim wariantcie proces dostawy od producenta do konsumenta zostaje skrócony do kilku dni. Znamienne jest to, że współczesne rozwiązania logistyczne są zaprojektowane przy wykorzystaniu zasad efektywnego działania, które zostały zdefiniowane już na początku XX wieku (zob. tab. 1 i 2), a ich ulepszenie wiąże się przede wszystkim ze stosowaniem znacznie większego reżimu zarządzania czasem. Presja czasu – zasobu, którym bardzo trudno zarządzać – jest podstawowym wytłumaczeniem, dlaczego we współczesnie funkcjonujących przedsiębiorstwach nadzór nad pracą poszczególnych pracowników staje się jeszcze bardziej bezwzględny niż stosowany w barbarzyńskich czasach epoki II rewolucji przemysłowej. Wykorzystanie naukowych metod zarządzania (stosowanych od ponad 100 lat) i ich współczesne wsparcie systemami wykorzystującymi technologie cyfrowe doprowadziło do tego, że u operatorów wirtualnych platform, m.in. w centrach logistycznych Amazona, w sieci przewozów Ubera i w towarzystwie lotniczym Ryanair, panują warunki pracy odpowiadające regule „oczekują maksimum, dają minimum” (Rozwadowska 2018). Właściciele i menedżerowie w prawie każdym przedsiębiorstwie, które musi konkurować na rynku ze wskazanymi gigantami decyduje się na zastosowanie podobnej metody zarządzania

zespołami ludzkimi. Nie dostrzegają w takim przypadku, że hiperkonkurencja nie musi wykluczać stosowania innych rozwiązań. Zgodnie z koncepcją Firmy-Idei celem powinno być zapewnienie pracownikom, także tym wykonującym ciężką fizycznie pracę i powtarzające się rutynowe czynności, osiągnięcia poczucia, że ich rola jest ważna dla funkcjonowania organizacji, zapewnia stabilne relacje z pracodawcą i że „możliwe jest osiągnięcie szczęścia w pracy” (*Delivering Happiness at Work*) (Kotler 2015, s. 96). Ta koncepcja nie powinna być interpretowana w naiwny sposób. Chodzi o stworzenie relacji interpersonalnych w organizacji (wyspie), które umożliwiają każdemu pracownikowi zgłaszanie swoich spostrzeżeń i pomysłów mogących przyczynić się do przeobrażeń przestrzeni społecznej. Ponadto chodzi o szukanie podobnych organizacji w otoczeniu, w tym wśród konkurentów, aby móc razem z nimi budować archipelag. Dostrzeżenie atrakcyjności tej koncepcji deklarują menedżerowie wielu organizacji należących do liderów współczesnej gospodarki, np. koncernu przemysłowego ABB. Jednocześnie zastrzegają się, że znalezienie odpowiedniej metody zastosowania tej koncepcji nie jest łatwe (Feldges 2018). Uwzględniają przy tym już obserwowany od dwóch dekad proces wypierania z rynku jego tradycyjnych uczestników (*incumbents*) przez nowe podmioty (*new entrants*), które wykorzystując kreatywną postawę swoich założycieli i pracowników oraz koncentrując się na wdrażaniu technologii cyfrowych, wprowadzają swoje autorskie innowacje wywrotowe (*disruptive innovations*). Alternatywnym zachowaniem jest wystarczająco szybkie wychwycenie obecności nowych podmiotów i rozpoznanie ich nowatorskiego działania, a następnie szybkie naśladowanie, które może zapewnić utrzymanie się w niszy rynkowej. W ten sposób możliwe jest zapobieżenie całkowitemu wyeliminowaniu z rynku. Proces zmiany pozycji przedsiębiorstw na rynku, na którym są wprowadzane innowacje wywrotowe ilustruje rysunek 4. Obserwacja rynku amerykańskiego i europejskiego (na którym wiele prywatnych przedsiębiorstw funkcjonuje od wielu dekad, a nawet stuleci) wskazuje, że zmiany w sektorze dóbr konsumpcyjnych będą zachodziły szczególnie szybko i głęboko (Kapalschinski, Weishaupt 2018a).

Rysunek 4. Zmiana ról na rynku między podmiotami stosującymi tradycyjne modele biznesowe a nowymi podmiotami, które wprowadzają innowacje wywrotowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie (Bughin, Catlin i in. 2018, s. 6.).

Przedsiębiorstwo korzysta z zespołu ludzkiego, w którym każdy, bez względu na zajmowaną pozycję, ma swobodę decyzji wyłączenia się z tego zespołu. Znane są przypadki, że właściciel (inwestor) sprzedaje swoje przedsiębiorstwo, gdy dostrzegł, że stworzona lub przejęta przez niego od kogoś innego organizacja nie funkcjonuje zgodnie z pierwotnymi oczekiwaniami, a sam nie czuje się na siłach, aby doprowadzić do zmiany. Taką postawę spotyka się często u osób, które w spadku przejęły przedsiębiorstwo po swoich rodzicach i choć z organizacją są związane emocjonalnie, to z różnych powodów odstępują od obowiązku kontynuowania aktywności w roli właściciela. Ci, którzy podejmują wyzwanie w drugiej dekadzie XXI wieku muszą się zmierzyć nie tylko z nowymi obowiązkami, ale także sprostać zadaniu dostosowania stylu zarządzania przedsiębiorstwem do wymogów wynikających ze zmian technologicznych i biznesowych (Kapalschinski, Weishaupt 2018b). Zagadnienie występowania gotowości do przejmowania przedsiębiorstwa po swoich rodzicach nabiera pod koniec drugiej dekady XXI wieku

znaczenia społecznego w krajach Europy Środkowej. Pokolenie młodych przedsiębiorców z przełomu lat 80. i 90. minionego wieku osiąga wiek emerytalny (*silver generation*) i ich dzieci stają przed wyzwaniem przejścia biznesu po rodzicach.

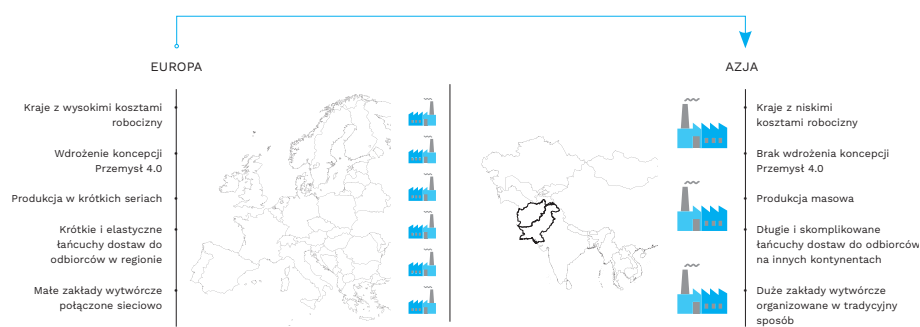
Menedżerowie mogą odejść, gdy są niezadowoleni z pracy na zajmowanym stanowisku, bądź gdy z otoczenia otrzymują atrakcyjną ofertę zmiany miejsca pracy. W sytuacji, w której menedżer jest dysponentem oryginalnej i niepowtarzalnej wiedzy lub szczególnych umiejętności, odejście takiej osoby może wywołać drastyczne obniżenie wartości przedsiębiorstwa. Rola menedżerów, którzy są jednocześnie wizjonerami i specjalistami, jest szczególnie duża w przedsiębiorstwach technologicznych, np. start-up'ach wdrażających technologię *blockchain*. Wpływ fali odchodzenia menedżerów na głębokie zmiany wyceny przedsiębiorstw w latach 2017–2018 był widoczny m.in. w przedsiębiorstwach kreujących kryptowaluty (Grundlehmer 2018). Pracownicy wykwalifikowani, a w okresie występowania braków kadr na rynku pracy także pracownicy, którzy nie posiadają kwalifikacji, mogą łatwo zmieniać miejsce zatrudnienia. Ich motywem nie musi być narastanie przekonania, że w miejscu ich pracy występuje dominacja i opresja wobec załogi, ale wiele różnych, subiektywnie dostrzeganych przesłanek.

Analizy zaliczane do nurtu krytycznego w naukach zarządzania (*Critical Management Studies*) obejmującego trzy główne wątki, tj. dehumanizacji człowieka w organizacji, ideologii dyskursu menedżerskiego i pseudonaukowości HSR (*Human Resources Management*) (Sułkowski 2011, s. 75–76), ujawniły podstawowe wady tradycyjnego opisywania roli wszystkich interesariuszy organizacji. Pożądane jest wychwycenie wszystkich możliwości budowania i utrzymywania relacji interpersonalnych, które służą wzmocnieniu kapitału ludzkiego. W epoce IV rewolucji przemysłowej zasadne jest stosowanie nowych koncepcji, które zostały sformułowane dopiero w XXI wieku. Należy jednak być ostrożnym, gdyż wspieranie pracy pionu HR technologiami cyfrowymi często tworzy ryzyko, że proces doboru kandydatów przekształca się w proces „eliminacji niechcianych”. Jeśli automatyczna weryfikacja służy wyłapywaniu cech traktowanych jako wady, to możliwe jest doprowadzenie do sytuacji, w której poszukiwani

są kandydaci idealni. Stosowanie jednowymiarowych kryteriów oceny staje się szkodliwe (Gratwohl 2018). W rzeczywistości trzeba poszukiwać osób, które mają potencjał do odegrania roli kreatywnego pracownika. Jedną z metod, które wychodzą poza algorytm „odsiewania” kandydatów jest zarządzanie talentami (*Talent Management Concept*). Poszukiwanie właściwych pracowników koncentruje się na ocenie ich zdolności, a nie wiedzy i doświadczenia. Takie poszukiwanie jest trudnym wyzwaniem, jeśli szacuje się, że w skali globalnej jedynie ok. 10% populacji dysponuje talentami szczególnie przydatnymi przy stosowaniu technologii cyfrowych, a poszukiwane osoby reprezentują wszystkie generacje (Fryczyńska 2015, s. 65).

Globalizacja gospodarki w epoce IV rewolucji może przyczynić do przyspieszenia procesu przenoszenia produkcji z powrotem do Europy (*onshoring*). Tym samym będą złagodzone skutki wcześniej występującego procesu przenoszenia produkcji do Azji (*offshoring*), który doprowadził do znacznego ograniczenia udziału przemysłu w tworzeniu PKB w krajach zachodnioeuropejskich. Scenariusz procesu *onshoring*’u został przygotowany przy uwzględnieniu przesłanek, które są przedstawione na rysunku 5.

Rysunek 5. Faza offshoring z Europy do Azji na przełomie XX i XXI wieku oraz faza onshoringu w drugiej dekadzie XXI wieku



Źródło: opracowanie własne na podstawie (Wahlster 2018, s. 15).

Presja ruchów ekologicznych jest jednym z czynników, które prowadzą do zaostrzenia wymogów wobec procesów wytwórczych, mobilizowania konsumentów do przyjmowania pewnych zwyczajów, budowania odpowiedzialności organizacji handlowych za gospodarkę odpadami. Jeśli w Europie prowadzenie działalności gospodarczej będzie konsekwentnie poddane restrykcjom związanym ze stosowaniem norm wynikających z polityki ekologicznej, energetycznej i klimatycznej, to do europejskich konsumentów będzie mogło trafiać więcej produktów spełniających wymogi gospodarki obiegu zamkniętego (*circular economy*). Europejczycy i Amerykanie są i przez najbliższe dekady pozostaną grupą najzamożniejszych konsumentów na świecie i właśnie w basenie Atlantyku Północnego najszybciej powinna wystąpić istotna redukcja produkcji odpadów w stosunku do produkcji wyrobów gotowych.

Wyzwania demograficzne są coraz lepiej rozpoznane. Archipelag podmiotów działających zgodnie z koncepcją Firmy-Idei będzie coraz silniej odczuwał wyzwania związane z dwoma zjawiskami, czyli starzeniem się przedstawicieli narodów europejskich, w tym Polaków, oraz koniecznością zarządzania procesem asymilacji imigrantów z różnych regionów Bliskiego Wschodu, Centralnej Azji i Afryki. Ważnym testem zdolności Europejczyków do akceptowania przybyszy będzie stanowisko władz Unii Europejskiej wybranych w 2019 roku. Na uwagę zasługują dwie opcje. Pierwsza odpowiada programowi, zgodnie z którym „nasza polityka imigracyjna odzwierciedla wartości, które przestrzegamy w kulturze europejskiej, w tym chrześcijańskiej”. Druga stanowi akceptację dla narastającego populizmu i stanowi regułę „nasza polityka imigracyjna jest zdeterminowana przez nasze lęki”¹. Zachowanie w przedsiębiorstwach w odniesieniu do imigrantów będzie w przyszłości kształtowane przez trzy czynniki. Pierwszym będzie wielkość niezaspokojonego zapotrzebowania kadrowego wewnątrz przedsiębiorstwa. Drugim będzie skłonność do poszukiwania bardzo zdolnych i wydajnych pracowników bez względu na ich pochodzenie, przy uwzględnieniu faktu, że część kadr krajowych opuszcza ojczyznę, a na ich miejsce chcą trafić obcokrajowcy. Trzecim czynnikiem będzie ze-

¹ Z wypowiedzi D. Avramopoulou, komisarza UE ds. migracji (zob. Hoppe 2018).

wewnętrzna presja (polityczna, społeczna, administracyjna) na przyjmowanie imigrantów w celu ich asymilacji w Europie (Castels, Miller 2009, s. 7).

Podsumowanie

Im gospodarka staje się bardziej skomplikowana, co wynika z różnych przyczyn, także z rozwoju technologii cyfrowych i zwiększania się udziału świata wirtualnego w *New Space*, tym większa może ujawniać się preferencja społeczna dotycząca zwiększania roli regulacji rynku. Biorąc pod uwagę liczne przypadki zawodnego działania regulatorów, którzy funkcjonują na poziomie władz poszczególnych państw bądź na poziomie międzynarodowym, eksperci oceniają, że poziom skomplikowania licznych regulacji rynku już przekroczył granicę możliwości panowania nad nimi (Fergusson 2017, s. 71). W epoce IV rewolucji przemysłowej od regulacji administracyjnych ważniejsze powinno być wykorzystywanie mądrości reprezentowanej przez osoby występujące w różnych rolach w systemie społeczno-gospodarczym. Kreowanie indywidualnej mądrości staje się łatwiejsze, gdyż wykorzystanie już dostępnych technologii cyfrowych pozwala na przeprowadzanie coraz szerszych prac analitycznych. Synteza wyników pozwala na rozszerzanie wiedzy. Roboty i boty będą coraz bardziej pomocne człowiekowi w tym zakresie. Jednocześnie aktualizowanie i rozwój wiedzy będzie ciekawsze dla człowieka, gdyż uwolniony od części prac o charakterze odtwórczym będzie miał więcej czasu i tym samym możliwość przyjęcia postawy *vita contemplativa*. Coraz bardziej uświadamianym wyzwaniem będzie ciągła analiza procesu kształtowania systemu aksjologicznego, na który w znacznej mierze oddziałują osoby z własnego środowiska (Hofstede i in. 2011, s. 27). Nowym wątkiem, który wiąże się z dostrzeganiem skutków funkcjonowania sieci internetowej i mediów społecznościowych, będzie analiza znaczenia impulsów pochodzących „z globalnej sieci” (Benkler 2008, s. 48).

Uświadamianie znaczenia systemu aksjologicznego, promowanie zaangażowanej postawy altruistycznej i praca nad kształtowaniem mądrości mogą stanowić w epoce IV rewolucji praktyczne działania na rzecz budowania wysp i kształtowania więzi prowadzących do powstawania

archipelagów rozwoju zgodnego z koncepcją Firmy-Idei. Mimo występowania wielu opisanych w tym opracowaniu okoliczności, które skłaniają do przyjmowania postaw oportunistycznych, można docenić doświadczenie, zgodnie z którym strategiczne cele rozwoju są osiąmane na rynku przez podmioty wykazujące określone cechy. Podstawowe znaczenie ma wytrwałość i konsekwencja w działaniu podczas budowania i pielęgnowania długookresowych relacji z interesariuszami (Young 2015, s. 229).

Kontynuacja studiów i dialogu w środowiskach teoretyków i praktyków, a także krytyczna analiza własnych i cudzych argumentów mogą posłużyć doskonaleniu omawianej koncepcji Firmy-Idei i metod jej implementacji, przy uwzględnieniu zmian zachodzących w epoce IV rewolucji przemysłowej w otoczeniu i wewnątrz wysp i archipelagów rozwoju.

Literatura

- Avramopoulos D. (2018). Wypowiedź komisarza UE ds. migracji [w:] T. Hoppe, *EU-Kommissar für Migration – „Politik soll unsere Werte widerspiegeln, nicht unsere Ängste*, Handelsblatt, 2.08.2018 (www.handelsblatt.com).
- Bartkowiak R. (2001). *Rozwój ludności świata i prawa nim rządzące*. Warszawa: SGH.
- Benkler Y. (2008). *Bogactwo sieci. Jak produkcja społeczna zmienia rynki i wolność*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Bishop R. (2012). *Automation: Brief history*. Wiedeń: ITFVHA.
- Bughin J., Catlin T., Hirt M., Willmott P. (2018). *Why digital strategies fail*, „McKinsey Quarterly”, January 2018.
- Bughin J., Hazan E., Lund S., Dahlström P., Wiesinger A., Subramaniam A. (2018). *Skill Shift. Automation and Future of the Workforce*, Washington: McKinsey Global Institute.
- Castels S., Miller M.J. (2009). *The Age of Migration. International Population Movements in the Modern World*. New York: Palgrave Macmillan.
- Dylewski A. (2014). *Historia kolei w Polsce*. Warszawa: Fenix.
- Dziubiński M., Klemt T. (2018). *Sztuczna inteligencja – wyzwanie konkurencyjne przedsiębiorstw w XXI wieku* [w:] J.W. Pietrewicz, R. Sobiecki, *Innowacyjna fala w społeczeństwie i gospodarce*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Efrati A. (2018). *Uber's Losses Mount at Self-Driving Car Unit*, The Information, 15.08.2018 (www.theinformation.com).
- Feldges D. (2018). *Querdenker leisten in Firmen grosse Dienste*, Neue Zürcher Zeitung, 7.06.2018 (www.nzz.ch).
- Fergusson N. (2017). *Wielka Degeneracja. Jak psują się instytucje i umierają gospodarki*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Fryczyńska M. (2015). *Human Capital Management*. Warszawa: SGH.
- Galbraith J.K. (1958). *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin, cytowanie na podstawie: S. Nasar (2012). *Wielkie poszukiwanie. Historia ekonomicznego geniuszu*. Warszawa: MT Biznes.
- Galbraith J.K. (1982). *Pieniądz. Pochodzenie i losy*. Warszawa: PWE.
- Garbicz M. (1999). *Mechanizmy postępu technicznego a bezrobocie*. Warszawa: SGH.
- Gardawski J. (2017). *Świat pracy. Instytucje i wartości. Wstęp* [w:] J. Gardawski, R. Towalski, *Świat pracy: instytucje i wartości*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Giffi C.A., Vitale J. jr., Schiller T., Robinson R. (2017). *A reality check on advanced vehicle technologies. Evaluating the big bets being made on autonomous and electric vehicles*, Deloitte Insights.
- Glapiński A. (2003). *Kapitalizm, demokracja i kryzys państwa podatków. Wokół teorii Josepha Aloisa Schumpetera*. Warszawa: SGH.
- Goliński M. (2017). *Gospodarka cyfrowa, gospodarka informacyjna, gospodarka oparta na wiedzy – różne określenia tych samych zjawisk czy te podobne pojęcia określające różne zjawiska?* Warszawa: SGH.
- Gratwohl N. (2018). *Internetfirmen drängen in den Markt der Personalvermittler*, Neue Zürcher Zeitung, 10.08.2018 (www.nzz.ch).
- Grodek A. (1948). *Konspekt wykładu Historia Związków Zawodowych w W. Brytanii i Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej*. Warszawa: SGH (maszynopis powielony).
- Grundlehner W. (2018). *Seit dem Rücktritt des Stiftungspräsidenten der Zuger Tezos Foundation ist nichts mehr vom Blockchain-Projekt zu hören – was heisst das?*, Neue Zürcher Zeitung, 27.08.2018 (www.nzz.ch).
- Hausner J., Paprocki W., Gronicki M. (2018). *Polski archipelag rozwoju w warunkach globalnej niepewności*. Sopot: Europejski Kongres Finansowy.
- Hausner J. (2017). *Firma-Idea: przejście od oportunistycznej do relacyjnej gry rynkowej* [w:] J. Hausner, W. Paprocki, *Firma-Idea oraz rozwój technologii a interwencjonizm*, Publikacja Europejskiego Kongresu Finansowego, Sopot.
- Henkel H. (2018). *Die zwei ungleichen Riesen*, Neue Zürcher Zeitung, 28.08.2018 (www.nzz.ch).
- Hofstede G., Hofstede G.J., Minkov M. (2011). *Kultury i organizacje*. Warszawa: PWE.
- Kaliński J. (2008). *Historia gospodarcza XIX i XX w.* Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kapalschinski Ch., Weishaupt G. (2018a). *Die Marken-Revolution – Digitalisierung wird Konsum-Kosmos „wie ein Tsunami“ erschüttern*, Handelsblatt, 30.07.2018 (www.handelsblatt.com).
- Kapalschinski Ch., Weishaupt G. (2018b). *L'Oréal-Chef Jean-Paul Agon: „Wir mussten uns komplett neu erfinden. Am Anfang war das ziemlich chaotisch“*, Handelsblatt, 30.07.2018 (www.handelsblatt.com).
- Kerkmann Ch. (2018). *Die Milliarden-Strafe kommt zu spät, um Googles Dominanz zu brechen*, Handelsblatt, 18.07.2018 (www.handelsblatt.com).
- Kieżun W. (1978). *Ewolucja sprawnego zarządzania*. Warszawa: PWE.
- Kolf F. (2018). *Ausverkauf bei der Metro – und die Börse feiert*, Handelsblatt, 27.08.2018 (www.handelsblatt.com).
- Kotler P. (2015). *Twarzą w twarz z kapitalizmem. Realne rozwiązania dla niezdrówego systemu ekonomicznego*. Warszawa: MT Biznes.
- Koźmiński A.K., Piotrowski W. (red.) (2007). *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kroeger T. (2018). *Robotics Technologies – A Sneak Peek to Silicon Valley*, Materiały konferencji 9th International Scientific Symposium on Logistics, BVL, Magdeburg.
- Lenzen M. (2018). *Künstliche Intelligenz. Was sie kann & was uns erwartet*. Monachium: C.H. Beck.
- Maier Ch.S. (2017). *Światowa gospodarka a zimna wojna w połowie XX wieku* [w:] M.P. Leffler, O.A. Westada, *Historia zimnej wojny*. Oświęcim: Wydawnictwo Napoleon V.
- Maranzani B. (2012). *8 Things You May Not Know About Trains*, History Stories 11.12.2012 (<https://www.history.com/news/8-things-you-may-not-know-about-trains>).
- Marx K. (1922). *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*. Hamburg: Otto Meissners Verlag.

- Nambisan S. (2017). *Digital Entrepreneurship: Towards a Digital Technology Perspective of Entrepreneurship*, SAGE, November 2017, (<http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1111/etap.12254>).
- Nasiłowski M. (1996). *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*. Warszawa: Wyd. Key Text.
- Pichór T. (2014). *Thatcheryzm. Zarys przypadku.*, Warszawa: Rambler Press & Librium DLB.
- Piketty T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Pipes R. (2007). *Krótką historią rewolucji rosyjskiej*. Warszawa: Wydawnictwo Magnum.
- Polakowska-Kujawa J., Gardawski J. (red.) (1989). *Ruch związkowy i samorządowy. Historia, współczesność, perspektywy*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Związków Zawodowych.
- Precht R.D. (2018). *Jäger, Hirten, Kritiker. Eine Utopie für die digitale Gesellschaft*. Monachium: Goldmann.
- Riecke T., Gauto A., Kerkmann Ch., Matthes S. (2018). *Die unheimliche macht der Algorithmen*, Handelsblatt, 16.08.2018 (www.handelsblatt.com).
- Rozwadowska A. (2018). *Oczekują maksimum, dają minimum. Dlaczego mam obsesję na punkcie Amazona, Ubera, Ryanaira?*, Gazeta Wyborcza, 16.08.2018 (www.wyborcza.pl).
- Sommer U. (2018). *Diese Zahlen zeigen, weshalb us-Tech-Konzerne immer mächtiger werden*, Handelsblatt, 15.08.2018 (www.handelsblatt.com).
- Straube F. (2018). *Artificial Intelligence in Supply Chain Management*, Materiały konferencji 9th International Scientific Symposium on Logistics, BVL, Magdeburg.
- Sułkowski Ł. (2011). *Radykalna krytyka zarządzania zasobami ludzkimi* [w:] P. Bohdziewicz (red.) *Efektywność gospodarowania kapitałem ludzkim*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Wahlster W. (2018). *Künstliche Intelligenz für die multi adaptive Produktion*, 10. Montege-Tagung, Saarbrücken.
- Wawelberg M. (1930). *Bezrobocie i hiperprodukcja*. Warszawa: Biblioteka Groszowa.
- Wegs J.R., Landrech R. (2008). *Europa po 1945 roku. Zarys historii*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Weinberger M. (2017). *How Amazon's Echo went from a smart speaker to the center of your home*, www.businessinsider.com 23.05.2017.
- Winnicki J. (2013). *Przekształcenia strukturalne w procesie rozwoju gospodarczego: modyfikacje i rozszerzenia*, wstiz Working Papers Series, grudzień.
- Wolf M. (2018). *Skim reading is the new normal. The effect on society is profound*, The Guardian, 25.08.2018 (www.theguardian.com).
- Young S.B. (2015). *Nasza przyszłość: moralny kapitalizm* [w:] T. Dołęgowski (red.) *Przewodnik po moralnym kapitalizmie*. Warszawa: Centrum Myśli Jana Pawła II.

Andrzej Sławiński Jerzy Hausner

Wartości w finansach. Spojrzenie z perspektywy Open Eyes Economy

*Jeśli nauczyliśmy się czegoś z historii gospodarczej, to tego,
że różnice w rozwoju gospodarczym pomiędzy poszczególnymi krajami
wynikają w decydującym stopniu z różnic kulturowych
(Landes 2000)*

Wprowadzenie

W ostatnich latach byliśmy świadkami trzech spektakularnych wydarzeń w świecie finansów. Były nimi: globalny kryzys bankowy, rewolucja indeksowa i pojawienie się kryptowalut. Wszystkie trzy w mniejszej lub większej mierze są związane ze słabnącą w różnych krajach determinacją władz, by bronić podstawowych wartości gospodarki wolnorynkowej, takich jak wolna konkurencja i równe traktowanie wszystkich firm, oraz podstawowych wartości społecznych, takich jak zapewnianie równych szans dla wszystkich.

Globalny kryzys bankowy lat 2007–2009 nie był efektem samych tylko błędów popełnionych przez regulatorów. Część z nich nie była przypadkowa. Wynikała z trwającego od dawna umacniania się symbiotycznych relacji pomiędzy światem polityki i dużych przedsiębiorstw (*crony/state capitalism*), czego efektem są regulacje, które są określane jako probiznesowe, ale w istocie są one często antyrynkowe, ponieważ uprzywilejowują

duże firmy kosztem innych. W finansach przykładem tego było i jest tolerowanie powstawania i istnienia banków „zbyt dużych, by upaść”, co daje im możliwość zwiększania zysków kosztem zwiększania ryzyka.

Revolucja indeksowa, jak określa się masowe przenoszenie przez Amerykanów ich oszczędności z funduszy aktywnie zarządzanych do pasywnie zarządzanych funduszy indeksowych, jest wprawdzie zjawiskiem bardzo korzystnym, ale mogłaby mieć miejsce dużo wcześniej, gdyby instytucje nadzorujące rynek finansowy informowały opinię publiczną, że fundusze indeksowe są najlepszą formą inwestowania oszczędności emerytalnych.

Pojawienie się bitcoina i innych kryptowalut było próbą dokonania swoistego zamachu stanu i „odsunięcia od władzy” dotychczasowego systemu bankowego – poprzez zastąpienie go zupełnie nowym systemem płatniczym. Zamach ten był wprawdzie nieudany, ponieważ oparto go (w dużej części) na nietrafnych założeniach, ale sytuacja, w której banki nadal nie odzyskały w pełni zaufania, którym cieszyły się przed kryzysem, może przynieść w przyszłości nowe, bardziej udane próby tworzenia alternatywnych systemów pieniężnych.

W naszym tekście proponujemy wprawdzie zmiany instytucjonalne, które mogłyby poprawić funkcjonowanie systemu finansowego, ale nie sądzimy, że mogą one być wprowadzone w najbliższej przyszłości. Uważamy, że sposób funkcjonowania systemu finansowego i instytucji nadzorczych odzwierciedla w dużej mierze sposób funkcjonowania instytucji i kulturę polityczną danego kraju, a zmiany w tej mierze nie następują szybko.

Zaczerpnęliśmy nasze przykłady z systemu finansowego nie po to, aby epatować nimi naszych czytelników. Uważamy, że naganne zjawiska, które wystąpiły w systemie finansowym były głównie efektem systemu bodźców tak silnych, że wyłączały zdrowy rozsądek i skłaniały do zachowań niekiedy nieetycznych osoby, które w innej sytuacji zachowywałyby się zupełnie inaczej (Levis 1989). Posłużyliśmy się przykładami ze świata finansów, ponieważ wydarzenia, o których piszemy są stosunkowo nowe i powszechnie znane, co uwolniło nas od konieczności ich szczegółowego przedstawiania.

Tym, co rzeczywiście chcemy uwypuklić jest niekorzystny wpływ, jaki – także na świat finansów – wywiera tworzenie się i umacnianie symbiotycznych więzi pomiędzy administracją publiczną i dużymi firmami. To powo-

duje, że ich zyski zaczynają zależeć w rosnącym stopniu nie tylko od ich efektywności i innowacyjności, ale od przywilejów, które uzyskują od instytucji rządowych. W literaturze mechanizmy tego rodzaju są określane jako *crony capitalism* lub *state capitalism* (Djankov 2015). Naszym ostatecznym celem jest eksponowanie roli oddolnych inicjatyw obywatelskich, takich jak np. Open Eyes Economy, w ożywianiu kultury opartej na wartościach, zaufaniu i współdziałaniu obywateli. Jeśli porównamy zanikanie wartości wolnorynkowych i społecznych do wymierania rafy koralowej, to oddolne inicjatywy społeczne, odtwarzające kapitał społeczny, można porównać do budowania urządzeń poprawiających jakość wody i dających rafie szansę na przeżycie.

Treść opracowania podzieliliśmy na siedem części. W części 1 przypominamy krótko zagrożenia dla podstawowych wartości wolnorynkowych i społecznych, jakie stwarza symbioza świata polityki i dużych firm, przy czym skupiamy się głównie na systemie bankowym. W części 2 przypominamy skutki rosnącej dominacji krótkoterminowych zysków w stosowanych (nie tylko w bankach) systemach motywacji. W części 3 podkreślamy, że dzisiejsza rewolucja indeksowa, jaka dokonuje się Stanach Zjednoczonych, nastąpiłaby dużo wcześniej, a na dodatek miałaby miejsce także w wielu innych krajach, gdyby rządy i instytucje nadzorcze informowały opinię publiczną, że optymalnym sposobem inwestowania oszczędności emerytalnych jest lokowanie ich w pasywnie zarządzanych funduszach indeksowych. W części 4 przypominamy, że bitcoin był niedostatecznie przemyślany, a w konsekwencji nieudany, „zamachem stanu”, który miał zastąpić istniejący system bankowy. W części 5 proponujemy zmiany, które usprawniłyby nadzór nad bankami. W części 6 formułujemy wnioski, jakie wynikają dla oddolnych inicjatyw obywatelskich, w tym także dla Open Eyes Economy. W części 7 postulujemy dyskusję na temat tworzenia instytucji chroniących mechanizmy wolnego rynku i sprzyjających społecznej aktywności obywateli.

Zagrożone wartości

Wprawdzie wszyscy korzystają na tym, że funkcjonuje w danym kraju gospodarka wolnorynkowa, ale w istocie nikt nie jest szczególnie hojnie wynagradzany za to,

że stara się podtrzymywać równe reguły gry dla wszystkich. Tak naprawdę w gospodarce wolnorynkowej nie ma silnego lobby, które by ją broniło. Jest dużo lobbingu probiznesowego, ale chodzi w nim o promowanie interesów istniejących już firm (Zingales 2009)

Głównym zagrożeniem dla podstawowych wartości wolnego rynku i wartości społecznych – takich jak tworzenie równych szans dla wszystkich – jest umacnianie się symbiotycznych więzi pomiędzy światem polityki i biznesu, co dotyczy głównie dużych prywatnych i państwowych firm. Więzy te tworzą warunki, w których dochody firm (zwłaszcza dużych) coraz mniej zależą od ich konkurencyjności i innowacyjności, a coraz więcej od uzyskiwanych od władz przywilejów, np. podatkowych (Zingales 2012, Salter 2014). Główną siłą uruchamiającą procesy prowadzące do takiej sytuacji jest monopolizacja – powodująca, że duże firmy zyskują nie tylko dużą ekonomiczną siłę, ale rosną także ich wpływy polityczne, dzięki czemu mogą wpływać na kształt regulacji, którym są poddane.

Bardzo długo Stany Zjednoczone były niedoścignionym wzorem gospodarki rynkowej, co dawało im widoczny do dzisiaj dynamizm gospodarczy (Teixeira, Halpin 2010). Polityka antymonopolowa powstała właśnie w Stanach Zjednoczonych. W 1912 roku była ona głównym tematem kampanii prezydenckiej. Theodore Roosevelt uważał, że trusty (jak nazywano wtedy monopole) powinny być poddane takim regulacjom, które zneutralizują negatywne konsekwencje ich funkcjonowania. Z kolei Woodrow Wilson uważał, że trzeba wprowadzić regulacje, które wyeliminują ryzyko powstawania monopolu (Kolasky 2011).

Ilustracją prowadzenia w Stanach Zjednoczonych polityki gospodarczej opartej na podstawowych wartościach wolnorynkowych i społecznych był także New Deal w latach 30. XX wieku – z jego reformami zmieniającymi sposób funkcjonowania rynku pracy i systemu finansowego. Jedną ze zmian, które wtedy wprowadzono, było oddzielenie bankowości komercyjnej i inwestycyjnej na mocy uchwalonej w 1933 roku ustawy Glassa-Steagalla. Po II wojnie światowej lobbying bankowy doprowadził wprowadzenie do stopniowego rozważania przepisów tej ustawy, ale i tak

dała ona Ameryce 60 lat bez kryzysów bankowych, głównie dzięki temu, że spowolniała proces koncentracji w bankowości.

W 1999 roku ustawa Glassa-Steagalla została zniesiona i zastąpiona ustawą Gramma-Leacha-Bliley. Przyspieszyło to proces koncentracji w bankowości, czego efektem było pojawienie się konglomeratów finansowych, które stały się – jak o nich zaczęto mówić – „zbyt duże, by upaść”. Także w Europie powstawały w tym czasie (w wyniku fuzji i przejęć) wielkie konglomeraty finansowe. W strukturze tworzonych holdingów znajdowały banki komercyjne, banki inwestycyjne, towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze inwestycyjne, fundusze arbitrażowe (*hedge funds*) oraz fundusze inwestujące w małe i średnie firmy (*private equity, venture capital*). W Europie nie tylko lobbying bankowy otworzył drogę do powstawania wielkich konglomeratów finansowych. Przyczyną politycznej zgody na ich tworzenie była także wiara, że wielkie międzynarodowe banki będą ważnym wehikułem integracji europejskiej (Tumpel-Gugerell 2005).

Po obu stronach Atlantyku przekonywano opinię publiczną, że trzeba promować *nasze* wielkie banki, by mogły konkurować z *ich* wielkimi bankami. Rzeczywistym jednak celem było osiągnięcie nieoficjalnego, ale za to faktycznego statusu instytucji „zbyt dużych, by (pozwolono im) upaść”, dającego *de facto* nieomal gwarancję, że dana instytucja będzie ratowana w razie kryzysu¹. Status instytucji „zbyt dużej, by upaść” daje dużemu bankowi szereg korzyści. W porównaniu do innych (mniejszych banków – które mogą upaść) duży bank może (1) podejmować większe ryzyko, co zwiększa jego stopę zwrotu, (2) zaciągać pożyczki przy mniejszym oprocentowaniu – bez zawartej w jego wysokości premii za ryzyko, (3) wiedzieć więcej niż inne banki o przepływających przez rynek strumieniach płatności i zmieniających się oczekiwaniach inwestorów – co daje mu przewagę informacyjną i możliwość osiągania zysków z zawieranych transakcji krótkoterminowych, oraz (4) ma możliwość stosowania skutecznego lobbingu (Augar 2005). Jeśli w strukturze holdingu finansowego jest bank

1 Jak dzisiaj wiemy, w 2008 roku pozwolono wprowadzić na upadek Lehman Brothers, ale skutki, jakie to spowodowało sprawiły, że wszystkie pozostałe wielkie banki i inne konglomeraty finansowe (jak AIG) były już ratowane.

komercyjny, którego depozyty są chronione gwarancjami podatników, to instytucja „zbyt duża, by upaść” może *de facto* rozszerzyć te gwarancje na swoje bardziej ryzykowne linie biznesowe, jak np. *trading* (Hoenig 2018).

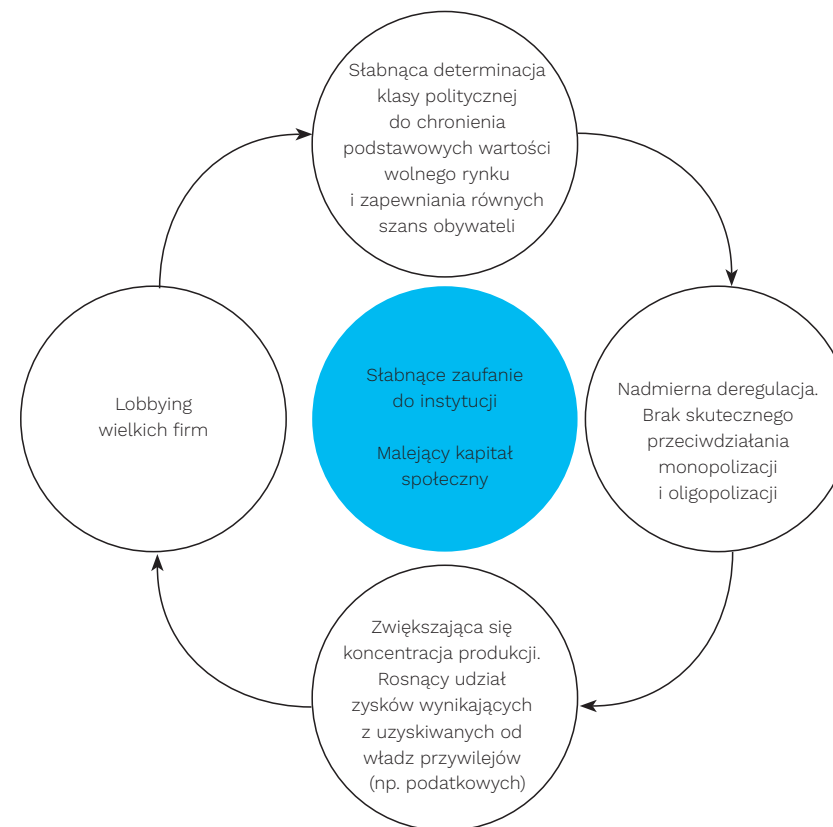
Schemat 1 ilustruje sprzężenie zwrotne pomiędzy, z jednej strony, słabnącą determinacją świata polityki do bronięcia podstawowych wartości wolnorynkowych i społecznych oraz, z drugiej strony, rosnącym wpływem, jaki duże firmy (prywatne i państwowe) zaczynają mieć na decyzje instytucji rządowych, a tym samym na sposób funkcjonowania gospodarki. Sprzężenie to powoduje niekorzystne konsekwencje w postaci słabnącego zaufania społecznego do skuteczności demokratycznych instytucji, a to otwiera drogę do populistycznej demagogii (Cox 2017, Sztompka 2016, Westlund, Frane 2010). Efektem jest malejący kapitał społeczny – słabnięcie opartej na zaufaniu kultury współdziałania obywateli.

Ilustracją słabnącej determinacji władz USA do chronienia podstawowych wartości gospodarki wolnorynkowej jest różnica pomiędzy głębokim zreformowaniem amerykańskiego systemu finansowego po kryzysie finansowym lat 1929–1932 i dość płytkimi zmianami regulacyjnymi po kryzysie finansowym lat 2007–2009, mimo że był on potencjalnie najbardziej dotkliwy w całej historii gospodarczej.

O zmieniającym się klimacie politycznym świadczy m.in. malejąca liczba postępowań antymonopolowych (Grullon i in. 2017). Innym wymownym przykładem jest to, że po kryzysie *Savings & Loans* końcowych lat 80. wielu bankowców trafiało do sądów, co po ostatnim kryzysie w zasadzie się nie zdarzało (z wyjątkiem manipulacji stopą LIBOR) (Thornburch 1990). Wymowną ilustracją zachodzących zmian było także to, że wielkie banki były nie tylko ratowane, ale działało się to na bardzo korzystnych dla nich warunkach (Borofsky 2013). Dodajmy, że ani w USA, ani w Europie podział wielkich banków nie był dla nich realnym zagrożeniem (Johnson, Kwak 2010, Hoenig 2017), z wyjątkiem (przejściowo) Wielkiej Brytanii (Vinals i in. 2013).

Skutki lobbyingu wielkich międzynarodowych banków były widoczne także w działalności instytucji międzynarodowych. Propozycje nowych regulacji, sformułowane przez Komitet Bazylejski, były dostosowane do potrzeb wielkich międzynarodowych banków – mimo protestów mniejszych banków i rządów państw rozwijających się (Lall 2012). Co

Schemat 1. Samowzmacniająca się symbioza świata polityki i biznesu (*crony / state capitalism*)



Źródło: opracowanie własne.

więcej, wielkie międzynarodowe banki nie wykorzystywały w dobrej wierze przywilejów, jakie uzyskiwały w ramach umów bazylejskich. Na przykład możliwość stosowania własnych modeli szacowania ryzyka duże banki wykorzystywały do zaniżania potencjalnych strat, a tym samym także kapitału potrzebnego na ich pokrycie, co zawyżało ich stopy zwrotu (RoE – *return on capital*). Było to ewidentne nadużycie zaufania regulatorów (Bayoumi

2017, Dowling, Lucey 2013). Czynnikiem, który to umożliwił był niedostatek demokratycznego nadzoru and pracami Komitetu Bazylejskiego (Lall 2015).

Nadmierna symbioza świata polityki i biznesu nie ogranicza się jednak tylko do lobbyingu wielkich firm. Przyczyną trwałego spadku tempa wzrostu gospodarczego może być także zbyt duża zależność firm od decyzji urzędów. Przykładowo, we Włoszech stała się ona tak dotkliwa, że do zarządów firm dobierano głównie osoby sprawnie radzące sobie z urzędami. Skutkiem tego było to, że w latach 90. skala wdrażania we włoskich firmach nowych technologii informatycznych była wyraźnie mniejsza niż w innych krajach rozwiniętych. To spowodowało, że tempo wzrostu wydajności we Włoszech jest do dzisiaj wyraźnie niższe niż w innych krajach strefy euro (Pellegrino, Zingales 2017).

Konsekwencje dominacji wynagradzania za krótkoterminowe zyski

Byłem bankowcem komercyjnym 60 lat temu. Jedną z rzeczy, którą pamiętam, był nasza niechęć, by wypłacano nam indywidualnie przyznawane premie. Uważaliśmy, że jesteśmy zespołem pracującym razem dla dobra banku i jego klientów
(Paul Volcker 2012; cytaty za Feldstein 2013)

Ryzyko i stopa zwrotu w finansach

Główną negatywną konsekwencją nadmiernej liberalizacji regulacji finansowych było uwolnienie skłonności banków do podejmowania nadmiernego ryzyka. Bierze się ona stąd, że w finansach występuje ścisła zależność oczekiwanej stopy zwrotu od wielkości podejmowanego ryzyka. Ilustruje to linia *instrumentów rynku kapitałowego* i linia *rynku kapitałowego*, które można znaleźć w dowolnym podręczniku do finansów. Obie mówią, że oczekiwana stopa zwrotu na rynkach finansowych jest tym wyższa, im większe jest podejmowane ryzyko².

2 Kolejne fazy procesu podejmowania przez banki coraz większego ryzyka opisał Hyman Minsky jeszcze w latach 80. (Minsky 1986), jakkolwiek jego hipoteza niestabilności sys-

Zależność ta powoduje, że banki mają naturalną skłonność do podejmowania nadmiernego ryzyka. Jeżeli jakaś linia lotnicza wykaże wyjątkowo duże zyski, regulator może z dużym prawdopodobieństwem zakładać, że poprawiła ona swoją efektywność. Jeśli bank wykazał wyjątkowo duże zyski, nadzorca postąpi roztropnie, sprawdzając czy bank nie zaczął podejmować zbyt dużego ryzyka.

Stosowaną przez banki metodą zwiększania podejmowanego ryzyka i stopy zwrotu z kapitału jest zwiększanie dźwigni – relacji aktywów do kapitału. W ten sposób banki zwiększają oczekiwaną stopę zwrotu, ponieważ zwiększają relację potencjalnych zysków do kapitału. Dlaczego tak robią? Głównie dlatego, że punktem odniesienia systemów motywacyjnych (nie tylko w bankach) jest stopa zwrotu z kapitału (RoE; *return on equity*). Z tego właśnie powodu banki są z reguły przeciwnie zwiększaniu nakładanych na nie wymogów kapitałowych.

Istotne znaczenie w tym wszystkim ma to, że w „polu widzenia” RoE nie ma ryzyka poniesienia strat. Stąd stosowanie RoE, jako punktu odniesienia dla systemów motywacyjnych, skłania banki do zwiększania podejmowanego ryzyka (Jenkins 2011, Moussu, Petit-Romec 2014).

Czynnikiem, który temu sprzyja jest nadmierna liberalizacja nadzoru nad bankami. Wymowną ilustracją są skutki zmian, jakie nastąpiły w brytyjskim systemie bankowym po skokowej liberalizacji sektora finansowego (*Big Bang*) dokonanej przez rząd Margaret Thatcher na początku lat 80. W stosunkowo krótkim czasie przeciętna stopa zwrotu w bankowości wzrosła z 6% do 20%, ale kosztem trzykrotnego zwiększenia się jej zmienności – a tym samym ryzyka (Haldane 2009).

W okresie poprzedzającym globalny kryzys finansowy lat 2007–2009 występowała nieustanna presja na liberalizowanie nadzoru nad bankami. Argumentowano, że postęp, jaki się dokonał w mierzeniu ryzyka i zarządzaniu ryzykiem zapewnia sytuację, w której banki będą stale dostosow-

temu finansowego została zignorowana przez główny nurt teorii ekonomii. Została „odkryta na nowo” dopiero w trakcie trwania niedawnego globalnego kryzysu finansowego (McCulley 2009).

wywały wielkość ponoszonych strat do wielkości posiadanych kapitałów, a to sprawi, że nie będzie im groziła niewypłacalność.

Późniejszy przebieg kryzysu nie potwierdził tych nadziei. Banki poniosły ogromne straty, które musieli pokryć podatnicy. Także dominująca przed kryzysem wiara, że system bankowy ma zdolność do samoregulacji została podważona już na samym początku kryzysu, gdy bardzo silny spadek cen obligacji CDO (*Collateralized Debt Obligations*) spowodował w bankach bardzo duże straty. Uruchomiło to sprzężenie zwrotne pomiędzy masową wyprzedazą obligacji MBS (*Mortgage Backed Securities*)³ i spadkiem ich cen. Gdyby nie bardzo duża interwencja Rezerwy Federalnej na rynku obligacji MBS – w kwocie 1,3 bln USD (co odpowiada ponad połowie PKB Włoch) – straty bilansowe banków, poniesione w wyniku spadku cen obligacji MBS, doprowadziłyby je do bankructwa.

Przyczyny zwiększenia się znaczenia krótkoterminowych zysków

W przeszłości banki komercyjne żyły z tego, że udzielały kredytów firmom w swojej okolicy, a banki inwestycyjne żyły z doradzania przy inwestowaniu na rynku kapitałowym i organizowania emisji akcji lub obligacji firm. W takiej sytuacji głównym aktywem (majątkiem) banków komercyjnych i inwestycyjnych było zaufanie ich klientów (Vanston 2012).

Ważną przyczyną, która pchnęła banki w kierunku podejmowania nadmiernego ryzyka była ich późniejsza koncentracja na maksymalizowaniu krótkoterminowych zysków. Były dwie ważne przyczyny, które to spowodowały. Po pierwsze, mniej więcej od lat 80. powstały dużo większe niż w przeszłości możliwości osiągnięcia krótkoterminowych zysków. Po drugie, w latach 90. stworzono silniejsze niż w przeszłości systemy motywacji skłaniające (nie tylko) banki do koncentrowania się na krótkoterminowych zyskach.

Zwiększone możliwości osiągnięcia krótkoterminowych zysków wynikały stąd, że od lat 80. postęp w technologiach informatycznych i liberalizacja krótkoterminowych przepływów kapitałowych pozwoliły na powstanie

³ By pokryć duże straty, banki musiały masowo wyprzedawać aktywa (*fire sale*). A skoro nikt nie chciał (po silnym spadku ich cen) kupować obligacji CDO (*poza vulture funds*), banki wyprzedawały głównie MBS.

całego systemu globalnych rynków finansowych, co ogromnie zwiększyło możliwości osiągnięcia dochodów z przeprowadzania krótkoterminowych transakcji arbitrażowych. Od lat 80. *dealing roomy* banków – zwłaszcza inwestycyjnych – tak się rozrosły, że zaczęto je określać jako *broker-dealer banks*, ponieważ tradycyjne formy bankowości inwestycyjnej zaczęły schodzić na drugi plan (Duffie 2009).

Teoretycznie banki nie powinny osiągać stale zysków z transakcji krótkoterminowych, ponieważ rynki finansowe są informacyjnie efektywne, co powoduje, że w długim okresie dochody z wykorzystywania anomalii cenowych są mniejsze niż związane z tym koszty. W rzeczywistości jednak odnosi się to do rynków giełdowych. Na rynkach międzybankowych reguły gry nie są zawsze równe. Duże banki, jak już pisaliśmy, mają przewagę informacyjną, którą wykorzystują (Stewart 1991, Augar 2005).

Czynnikiem, który zmusił (nie tylko banki) do większego niż wcześniej skupiania się na osiąganiu krótkoterminowych zysków było pojawienie się w latach 90. doktryny maksymalizowania wartości dla akcjonariuszy. Jej charakterystyczną cechą jest to, że bardzo silnie uzależnia (poprzez wypłaty z opcji menedżerskich) wynagrodzenia zarządów od aktualnej ceny akcji określonej spółki. W efekcie zarządy firm przeznaczają często bardzo dużą część zysku na wykup akcji własnych, by wyśrubować ich cenę i RoE, a tym samym wypłaty z opcji menedżerskich (Lazonick 2015). Szczególnie w bankowości taki system bodźców jest groźny, ponieważ RoE „nie widzi”, na ile zwiększanie stopy zwrotu powoduje wzrost ryzyka. Dlatego stosowanie RoE – jako punktu odniesienia dla systemu motywacji – skłania banki do podejmowania nadmiernego ryzyka.

Pozornie tylko brzmi to jak paradoks, że także niedawny boom na rynku długoterminowych kredytów hipotecznych był wykorzystywany przez banki do maksymalizowania krótkoterminowych zysków. Jak pamiętamy, banki udzielały kredytów hipotecznych, by je następnie sprzedać tworzonym przez siebie funduszom sekurytyzacyjnym. Chodziło o pozbycie się ryzyka i stworzenie w ten sposób możliwości oferowania nowych kredytów, by maksymalizować bieżące dochody z opłat za ich udzielanie.

By pokazać irracjonalność bodźców działających na zarządy w bankach, dodajmy, że w przypadku wielkich banków było tak, iż sprzedawały one kredyty hipoteczne po to, by je ponownie odkupić już jako strukturyzowane obligacje. W istocie bowiem chodziło o przeniesienie kredytów hipotecznych z *bankowej* do *handlowej* książki banku, ponieważ w przypadku tej drugiej obowiązywały niższe wagi ryzyka. Wszystko to miało skutki katastrofalne, ponieważ obligacje strukturyzowane były mało płynne (zwłaszcza CDO), w wyniku czego w trakcie kryzysu ich ceny silnie spadły, przynosząc bankom ogromne straty bilansowe.

Hubris wśród bankierów

Jedyną rzeczą, która w jakiejś mierze tłumaczy aż taką krótkowzroczność i lekkomyślność banków (o nie płynności rynku CDO było wiadomo przed kryzysem) jest to, że momentu wybuchu kryzysu nie można przewidzieć, więc do ostatniej chwili można żywić nadzieję, że załamanie rynku nie nastąpi.

Ceny aktywów, wbrew temu, co się często na ten temat myśli, nie działają jak barometry – mówiące, że idzie sztorm, lecz jak termometry – mówiące, jaka jest aktualna temperatura oczekiwań na danym rynku. Premie za ryzyko, zawarte w cenach aktywów finansowych, rosną zazwyczaj dopiero w momencie wybuchu paniki wśród inwestorów (Danielsson 2014). Zwykle nie ostrzegają, że jest blisko momentu wybuchu kryzysu.

Spektakularnym tego przykładem było kształtowanie się przed kryzysem w 2007 roku cen pochodnych nazywanych CDS (*Credit Default Swap*). Są to swej istocie polisy ubezpieczeniowe oferujące pokrycie strat, jakie poniesiemy w wyniku bankructwa emitenta posiadanych przez nas obligacji, a cena CDS, z natury rzeczy, rośnie (spada), jeśli zwiększa się (maleje) prawdopodobieństwo takiego bankructwa.

Do lata 2007 roku ceny CDS wystawionych na obligacje wyemitowane przez największe międzynarodowe banki nieustannie spadały, co oznaczało, że nikt nie spodziewał się ich bankructwa. Ceny CDS wystrzeliły nieomal pionowo w górę dopiero w chwili wybuchu paniki, gdy banki już poniosły straty i obawiano się ich bankructw (FSA 2009).

Ale jeśli nawet weźmiemy pod uwagę, że moment wybuchu kryzysu jest nieprzewidywalny, co dawało bankom pretekst, by żyć nadzieją, że kryzys się nie wydarzy, to jednak zdawały sobie przecież sprawę, że czynią rzeczy ryzykowne. Dlaczego zatem to robiły? Wiele wskazuje, że poddały się *hubris* – poczuciu samozadowolenia, rodzącego arogancję i przekonanie, że skoro wcześniej tak świetnie szło, to już wszystko się uda.

Starożytni Grecy wierzyli, że bogowie każą śmiertelnym za pychę (*hubris*), zsyłając na nich *Nemesis* (Oniszczyk 2017). W przypadku banków tak się nie stało. Przeszły wprawdzie cykl od *koros* (zadowolenia z sukcesu, jakim było znaczne zwiększenie się ich zysków) do *hubris* (Cudjoe i in. 2011), czego przejawem były zakupy nie płynnych, a więc ryzykownych obligacji, ale od *Nemesis* bankructwa uratowali je podatnicy. Dlatego po kryzysie banki uznały, że nic się nie stało i wszystko zostanie po staremu, co w dużej mierze się sprawdziło (*Financial Times* 2009).

Warto jednak przytoczyć kilka przykładów *hubris* w bankowości, by pokazać, do jakiego stopnia banki były pewne swego. Jednym z nich było wspomniane wcześniej manipulowanie przez nie wskazaniem ich własnych modeli ryzyka, których mogły używać za zgodą nadzoru. Trudno o bardziej jaskrawy przykład nadużycia zaufania instytucji nadzorczych (Mariathasan, Merrouche 2013, Plosser, Santos 2014). Przepelnione wręcz przykładami *hubris* są wspomnieniowe książki Satyajit Dasa (napisał je oprócz opasłych podręczników na temat pochodnych kredytowych), które opisują jego kilkudziesięcioletnie doświadczenia z pracy w *dealing roomach* wielkich banków inwestycyjnych. Wspólnym mianownikiem wielu opisanych przez Dasa przykładów jest jedno tylko słowo – *misseling* (Das 2007, 2011). Najbardziej jednak znanym przykładem *hubris* są słowa Lloyda Blankfeina (szefa banku Goldman Sachs), który w samym środku kryzysu bankowego stwierdził, że to głównie dzięki bankom gospodarka dobrze funkcjonuje (*banks are doing god's work*). Nawet biorąc poprawkę na *licencia poetica*, słowa Blankfeina mówią o nieskażonym niczym zadowoleniu z siebie bankierów (*Wall Street Journal* 2009).

Rewolucja indeksowa: Triumf wartości po latach

Próby pokonania rynku są niemądre i umożliwiają szybkie wzbogacenie się pośredników, a nie inwestorów
(Harry Markowitz; cytata za Hebner 2011)

Fundusze inwestycyjne są jednym z koronnych przykładów zawodności rynku. Asymetria informacji pomiędzy zarządzającymi funduszami i ich klientami umożliwia ogromny transfer dochodu na rzecz tych pierwszych kosztem tych drugich
(David Swensen)

Kluczowymi elementami teorii portfela, stworzonej przez Harry'ego Markowitza (1952), są hipoteza informacyjnej efektywności rynków finansowych Eugene Fama (1970) oraz wykazanie przez Williama Sharpe'a, że optymalną relację dochodu do ryzyka zapewnia portfel rynkowy – odzwierciedlający strukturę podaży papierów na danym rynku, a tę odzwierciedla indeks giełdowy (1970).

Hipoteza informacyjnej efektywności rynków finansowych prowadzi do wniosku, że anomalie cenowe na rynkach finansowych są na tyle małe, że w długim okresie koszty ich wykorzystywania są większe od zysków. Oznacza to, że w długim okresie nie można osiągnąć stopy zwrotu wyższej niż oferuje pasywnie zarządzany fundusz indeksowy. Opłaty pobierane przez fundusze aktywnie zarządzane są wielokrotnie wyższe niż w przypadku pasywnie zarządzanych funduszy indeksowych. Nie ma zatem co do tego żadnych wątpliwości, że oszczędności emerytalne powinny być inwestowane w funduszach indeksowych (Sławiński, Tymoczko 2017).

W ciągu ponad sześćdziesięciu lat, jakie minęły od powstania teorii portfela, badania empiryczne niezmiennie to potwierdzały (Jensen 1968, French 2008). A jeśli tak jest, to trzeba zadać pytanie o to, dlaczego oszczędności emerytalne nie były dotąd (u nas wciąż nie są) lokowane w funduszach indeksowych?

Pośród głównych przyczyn takiej sytuacji jest to, że instytucje publiczne nie informowały przyszłych emerytów, iż fundusze indeksowe są najlepszą dla nich formą inwestowania.

Nie informowano przyszłych emerytów o tym, że jeśli ktoś chce oszacować koszty inwestowania swych oszczędności emerytalnych, to musi pamiętać, że pobierana przez fundusz opłata działa jak procent składany. Jeśli to weźmie się pod uwagę, to bardzo proste obliczenia wykażą, że płacenie funduszowi opłaty w wysokości niewiele ponad 1% prowadzi to tego, że w ciągu 40 lat fundusz przejmuje około 40% dochodów z inwestowania oszczędności emerytalnych (Edesess i in. 2014). Co więcej, jeśli weźmie się jeszcze pod uwagę także te składniki kosztów zarządzania, na temat których dane nie są powszechnie dostępne, co dotyczy m.in. kosztów transakcyjnych i alternatywnych kosztów trzymania przez fundusz aktywnie zarządzany części aktywów w gotówce, to udział dochodów przejmowanych przez fundusz aktywnie zarządzany zbliża się do 60% (Bogle 2014). To właśnie dlatego David Swensen stwierdził, że aktywnie zarządzane fundusze inwestycyjne przejmują o wiele za dużą część dochodów osiągniętych z lokowania oszczędności ich klientów (Swensen 2005).

Ilustracją skali tego zjawiska jest to, że w latach 1980–2010, gdy aktywa amerykańskich funduszy akcji wzrosły 135 razy – z 26 mld do 3,5 bln USD, dochody funduszy z pobieranych przez nie opłat zwiększyły się 141 razy – ze 170 mln do 24 mld USD (Malkiel 2013). Oznacza to, że fundusze inwestycyjne przejęły dla siebie całość efektów skali.

W całym tym okresie opłaty za zarządzanie, pobierane przez amerykańskie fundusze aktywnie zarządzane, nie spadły, utrzymując się na poziomie nieco powyżej 1%, podczas gdy opłaty w funduszach pasywnie zarządzanych zmniejszyły się do ok. 0,1%. Główną tego przyczyną był konflikt interesów w przypadku funduszy aktywnie zarządzanych. Skoro wynagrodzenia zarządzających zależą od dochodów funduszy i wielkości wypłat dywidend dla akcjonariuszy, to z oczywistych względów zarządy starają się – na ile to możliwe – opłat nie obniżać.

Pomimo oczywistych zalet funduszy indeksowych, pierwszy z nich – Vanguard, założony w 1974 roku przez Johna Bogle – bardzo długo nie miał zbyt wielu naśladowców. Dopiero niedawny globalny kryzys finansowy zwrócił uwagę inwestorów na problem kosztów inwestowania. Stało się tak m.in. ze względu na znaczny i trwały spadek stóp procentowych.

Z czasem także zarządzający funduszami emerytalnymi zauważyli, że powierzenie środków funduszom aktywnie zarządzanym jest drogie i w długim okresie bynajmniej nie przynosi *alfy* – ponadprzeciętnej stopy zwrotu. Wszystko to dało asumpt do „rewolucji indeksowej”, czyli szybkiego i masowego przemieszczania się oszczędności Amerykanów z funduszy aktywnie zarządzanych do pasywnie zarządzanych funduszy indeksowych (Ellis 2016, Credit Swiss 2017).

Przyczyny pobierania przez fundusze indeksowe wielokrotnie niższych opłat za zarządzanie są zrozumiałe. Z natury rzeczy ich koszty transakcyjne są nieporównanie niższe niż funduszy zarządzanych aktywnie oraz nie płacą podatków od zysków kapitałowych – skoro nie są one na bieżąco realizowane. W przypadku Vanguard Bogle obniżył koszty w ten sposób, że właścicielami funduszu są wszyscy jego klienci.

Smutne jest to, że rewolucja indeksowa nie dokonuje się w Europie nigdzie, z wyjątkiem Wielkiej Brytanii. W wielu krajach udział funduszy indeksowych jest bardzo mały. Są kraje – jak Polska – w których w ogóle nie ma funduszy indeksowych. Na dodatek w części krajów europejskich rozpowszechniona jest naganna praktyka określana jako *closed indexing*, czyli pobierania przez fundusze inwestycyjne opłat, jakie pobierają fundusze aktywnie zarządzane w sytuacji, gdy *de facto* duża część ich aktywów nie jest aktywnie zarządzana (ESMA 2016). Największe udziały *closed indexing* (w wysokości prawie 60%) występują w Polsce i Szwecji (Miziołek 2015, Cremers i in. 2016).

A najsmutniejszą z tego wszystkiego konstatacją jest to, że tak jak można zrozumieć niechęć samych funduszy inwestycyjnych do przechodzenia na zarządzanie pasywne, zmniejszające ich dochody, to zupełnie niezrozumiałą jest brak aktywności instytucji publicznych w promowaniu funduszy indeksowych jako optymalnej formy lokowania oszczędności emerytalnych.

Do niedawna brak promowania przez rządy funduszy indeksowych jako formy inwestowania oszczędności emerytalnych był w części efektem tego, że nawet w Stanach Zjednoczonych udział funduszy indeksowych był niewielki. Teraz jednak, w czasie trwającej rewolucji indeksowej, braku tego rodzaju działań rządów nie da się wytłumaczyć.

Bitcoin: Niedostatecznie przemyślany zamach stanu

Istota problemu w przypadku pieniądza w dotychczasowej formie polega na tym, że jego funkcjonowanie wymaga zaufania. Tymczasem nie można ufać ani bankom centralnym, które – jak mówi historia – doprowadzają do silnych spadków wartości pieniądza, ani bankom komercyjnym, które mają tak małe obowiązkowe rezerwy, mimo że wywołują stale niestabilne boomy kredytowe. Nie możemy także być pewni, że ktoś nie włamie się na nasze konto bankowe i nie zabierze nam zgromadzonych na nim środków

(Satoshi Nakamoto 2009)

Pieniądz jest głównie zjawiskiem społecznym; formą interakcji pomiędzy ludźmi

(George Simmel 1907)

Jak widać z przywołanego powyżej cytatu z publikacji efemerycznego i tajemniczego Satoshi Nakamoto, pojawienie się kryptowalut było pomyslane jako swoisty zamach stanu, w następstwie którego bitcoin miał zastąpić dotychczasowy system pieniężny. Problem jednak w tym, że diagnoza Nakamoto słabo przystaje do rzeczywistości. Banki, zwłaszcza komercyjne i inwestycyjne, nie są bez winy, ale to, co napisał Nakamoto odzwierciedla raczej obiegowe opinie niż rzeczywisty stan rzeczy.

„Psucie pieniądza” przez banki centralne dość trudno sobie wyobrazić po tym, jak stały się niezależne od rządów od lat 80. Gdy w 2009 roku Nakamoto pisał cytowane powyżej słowa, zapewne wziął za dobrą monetę opinie, że rozpoczęte wówczas przez banki centralne programy luzowania ilościowego (QE) polegały na „masowym drukowaniu pieniędzy”, co nie miało nic wspólnego z rzeczywistością. Gdyby miało, to mielibyśmy dzisiaj poważne kłopoty z inflacją, a nie z uporczywie niską inflacją, jak ma to miejsce w rzeczywistości.

Co się zaś tyczy banków komercyjnych, to rzeczywiście ich nieodpowiedzialna polityka kredytowa doprowadziła do niestabilnych boomów hipotecznych, ale małe rezerwy obowiązkowe banków nie są współcześnie czynnikiem ryzyka, ponieważ wszędzie istnieją już systemy gwarantowania depozytów, a banki centralne skutecznie zażegnują kryzysy płynności.

Jeśli bitcoin miał zastąpić dotychczasowy system pieniężny, to trzeba powiedzieć, że cała koncepcja opierała się na niedostatecznie przemyślanych założeniach. By to wykazać, powiedzmy krótko, jakimi cechami powinien charakteryzować się dobrze działający system pieniężny.

Zacznijmy od przypomnienia, że podaż pieniądza tworzą środki płatnicze utrzymywane przez firmy i gospodarstwa domowe, by mieć czym pokrywać bieżące wydatki. To powoduje, że pieniądz powinien być powszechnie akceptowany i stabilny.

W przeszłości pieniądz depozytowy był powszechnie akceptowany, ponieważ był wymienialny na złoto według sztywnego parytetu. Dzisiaj kreowany przez banki komercyjne pieniądz depozytowy jest powszechnie akceptowany, ponieważ jest wymienialny na gotówkę przy stałym kursie wymiany 1:1, a ta jest prawnie obowiązującym środkiem płatniczym (o czym można przeczytać na wszystkich banknotach).

Teoretycznie bitcoin miałby szansę być pieniądzem, gdyby banki centralne zgodziły się wymieniać bitcoiny na gotówkę w relacji 1:1. Jednak twórcy bitcoina nawet o tym nie myśleli. Uważali bowiem, że nie tylko banki komercyjne, ale także banki centralne są niepotrzebne. Kierowali się uproszczonym wyobrażeniem tego, jak działał system waluty złotej. Przyjęli, częściowo tylko słusznie, że ówczesna stabilność pieniądza wynikała z ograniczoności podaży złota. W rzeczywistości jednak stabilność pieniądza w systemie waluty złotej wynikała stąd, że dzięki szczęśliwemu zbiegowi okoliczności nowe odkrycia złóż złota zwiększały jego podaż – a tym samym także podaż pieniądza – w tempie zbliżonym do tempa wzrostu popytu na pieniądz wynikającego z długookresowego tempa wzrostu globalnego PKB i wolumenu zawieranych transakcji (Cassel 1936). Współczesne banki centralne właśnie tak stabilizują pieniądz – zwiększają jego podaż odpowiednio do wzrostu PKB i wolumenu transakcji. Ustalenie sztywnego pułapu dla wzrostu podaży bitcoinów sprawiło, że stały się one aktywnym spekulacyjnym, a nie pieniądzem.

Ważną słabością konceptualną systemu Bitcoin jest także to, że w ogóle nie ma w nim jakiegokolwiek racjonalnego mechanizmu alokacji jego emisji. W systemie bankowym taki mechanizm jest. Pieniądz depozytowy jest kreowany w następstwie udzielania kredytów obrotowych

i konsumpcyjnych przez banki (McLeay 2014). Tym samym pieniądz trafia tam, gdzie będzie efektywnie wykorzystany: do firm, które są na tyle efektywne, że spłacą zaciągnięte kredyty⁴.

Poważną konceptualną słabością bitcoina jest samo założenie, że zaufanie do pieniądza wynikające z zaufania do wszystkich instytucji, które dbają o jego stabilność (bank centralny, instytucje nadzorcze, system prawny) można zastąpić zaufaniem do technologii, która umożliwia emisję kryptowalut (Dodd 2015, 2017, Laidler, Rowe 1989).

Mimo tych wszystkich zastrzeżeń, nie jest jednak wcale wykluczone, że pojawią się w przyszłości nowe, lepsze niż bitcoin, alternatywne systemy pieniężne. Przyczyna jest prosta: utracone w czasie kryzysu zaufanie do banków nie zostało w pełni odzyskane w wyniku płytkości dokonanych reform.

Co można byłoby zmienić?

Gdybyśmy chcieli mieć lepszy system finansowy, to zamiast nieustannego łatania już istniejącego, co przynosi małe efekty, powinniśmy zmienić systemy motywacyjne wynikające z istniejących stosunków społecznych
(Avinash Persaud 2014)

Jeśli chodzi o reformę systemu finansowego, to pytanie „Co można zrobić?” ma małe znaczenie. Bieg zdarzeń po kryzysie pokazuje, że lobby bankowe powstrzymało prawie wszystkie istotne zmiany. W gruncie rzeczy zachowano *status quo*. Pomimo pewnych pozytywnych zmian, jak wprowadzenie wymogów zarządzania płynnością, utrzymano dotychczasowy

4 Wbrew rozpowszechnionemu w tym względzie przekonaniu, banki centralne nie kreują pieniądza. Emitują wprawdzie gotówkę, ale tylko po to, by gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa mogły wymieniać na nią środki płatnicze, jakie mają na rachunkach bankowych. Banki centralne kreują wprawdzie płynne rezerwy banków komercyjnych, ale nie są one częścią podaży pieniądza, ponieważ są tylko środkiem płatniczym w rozliczeniach międzybankowych.

model biznesowy banków – wraz z systemem motywacji, którego punktem odniesienia jest RoE, a więc wskaźnik, który nadal może skłaniać banki do podejmowania nadmiernego ryzyka.

Nie zadajemy także pytania „Co powinno być zrobione?”, ponieważ wyszlibyśmy na osoby, które wierzą, że coś będzie zrobione tylko dlatego, że jest to słuszne. Gdyby tak było, to od wielu już lat w wielu krajach fundusze emerytalne byłyby zarządzane pasywnie, skoro zwolennikami takiej formy inwestowania oszczędności emerytalnych są wszyscy ekonomiści, którzy zostali uhonorowani Nagrodą Nobla za ich wkład w teorię portfela – nie mówiąc już o tym, że taki właśnie sposób oszczędzania na emeryturę uważają za najlepszy tak sławni inwestorzy, jak Warren Buffet. Poza tym pytanie „Co powinno być zrobione?” tworzyłoby pokusę łatwego wyliczenia przewin sektora finansowego w sytuacji, gdy inne branże nie są (mówiąc łagodnie) bez winy (Akerloff, Shiller 2017).

W tej sytuacji postanowiliśmy ograniczyć się do następującego pytania: „Co mogłoby być zrobione, gdyby świat polityki w różnych krajach był gotów na zmiany systemowe?”

Przede wszystkim trzeba by w takiej sytuacji zacząć od podzielenia wielkich konglomeratów finansowych. Ich istnienie jest ekonomicznie nieuzasadnione. Korzyści, które osiągają – dzięki temu, że są zbyt duże, by można było pozwolić im upaść – są z ogólnogospodarczego punktu widzenia nikomu (poza nimi samymi) niepotrzebne, a na dodatek w sposób oczywisty naruszają reguły wolnej konkurencji. Retoryczne tylko jest pytanie, dlaczego mają istnieć wielkie banki, które mogą zaciągać pożyczki taniej niż inne banki i podejmować większe niż inne banki ryzyko tylko dlatego, że za ich wypłacalnością stoją (w razie potrzeby) pieniądze podatników? Równie retoryczne jest pytanie o to, czy mieści się w regułach gospodarki rynkowej istnienie instytucji mających przewagę informacyjną tylko z tytułu swojej wielkości? Warto także przypomnieć, że cała historia gospodarcza Stanów Zjednoczonym jest naznaczona – z wyjątkiem ostatnich kilku dekad – dążeniem, by nie powstały instytucje finansowe tak duże, że mają wpływ na politykę.

Obecna niezagrożona pozycja wielkich instytucji finansowych, po obu stronach Atlantyku, wynika zasadniczo z tego, że wiele osób, w tym

także decydujących o regulacjach bankowych i kształcie nadzoru podziela poglądy promowane przez sektor finansowy (*cognitive capture*). W dużej mierze jest to nieuniknione (nie tylko w bankowości), ponieważ przedstawiciele poszczególnych branż wiedzą o nich (często z natury rzeczy) więcej niż regulatorzy i nadzorcy (Stigler 1971). W finansach może dochodzić do tego jeszcze dążenie nadzorców, by być postrzeganymi jako część profesjonalnej elity, rozumiejącej zawiloci współczesnych finansów. Wielkie instytucje finansowe wychodzą takiemu pragnieniu naprzeciw, co powoduje, że władze i nadzorcy dbają o „narodowe srebra”, za jakie uważa się (jakkolwiek zabawnie by to nie brzmiało) wielkie międzynarodowe banki (Kwak 2014).

Jak w takiej sytuacji rekrutować osoby do instytucji nadzorczych, by były one skuteczne? Kadre średniego szczebla powinny stanowić osoby, które mają za sobą karierę w bankowości na wymagających stanowiskach (np. w departamentach zarządzania ryzykiem), ale chcą w pewnej fazie swojej kariery zawodowej działać *pro publico bono*. Taka sytuacja daje możliwość wprowadzania korzystnych zmian, rzeczowo dyskutując z bankami. Alternatywnie mogą to być osoby z cenzurem akademickim, które szybko nabędą wiedzę ekspercką, a mają tę zaletę, że widzą całość mechanizmu, który chcą zmienić. Z kolei szefem instytucji nadzorczej powinna być osoba spoza branży, mająca długo ugruntowaną opinię niezależności, rozumiejąca specyfikę i potrzeby nadzorowanej branży, ale widząca jej funkcjonowanie jako element całości życia gospodarczego i społecznego w danym kraju. Sytuacja taka zwiększa szanse, by nadzorcy danej branży nie zapominali, że działanie tylko w interesie branży nie zawsze musi być zgodne w interesem ogólnospołecznym i ogólnogospodarczym.

Skrajnym przykładem sytuacji, w której poglądy instytucji nadzorczych są tylko emanacją poglądów branży jest poruszana wcześniej kwestia lokowania oszczędności emerytalnych w funduszach indeksowych. Bogle długo nie miał licznych naśladowców głównie dlatego, że instytucje nadzorcze nie podawały do publicznej wiadomości informacji o niewątpliwych przewagach funduszy indeksowych. Niepodawanie takiej informacji przez publiczne instytucje jest nie *fair* w stosunku do przyszłych emerytów, ponieważ badania empiryczne pokazują,

że jeśli uzyskują oni informację o nieprównanie wyższych kosztach inwestowania oszczędności emerytalnych w funduszach aktywnie zarządzanych, wybierają właśnie fundusze indeksowe (Fisch, Wilkinson-Rayan 2014).

Zmiany, o których piszemy są potrzebne, ale byłyby możliwe dopiero wtedy, gdyby świat polityki w różnych krajach zaczął bardziej niż dzisiaj chronić mechanizmy wolnorynkowe i dbałby o skuteczny demokratyczny nadzór nad funkcjonowaniem instytucji finansowych. Bez tego czeka nas znowu w przyszłości – po kolejnych kryzysach finansowych – słuchanie dyskusji o „błędach”, jakie popełniono w nadzorze bankowym, które (gdy się nad tym zastanowić) nie były błędami, lecz odzwierciedleniem stanu demokracji i funkcjonowania instytucji państwowych⁵.

Wystarczy przeczytać kilka książek Bogle’a, aby przekonać się, jak silną motywacją był dla niego niepokój o jakość instytucji państwowych w jego kraju i niekorzystne zmiany, jakie następowały w etyce biznesu. Utrzymywanie się sytuacji, w której klienci funduszy inwestycyjnych mocno przepłacają za świadczone przez nie usługi, zwykł on określać jako „triumf sprzedawcy nad powiernikiem”, co było – mówiąc najprościej – odchodzeniem od wartości (Bogle 2005, 2008).

Z tych wszystkich powodów nie zamieszczamy w naszym opracowaniu szerszej listy zmian regulacyjnych, jakie mogłyby nastąpić, by usprawnić funkcjonowanie systemu finansowego. Dzisiaj, w przeciwieństwie do lat 30. ubiegłego wieku, świat polityki nie czuje się zmuszony do dokonania zmian tak głębokich, jak wtedy (Wilmarth 2013).

5 Być może będziemy śledzić w przyszłości dyskusje na temat błędów popełnionych w zakresie regulacji dotyczących instytucji określanych jako *shadow banks*. Są to instytucje zajmujące się działalnością podobną jak banki, ale które są nadal bardzo słabo regulowane i nadzorowane. Jedną z przyczyn ich popularności jest to, że mogą mieć znacznie mniej kapitału niż banki. Mogą zatem stosować większe niż banki dźwignie i oferować dzięki temu swym klientom wyższe stopy zwrotu. Dzieje się to, oczywiście, kosztem podejmowania większego ryzyka, ale tym wszyscy martwią się dopiero w czasie kryzysu.

Open Eyes Economy: Na ratunek wartościom

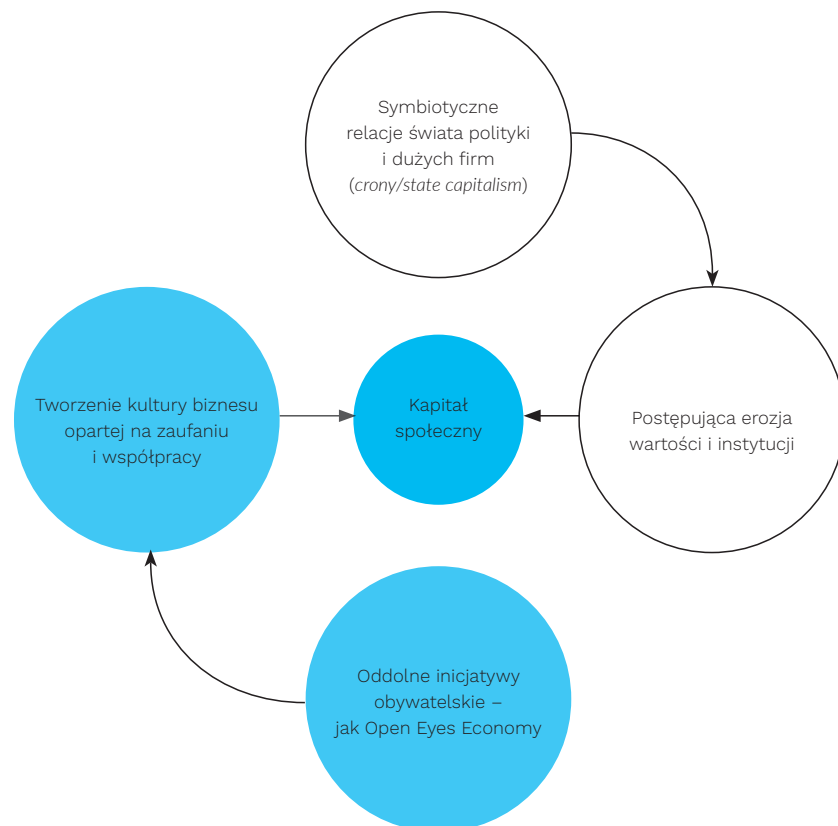
Szczególne znaczenie ma to, że instytucje, które powstały w krajach o długiej historii budowania kapitału społecznego zaufania, zawodzą w krajach, które długich doświadczeń w tym względzie nie mają
(Rose 2015)

Umacniające się symbiotyczne relacje pomiędzy światem polityki i dużych firm (*crony/state capitalism*) rodzą postępującą erozję zaufania do demokracji i instytucji publicznych, co powoduje obserwowane w wielu krajach kurczenie się kapitału społecznego (z wyjątkiem państw skandynawskich) (Siisiäinen 2000). W takiej sytuacji – dla zahamowania tego procesu – potrzebne jest tworzenie pola dla oddolnych inicjatyw obywatelskich; sprzyjających stopniowej odbudowie kultury wzajemnego zaufania i współpracy.

O ważności takich działań mówią badania empiryczne potwierdzające znaczenie, jakie dla rozwoju gospodarczego ma kultura wzajemnego zaufania i gotowość do współdziałania *pro publico bono* (Guiso i in. 2006, Gorodnichenko, Roland 2010). Przełomową publikacją na ten temat była powszechnie dzisiaj znana i cytowana książka Roberta Putmana, w której wykazał, że reforma administracyjna przeprowadzana jakiś czas temu w całych Włoszech przyniosła wyraźnie lepsze efekty w północnych częściach kraju, charakteryzujących się tradycją wzajemnego zaufania i gotowości współpracy obywateli, niż w południowych regionach Włoch, gdzie tradycje tego rodzaju są znacznie słabsze (Putnam i in. 1993). Dzisiaj literatura na temat wpływu spuścizny kulturowej na wzrost gospodarczy jest już bogata i ciekawa (Sztompka, 1998, Rose 2015, Sztompka 2016).

Niedocenianą zaletą inicjatyw oddolnych jest ich zdolność do wyzwiania naturalnej dla wielu osób gotowości do działania na rzecz dobra wspólnego. Na szczęście społeczeństwo nie stanowi zatowizowanego zbioru konsumentów skoncentrowanych na maksymalizowaniu użyteczności z konsumpcji, jak zakładają dla uproszczenia wykorzystywane przez ekonomistów modele równowagi ogólnej (Hausner 2017). Istnieje więc społeczny potencjał dla pracy organicznej zmierzającej do zwiększania kapitału społecznego.

Schemat 2. Inicjatywy oddolne: odbudowywanie kapitału społecznego zaufania



Źródło: opracowanie własne.

Oddolne inicjatywy obywatelskie mogą zacząć być dzisiaj bardziej potrzebne niż w przeszłości, ponieważ globalizacja i rosnąca w wielu krajach polaryzacja polityczna zmniejsza możliwości i zdolność rządów do podejmowania niezbędnych inicjatyw gospodarczych i społecznych (Porter i in. 2016). Jednym z przejawów tego jest niedoinwestowanie dziedzin tworzących szeroko rozumianą infrastrukturę; takich jak oświata,

zdrowie, usługi komunalne itd. (Mills 2015). Tworzy to wręcz konieczność nowych form współpracy pomiędzy różnymi grupami społecznymi. Inicjatywy tego rodzaju nie są łatwe w realizacji. Przynoszą jednak korzyści w postaci odtwarzania się kultury zaufania i współpracy. Sprzyjają pojawianiu się liderów takich działań – osób radzących sobie z tworzeniem nowych, innowacyjnych form obywatelskiej współpracy.

Powstają dzięki temu także nowe instrumenty takiej współpracy – w tym także instrumenty ułatwiające finansowanie inicjatyw społecznych. Kilka lat temu Robert Shiller wydał książkę zatytułowaną *Finance and the Good Society* (tytuł polskiego wydania: *Finanse a dobrobyt społeczny*), której głównym przesłaniem było wykazanie, że inżynieria finansowa nie musi być wykorzystywana tylko w celach komercyjnych. Może także pomagać tworzyć instrumenty ułatwiające finansowanie celów społecznych (Shiller 2012). Jako przykłady Shiller podaje takie instrumenty, jak *benefit bonds* czy *social impact bonds*, które pomagają w finansowaniu np. usuwania zanieczyszczeń z oceanów. Na razie skala wykorzystywania tego rodzaju instrumentów jest mała, ale – jak pokazuje przykład funduszu Vanguard – może się to w przyszłości zmienić; gdy wzrośnie świadomość, ile dóbr wspólnych (klimat, oceany, poczucie wspólnoty) staje się poważnie zagrożonych.

Gdybyśmy mieli podsumować znaczenie inicjatyw obywatelskich, takich jak OEE, to – parafrazując tytuł niezapomnianej piosenki Johna Lennona *Give Peace a Chance*, powiedzielibyśmy, że oddolne inicjatywy społeczne są potrzebne, by dać wartościom szansę przetrwać.

Potrzeba reform systemowych

Oddolne inicjatywy społeczne, takie jak ruch Open Eyes Economy, są potrzebne, by stanowiły w długim okresie przeciwwagę dla sytuacji, w której mechanizmy wolnorynkowe są coraz bardziej ograniczane przez umacniające się symbiotyczne powiązania pomiędzy wielkimi przedsiębiorstwami i instytucjami państwowymi, co określane jest w literaturze jako *crony capitalism* lub *state capitalism*. Zwłaszcza nie-

dawny globalny kryzys finansowy unaoczniał skutki działania tego rodzaju mechanizmów. Błędy, jakie popełniono w zakresie regulowania funkcjonowania banków w dużej części nie były tylko błędami. Były efektem rozwiązań instytucjonalnych zostawiających konglomeratom finansowym zbyt wiele miejsca na skuteczny lobbying. Globalny kryzys bankowy wynikał przede wszystkim stąd, że proces tworzenia nowych regulacji bankowych był poddany zbyt słabej demokratycznej kontroli (Lall 2012, 2015).

Jeżeli za cel pożądaných zmian uznamy ochronę gospodarek przed samowzmacniającymi się mechanizmami powiązań wielkich firm i instytucji państwowych, to oddolne ruchy – jak OEE – są pożyteczne, ale z pewnością niewystarczające. Potrzebne jest przemyślenie na nowo, jak powinny być tworzone struktury instytucjonalne w gospodarkach podlegających dzisiaj silnym przeobrażeniom strukturalnym w wyniku zmian technologicznych i globalizacji. Skalę i tempo tych zmian obrazuje m.in. to, w jak krótkim czasie kilka firm IT stało się globalnymi monopolistami. Równie ważnym wyzwaniem jest zmniejszanie się – na skutek globalizacji – skuteczności prowadzonej przez rządy krajowej polityki gospodarczej. W takich uwarunkowaniach nie ma łatwych rozwiązań. Występuje zatem potrzeba prowadzenia otwartej dyskusji na temat zasad funkcjonowania gospodarki.

Dyskurs tego rodzaju powinien przejść przez sześć faz. Są to: (1) rozpoznanie sprzeczności występujących w systemie gospodarczym, (2) sformułowanie dylematów, (3) kreowanie nowych perspektyw poznawczych, (4) otwarta debata wokół ich adekwatności, (5) proponowanie nowych makrospołecznych ram gospodarowania oraz (6) uzgadnianie niezbędnych działań.

Dyskusja tego rodzaju nie może dotyczyć tylko zagadnień w skali makro. Bez wdrożenia zmian na poziomie mikro nie da się osiągnąć rzeczywistych zmian w skali makro. Ostatecznym zaś celem reform instytucjonalnych powinno być – co staraliśmy się uwypuklić w całym naszym opracowaniu – ochrona trwałości mechanizmów wolnorynkowych w gospodarce (Zingales 2012, 2009), a jednocześnie sprzyjanie rozwojowi oddolnych inicjatyw społecznych.

Literatura

- Akerlof G.A., Shiller R.J. (2015). *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception*. Princeton: Princeton University Press.
- Augar P. (2005). *The Greed Merchants. How the Investment Bankers Played the Free Market Game*. London: Portfolio.
- Bayoumi T. (2017). *Unfinished business: The Unexplored Causes of the Financial Crisis and the Lessons Yet to Be Learned*. Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Bogle J.C. (2014). *The Arithmetic of 'All-In' Investment Expenses*, "Financial Analyst Journal", no. 1, vol. 70.
- Bogle J.C. (2008). *Enough: True Measures of Money, Business and Life*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Bogle J.C. (2005). *The Battle for the Soul of Capitalism: How the Financial System Undermined Social Ideals* [in:] "Damaged Trust in the Markets, and Robbed Investors from Trillions – and What to Do About It". New Haven: Yale University Press.
- Borofsky N. (2013). *Bailout: How Washington Abandoned Main Street While Rescuing Wall Street*, New York: Simon and Schuster.
- Cassel G. (1936). *The Downfall of the Gold Standard*. Oxford: Calderon Press.
- Cox M. (2017). *The Rise of Populism and the Crisis of Globalization: Brexit, Trump and Beyond*, "Irish Studies in International Affairs", vol. 28.
- Credit Swiss (2017). *Looking for Easy Games: How Passive Investing Shapes Active Management*, 4 January.
- Cremers M., Ferreira M.A., Matos P., Starks L. (2016). *Indexing and Active Fund Management: International Evidence*, "Journal of Financial Economics", vol. 120.
- Cudjoe R.V., Grant P.K., Otchere J.A. (2011). *The Fall of the Tragic Hero: A Critique of the Hubristic Principle*, "Journal of Arts and Humanities", vol. 12, no. 1.
- Danielsson J. (2014). *Systemic risk and financial regulations: What is the link?* Systemic Risk Centre, LSE (www.systemicrisk.ac.uk).
- Das S. (2011). *Extreme Money. The Masters of the Universe & The Cult of Risk*. Edinburgh: FT Prentice Hall, Pearson.
- Das S. (2007). *Traders Guns and Roses*. London: FT Prentice Hall.

- Djankov S. (2015). *Russia's Economy under Putin: From Crony Capitalism to State Capitalism*, "Policy Brief", Peterson Institute for International Economics, September.
- Dodd N. (2017). *The social life of Bitcoin*. LSE Research Online (<http://eprints.lse.ac.uk>).
- Dodd N. (2015). *Redeeming Simmel's money*. "Journal of Ethnographic Theory", vol. 5 (2).
- Dowling M.M., Lucey B.M. (2014). *From Hubris to Nemesis: Irish Banks, Behavioral Biases, and the Crisis*. "Journal of Risk Management in Financial Institutions", vol. 72.
- Duffie D. (2009). *The Failure Mechanics of Dealer Banks*, "Journal of Economic Perspectives", vol. 24, no. 1 (Winter 2010).
- Edesess M., Tsui K.L., Fabbri C., Peacock G. (2014). *3 Simple Rules of Investing. Why Everything You've Heard about Investing Is Wrong – and What To Do Instead*. San Francisco: Berrett-Koehler Publisher.
- Ellis C.D. (2016). *Index Revolution: Why Investors Should Join It Now*. New York: John Wiley & Sons.
- ESMA (2016.). *Supervisory work on potential closet index tracking* (www.esma.europa.eu).
- Fama E.F. (1970). *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*, "Journal of Finance", vol. 25.
- Feldstein M. (2013). *An Interview with Paul Volcker*, "Journal of Economic Perspectives", no. 4, Fall.
- Financial Times* (2009). "Bank landscape is still tainted by greed and hubris", 6 November.
- Fisch J., Wilkinson-Ryan T. (2014). *Why Do Retail Investors Make Costly Mistakes? An Experiment on Mutual Fund Choice*, "University of Pennsylvania Law Review", vol. 162.
- French K.R. (2008). *The Cost of Active Investing*, "Journal of Finance", vol. 63, no. 4.
- FSA (2009). *The Turner Review. A Regulatory Response to the Global Crisis*, March.
- Gorodnichenko Y., Roland G. (2010). *Culture, Institutions and the Wealth of Nations*, NBER Working Paper, no. 16368.
- Grullon G., Larkin Y., Michaely R. (2017). *Are us Industries Becoming More Concentrated?* (<https://ssrn.com/abstract=2612047>).
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2006). *Does Culture Affect Economic Outcomes?*, NBER Working Paper, no. 11999.
- Haldane A. (2009) „Banking on the State”, *BIS Review* no. 139
- Hausner J. (2017). *Ekonomia wartości a wartość ekonomiczna* [w:] Open Eyes Book 2, Kraków: Fundacja GAP.
- Hebner M.T. (2011). *Index funds*. Irvine, California: IFA Publishing.
- Hoenig T. (2018). *Finding the right balance*, Remarks presented to the Peterson Institute for International Economics, Washington D.C. (March 28).
- Hoenig T. (2017). *Regulatory Relief and Accountability for Financial Holding Companies Engaged in Nontraditional Banking Activities*. Washington D.C.: FDIC.
- Jenkins R. (2011). "The Capital Conundrum", Speech given at the Annual Conference of the International Centre for Financial Regulation, Berlin (October 19).
- Jensen M.C. (1968). *The Performance of Mutual Funds in the Period 1945–1964*, "Journal of Finance", no. 23.
- Kolasky W. (2011). *The Election of 1912: A Pivotal Moment in Antitrust History*, "Antitrust", vol. 25, no. 3, Summer.
- Kwak J. (2014). *Cultural Capture and Financial Crisis* [in:] "Preventing Regulatory Capture. Special Interest Influence and How to Limit It". New York: Cambridge University Press.
- Laidler D., Rowe N. (1989). *Georg Simmel's Philosophy of Money: A Review Article for Economists*, "Journal of Economic Literature", vol. xviii (March).
- Lall R. (2015). *Timing as a source of regulatory influence: A technical elite network analysis of global finance*, "Regulation & Governance", vol. 9, no. 2.
- Lall R. (2012). *From failure to failure: The politics of international bank regulations*, "Review of International Political Economy", 19:4.
- Landes D. (2000). *Culture Makes Almost All the Difference* [in:] L.E. Harrison, S.P. Huntington (eds.) "Culture Matters", New York, NY: Basic Books.
- Lazonick W. (2015) *Stock buybacks: From retain-and-reinvest to downsize-and-distribute*. Center for Effective Public Management, Brookings Institution (April).
- Lewis H. (2103). *Crony Capitalism in America*. Edinburg: AC Book.
- Lewis M. (1989). *Liar's Poker. Rising Through the Wreckage on Wall Street*. W. W. Norton & Company.
- Malkiel B.G. (2013). *Asset Management Fees and the Growth of Finance*, "Journal of Economic Perspectives", vol. 27, no. 2.

- Mariathasan M., Merrouche O. (2013). *The Manipulation of Basel Risk-Weights*, CEPR Discussion Paper, no. 9494.
- Markowitz H. (1952). *Portfolio selection*, "Journal of Finance", no. 1.
- McCulley P. (2009). *The Shadow Banking System and Hyman Minsky's Economic Journey*. The Research Foundation of CFA Institute.
- McLeay M., Radia A., Ryland T. (2014). *Money Creation in the Modern Economy*. Bank of England Quarterly Bulletin, 1th Quarter.
- Mills K.G. (2015). *Growth & Shared Prosperity. U.S. Competitiveness Project*, Harvard Business School.
- Minsky H. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven: Yale University Press.
- Miziołek T. (2015). *Wskaźnik active share na rynku akcyjnych funduszy inwestycyjnych w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 862.
- Moussu Ch., Petit-Romec A. (2014). *ROE in Banks: Myth and Reality* (<https://ssrn.com/abstract=2374068>).
- Nakamoto S. (2009). *Bitcoin open source implementation of P2P currency* (<https://satishinakamotoinstitute.org>).
- NEST (2016). *Order and rules of the National Employment Savings Trust* (September).
- Oniszczyk J. (2017). *Przedfilozoficzna norma hybris, „Państwo Prawne”*, nr 1(7).
- Pellegrino B., Zingales L. (2017). *Diagnosing the Italian Disease*, NBER Working Paper, no. 23964.
- Persaud A. (2014). *Two Cents' Worth*, "Finance & Development", no. 57.
- Plosser M.C., Santos J.A.C. (2014). *Banks' Incentives and the Quality of Internal Risk Models*, Staff Report No. 704. Federal Reserve Bank of New York.
- Porter M.E., Rivkin J.W., Desai M.A., Raman M. (2016). *Problems Unsolved and a Nation Divided*, Harvard: Harvard Business School.
- Putnam R.D., Leonardi R., Nonetti Y. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Rose D.C. (2015). *Why Culture Matters Most*, The American Economic Association Meeting, Boston, 3 January (<https://www.aeaweb.org/conference/2015/>).
- Salter M.M. (2014). *Crony Capitalism, American Style: What Are We Talking About Here?*, Harvard Business School Working Paper, no. 15-025.
- Sharpe W.F. (1970). *Portfolio Theory and Capital Markets*. Boston: McGraw-Hill.
- Shiller R.J. (2012). *Finance and the Good Society*. Oxford and Princeton: Princeton University Press.
- Simmel G. (1907). *Philosophy of Money*. London: Routledge.
- Siisiäinen M. (2000). *Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam*. Paper presented at ISTR Fourth International Conference "The Third Sector: For What and for Whom", Trinity College, Dublin, Ireland.
- Sławiński A., Tymoczko D. (2017). *The case for saving for retirement via index funds*, "Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H – Oeconomia" vol. LI, 4.
- Stewart J. (1991). *Den of Thieves*. New York: Simon & Schuster.
- Stigler G.J. (1971). *The Theory of Economic Regulation*. "Bell Journal of Economics and Management Science", no. 2.
- Swensen D.F. (2005). *Unconventional Success: A Fundamental Approach to Personal Investment*, New York: Free Press.
- Sztompka P. (2016). *Kapitał Społeczny. Teoria Przestrzeni Międzyludzkiej*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Sztompka P. (1998). *Trust, Distrust and Two Paradoxes of Democracy*, "European Journal of Social Theory", vol. 1.
- Teixeira R., Halpin J. (2010). *The Progressive Tradition in American Politics*. Washington D.C.: Center for American Progress.
- Thornburch D. (1990). *A Brandeis Brief on 'Other People's Money': The 'Living Law' in the 1990s*. An Address by Attorney General Of the United States to the University of Louisville School of Law, Louisville, Kentucky.
- Tumpel-Gugerell G. (2005). *Single Market for Financial Services – Vision or Reality?*, Financial Market Forum, Luxemburg.
- Vanston N. (2012). *Trust and reputation in financial services*. London: Government Office of Science.
- Vinals J., Pazarbasioglu C., Surti j., Narain A., Erbenova M., Chow J. (2013). *Creating a Safer Financial System: Will Volcker, Vickers, and Liikanen Structural Measures Help?*. IMF Staff Discussion Note, May.
- Volcker P. (2012). *Evidence before the Parliamentary Commission on Banking Standards* (www.publications.parliament.uk).
- Wall Street Journal* (2009). *Goldman Sachs' Blankfein on Banking: 'Doing God's Work'*, "Wall Street Journal" (9 November)
- Westlund H., Frane A. (2010). *Social Capital and Economic Performance: A Meta-analysis of 65 Studies*, "European Planning Studies", vol. 18, no. 6.

- Wilmarth A.E. (2013). *Turning Blind Eye: Why Washington Keeps Giving in to Wall Street*, "University of Cincinnati Law Review", vol. 81, no. 4.
- Zingales L. (2012). *A Capitalism for the People Recapturing the Lost Genius of American Prosperity*. New York: Basic Books.
- Zingales L. (2009). *Capitalism After the Crisis*, "National Affairs", Fall 2009.

Konrad Grabiński

Pomiar zobowiązań społecznych zgodnie z koncepcją Firmy-Idei

Wprowadzenie

Koncepcja Firma-Idea jest związana z nowym sposobem myślenia o roli firmy w gospodarce. Model ten rozwija się na różnych polach, obejmujących m.in. ochronę praw autorskich, zarządzanie zasobami ludzkimi, sposoby zarządzania jednostką. Jednym z istotnych obszarów jest także pomiar rachunkowy zasobów jednostki, uwzględniający zwłaszcza identyfikację i mierzenie zobowiązań społecznych. Dotychczasowy brak ujęcia w rachunkowości wszystkich zobowiązań społecznych nie oznacza, że w rzeczywistości one nie występują. Bardziej ograniczone spojrzenie na rzeczywistość gospodarczą zakłada, że jednostka identyfikuje i rozlicza się tylko z takich zobowiązań, których wypełnienia nie może uniknąć. Uznawanie innych zobowiązań, tzw. społecznych, w partykularnym rozumieniu danej jednostki jest uznawane nie tylko za niewłaściwe, ale również za grzech niegospodarności. W rezultacie wiele jednostek gospodarczych nie czuje się odpowiedzialna za los lokalnych społeczności oraz otoczenia jednostki. Bardziej świadomi przedsiębiorcy rozumieją, że istnienie ich firmy oraz jej przyszłość jest uzależniona od przyszłości środowiska i społeczności, w których funkcjonują, w tym dostawców, odbiorców, pracowników i innych interesariuszy jednostki.

Mimo wielu prób, pomiar zobowiązań społecznych, czy też znacznie szerzej – pomiar aktywności społecznej, nie odniósł jak dotąd znaczącego sukcesu w zakresie raportowania finansowego. Wynika to zapewne

z faktu, że zobowiązania te nie mają charakteru obowiązkowego (są dobrowolne, zależne od woli zarządu jednostki) oraz są specyficzne dla danej jednostki. W rezultacie pomiar ich wartości wydaje się niemożliwy albo przynajmniej bardzo trudny. Wbrew wielu niepowodzeniom, powstały jednak pewne narzędzia służące do pomiaru tzw. efektywności społecznej przedsiębiorstw (tzw. *social performance*). W literaturze zagranicznej są one zaliczane do nurtu myślowego określanego jako społeczna odpowiedzialność biznesu (tzw. *Corporate Social Responsibility*) lub raportowanie zintegrowane (tzw. *Integrated Reporting*), czy też raportowanie środowiskowe. Koncepcje te są bardzo popularne na świecie w badaniach naukowych dotyczących rachunkowości i sprawozdawczości finansowej. Niezależnie od pewnych znaczących różnic na poziomie koncepcyjnym w stosunku do Firmy-Idei, wydaje się, że pomiar aktywności społecznej może odbywać na podstawie zestawu podobnych narzędzi.

W poniższym tekście zaprezentowano najważniejsze narzędzia pomiaru aktywności społecznej, jakie są stosowane na świecie, metodologię ich konstrukcji oraz ocenę możliwości ich zastosowania i dopasowania do koncepcji Firmy-Idei. Teoria rachunkowości opiera się na obserwacji praktyki rachunkowości. Na tej podstawie są formułowane rekomendacje do stanowionych norm rachunkowości w postaci odpowiednich ustaw, standardów i regulacji. Rekomendacje te na początku mają charakter dobrowolny, a z czasem przebijają się do praktyki rachunkowości, aby na końcu przejść do sfery regulacyjnej. Stąd tak ważna jest obserwacja istniejącej praktyki rachunkowości oraz środowiska odbiorców i ich oczekiwań co do raportowanej informacji księgowej, a także ich percepcji.

Zobowiązania społeczne – konstrukcja pojęcia

W dyskursie ekonomicznym można spotkać się z dwoma przeciwstawnymi poglądami. Pierwszy z nich – liberalny, który jest reprezentowany m.in. przez wybitnego ekonomistę Milтона Friedmana – zakłada, że jedynym zadaniem przedsiębiorstwa jest angażowanie swoich zasobów do działań przynoszących zysk i pomnażanie kapitału, pod warunkiem, że

czyni to zgodnie z prawem oraz w ramach uczciwej konkurencji. Zgodnie z tym podejściem problemy społeczne powinny być rozwiązywane przez demokratycznie wybrane rządy, które w celu ich rozwiązywania pobierają daninę w postaci obowiązkowych podatków. Angażowanie się zarządów jednostek prywatnych w działalność na rzecz lokalnej społeczności jest traktowane negatywnie i odbierane jako wyręczanie rządów z ich zadań oraz nakładanie na jednostkę dodatkowego podatku, który mógłby ewentualnie wzbogacić akcjonariuszy. Podejście to wyklucza rozpoznawanie dodatkowych zobowiązań społecznych oraz ich wypełnianie, gdyż może to negatywnie wpływać na wyniki finansowe przedsiębiorstwa.

Od wielu lat można zaobserwować trend akumulacji kapitału w największych korporacjach międzynarodowych. Dane Banku Światowego wskazują, że wśród 100 najpotężniejszych ekonomicznie podmiotów na świecie 31 to rządy krajów, a aż 69 to korporacje prywatne (zob. <https://oxfamblogs.org/fp2p/the-worlds-top-100-economies-31-countries-69-corporations/>). Zatem możliwości jednostek gospodarczych w stosunku do możliwości wpływu rządów poszczególnych krajów są coraz większe. Wielkość tych podmiotów powoduje, że oddziaływanie nawet pojedynczej firmy może wiązać się z dużymi skutkami społecznymi. Z kolei sytuacja społeczna i polityczna danego kraju może mieć duży wpływ na wyniki finansowe nawet dużej korporacji międzynarodowej. Stopień wzajemnego powiązania firmy i społeczeństwa jest coraz większy w tym sensie, że możliwości oddziaływania rządów narodowych maleją, zwłaszcza w przypadku mniejszych krajów. Powstaje zatem pytanie, czy wzrost bogactwa firm prywatnych powinien wiązać się ze zwiększeniem ich odpowiedzialności za lokalne społeczności. Czy firma prywatna może ignorować sytuację swoich interesariuszy: klientów, dostawców, środowiska? Czy firma powinna skupiać się wyłącznie na swojej sytuacji, nie biorąc pod uwagę sytuacji i interesów dostawców i klientów oraz lokalnych społeczności?

W kontekście powyższych pytań interesujące wnioski sformułowali S.-Y. Ahn i D.-J. Park (2018, s. 117–118), którzy odwołują się do przypadku koreańskiej firmy Samlip, producenta pieczywa, która została założona w 1945 roku. Firma była znana nie tylko ze swoich produktów, na których

wychowały się pokolenia Koreańczyków, ale również przyjaznej kultury korporacyjnej polegającej na traktowaniu z szacunkiem nie tylko swoich klientów, ale również pracowników. W czasie kryzysu gospodarczego w 1997 roku firma wpadła w poważne problemy finansowe grożące bankructwem, wskutek czego do spółki wprowadzono zarząd komisaryczny. Pracownicy dowiedziawszy się o problemach firmy dobrowolnie zdecydowali, że będą pracować po kilka godzin dłużej. Klienci Samlip na wieść o problemach zwiększyli zamówienia o prawie ¼. Odbiorcy detaliczni rozpoczęli kampanię sprzedaży produktów Samlip, a ponad 400 kooperantów i partnerów firmy zadeklarowało wsparcie w różnej postaci. W rezultacie całe otoczenie jednostki, wszyscy interesariusze walczyli o przetrwanie Samlip, gdyż w ich oczach firma stanowiła wartość dla społeczeństwa, była ważną częścią tkanki społecznej. Na tej podstawie Ahn i Park stwierdzają, że dla przetrwania jednostki gospodarczej większe znaczenie mają czynniki społeczne niż ekonomiczne.

Wyniki badań innych autorów są zgodne z powyższym poglądem (m.in. Gimeno i in. 1997 oraz Carrol i Huo 1989). Autorzy przytoczonych prac odwołują się do teorii legitymizacji, którą M. Suchman (1995, s. 574) definiuje jako ogólne przeświadczenie lub założenie, że działania jednostki są pożądane, odpowiednie i właściwe w ramach społecznie stworzonego systemu norm, wartości, przekonań i definicji. Teoria zakłada, że w przypadku firm, które nie respektują społecznych i moralnych wartości organizacja taka jest karana przez społeczeństwo i stopniowo eliminowana z życia społecznego. W rezultacie przedsiębiorstwa powinny unikać szkód społecznych i środowiskowych.

Teoria legitymizacji zakłada bierną postawę firmy w obawie przed nałożeniem sankcji w przypadku naruszenia pewnych granic nakreślonych przez społeczeństwo. W przeciwieństwie do tego koncepcja Firma-Idea zakłada dobrowolne i aktywne działanie na rzecz tworzenia zasobów i wartości społecznych, jak również identyfikację zobowiązań społecznych oraz ich wypełnianie. W tym kontekście właściwe jest przybliżenie koncepcji zrównoważonego rozwoju, tzw. *sustainability*, polegającej na unikaniu rabunkowego wykorzystania zasobów naturalnych w celu utrzymania równowagi biologicznej. Koncepcja Firma-Idea transponu-

je to podejście na odnawialność zasobów środowiskowych, ale również odnawialność zasobów społecznych.

Wydaje się, że kluczową kwestią jest pytanie o długość horyzontu czasowego przyjętego do oceny rentowności przedsiębiorstwa. W przypadku przyjęcia krótkiego horyzontu czasowego uznawanie i wypełnianie zobowiązań społecznych może okazać się nieoptymalne w tradycyjnym rachunku ekonomicznym. Jednak w przypadku przyjęcia dłuższego horyzontu czasowego przyjęty rachunek ekonomiczny może dostarczyć odmiennych wyników. Sukces firmy w dłuższej perspektywie nie może być osiągnięty kosztem społeczności i środowiska lokalnego. Każda firma czerpie z różnych zasobów społecznych, a działalność nastawiona na ich eksploatację bez możliwości ich podtrzymania w przyszłości skazana jest na porażkę lokalnej społeczności i równocześnie firmy. Z tego względu ze społecznego punktu widzenia kluczowe jest wypracowanie przez społeczeństwo nowych zasad rachunku ekonomicznego, które będą zabezpieczały i podtrzymywały zasoby społeczne i środowiskowe, które są istotne dla rozwoju nie tylko samych społeczeństw, ale również przedsiębiorstw gospodarczych. Ponadto, jak to zostanie wykazane w dalszej części tekstu, otoczenie gospodarcze konstruuje narzędzia do oceny firm pod kątem wypełniania zobowiązań społecznych lub braku ich wypełniania, co wiąże się z zainteresowaniem interesariuszy, w tym również dostawców kapitału. W rezultacie można oczekiwać, że w społeczeństwach bardziej świadomych firmy realizujące swoje zobowiązania społeczne będą nagradzane tańszym kosztem kapitału i lepszymi możliwościami rozwoju.

W celu definicji zobowiązań społecznych należy wyjść od koncepcji kapitału społecznego, który jest definiowany przez OECD jako relacje międzyludzkie wraz z normami współżycia (nie tylko ustanowionymi prawnie), wartościami oraz wzajemnym zrozumieniem, które umożliwiają i ułatwiają współpracę między grupami oraz w ich ramach (zob. <https://www.oecd.org/insights/37966934.pdf>). Kapitał społeczny umożliwia jednostkom i grupom ludzi wzbudzanie wzajemnego zaufania, które jest warunkiem koniecznym do współpracy. Ogranicza on podejście partykularne w relacjach międzyludzkich, ułatwia i zachęca do wymiany myśli i inspirowanie innowację. W ujęciu instrumentalnym kapitał społeczny jest

utożsamiany z kapitałem niematerialnym organizacji, który ma potencjał wpływania w sposób istotny na rozwój jednostki i jej wyniki finansowe (Nahapiet, Ghosal 1998). Z kolei Putnam (1993) definiuje kapitał społeczny jako relację aktywów do immanentnych cech organizacji społecznej, takich jak zaufanie, normy społeczne oraz sieć powiązań międzyludzkich, co umożliwia podwyższenie efektywności, czyli otrzymanie wyższych korzyści z inwestycji kapitałowych oraz inwestycji w kapitał ludzki. Nahapiet i Ghosal (1998) rozróżniają trzy aspekty kapitału społecznego:

1. Kognitywny – oznacza wspólny dla wielu grup społecznych i jednostek system znaczeń i pojęć, na podstawie którego mogą być budowane trwałe relacje, a w konsekwencji można tworzyć wartości wpływające w sposób permanentny na zachowania społeczne. Na poziomie firmy oznacza to budowanie długoterminowych relacji z otoczeniem i interesariuszami firmy.
2. Strukturalny – odnosi się do wzorców zachowania pomiędzy grupami społecznymi i jednostkami.
3. Relacyjny – oznacza wymiar kapitału społecznego, który polega na jego przełożeniu na korzyści psychologiczne socjalizacji jednostki, które powinny doprowadzić do wzbudzenia zaufania ludzi względem innych, wzajemnej pomocy, odpowiedzialności wobec siebie, zmiany stosunku członków społeczności wobec innych.

Świat akademicki sformułował również tzw. teorię zasobów społecznych (Lin 1982) która wyróżnia dwa rodzaje zasobów/wartości: indywidualne (prywatne) oraz społeczne. Zasoby indywidualne oznaczają wartości materialne i niematerialne, takie jak przynależność etniczna, kulturowa, religijna, wykształcenie, zawód oraz poziom dochodów, jak również posiadany majątek. Zasoby te stanowią własność jednostki, są do jej dyspozycji. W opozycji do nich są definiowane zasoby społeczne, które są zlokalizowane w tkance i więzach społecznych. Zasoby te stanowią własność lub są do dyspozycji innych w stosunku do danej jednostki ludzi. Jednostka ma dostęp do tych zasobów za przyzwoleniem innych osób i podmiotów oraz w przypadku istnienia więzi społecznych. Przykładowo, do tego typu zasobów można zaliczyć pozycję społeczną, ekonomiczną lub polityczną innych osób oraz przywileje, jakie dostarczają lub potencjalnie mogą dostarczyć jednostce. Teoria zasobów społecznych bada,

w jaki sposób jednostki społeczne uzyskują dostęp i wykorzystują zasoby społeczne w celu realizacji własnych celów. Zasoby społeczne oznaczają zatem pewien stan potencjalnych korzyści dla danej jednostki, które mogą zostać aktywowane/uruchomione za pomocą określonych działań społecznych. Są one zazwyczaj wiązane z osiąganiem osobistych korzyści przez jednostkę społeczną, takich jak np. znalezienie lepiej płatnej pracy, dostęp do wiarygodnej informacji, literatury, sztuki, uzyskanie dostępu do lepszej edukacji dla siebie i własnych dzieci, dostęp do czystego środowiska, możliwość uprawiania sportu, realizacja własnych zainteresowań kulturalnych. Należy domniemywać, że możliwości rozwoju pojedynczej jednostki społecznej za pomocą zasobów społecznych powinny prowadzić do rozwoju społeczeństwa jako całości.

Teoria zasobów społecznych zakłada, że dostęp do zasobów społecznych jest ograniczony, co oznacza, że aby jednostka mogła skorzystać z tych zasobów społecznych, musi ponieść koszt. W większości przypadków jest stosowana zasada wzajemności, czyli udostępnienie własnych, prywatnych zasobów jednostki lub wykonanie jakiejś pracy lub usługi. Istotnym zagadnieniem jest dostępność tych zasobów dla jednostki, czyli kwestia tego, na jakich zasadach są one udostępniane, jaki jest stopień formalizacji oraz czy zasoby są ogólnodostępne, czy też istnieją bariery i wykluczenia społeczne. Kluczowym elementem tej teorii jest istnienie tkanki społecznej oraz wzajemnych relacji jednostek opartych na zaufaniu, które wspólnie tworzą społeczność. Powstaje zatem koncepcja idealnej społeczności, w której jednostki mogą realizować swoje osobiste marzenia i aspiracje, rozwijać się z użyciem zasobów społecznych przynależnych do innych członków społeczności, a niekoniecznie będących własnością danej jednostki. Społeczność taka w założeniu powinna być bardziej efektywna i innowacyjna, a firmy działające w takim środowisku powinny odznaczać się wyższą rentownością w dłuższym horyzoncie czasowym. W tym kontekście należy zadać pytanie, jaki jest wpływ przedsiębiorstw na społeczność lokalną, dostępne zasoby społeczne oraz ich funkcjonowanie. Czy firmy prywatne pozytywnie wpływają na tworzenie więzi społecznych, czy budują wzajemne zaufanie pomiędzy członkami społeczności, czy umożliwiają członkom społeczności korzystanie z za-

sobów społecznych? Czy może jest inaczej i firmy negatywnie wpływają na więzy społeczne, wprowadzają brak zaufania, wymuszają odkładanie na później realizacji osobistych celów i marzeń jednostek społecznych. Drugie fundamentalne pytanie, które należy postawić brzmi: czy korporacje również korzystają z zasobów społecznych i jak takie zasoby można zdefiniować w przypadku firm prywatnych?

W Polsce w przypadku firm prywatnych korzystanie z zasobów społecznych nie wiązało się dotychczas ze znaczącymi kosztami. Do tego typu zasobów można zaliczyć m.in. dostęp do dóbr środowiska, zasobów ludzkich, dóbr kultury, dostęp do rynku zbytu itd. Przykładem dobrze obrazującym ten stan może być dostęp do zasobów ludzkich: absolwentów uczelni, którzy na polskim rynku pracy byli dostępni jak dotąd w nieograniczonej liczbie za stosunkowo niską cenę. W ostatnich trzydziestu latach przedsiębiorstwa prywatne bardzo rzadko angażowały się we współpracę ze szkołami wyższymi w zakresie np. przygotowania planów studiów, wsparcia konferencji naukowych, czy też prowadzenia wspólnych badań. Większość aktywności dużych korporacji międzynarodowych była nastawiona na organizowanie tzw. eventów dla studentów celem pozyskania najlepszych spośród nich. Duże firmy prywatne, z małymi wyjątkami, nie były zbyt zainteresowane losem uczelni, jakością prowadzonych badań oraz nie były skłonne ponosić jakichkolwiek wysiłków czy nakładów na rzecz podniesienia jakości nauczania. Obecnie, kiedy sytuacja na rynku pracy diametralnie się zmienia, a wykwalifikowany absolwent szkoły wyższej stanowi dobro rzadkie, a koszt jego pozyskania wzrasta, można zaobserwować zmianę nastawienia przedsiębiorstw prywatnych. W tym kontekście uczelnię można określić jako dobro społeczne z punktu widzenia jednostki, która może realizować z jej pomocą swoje marzenia (zdobyć edukację, lepszą pracę itd.), ale również jako dobro społeczne z punktu widzenia przedsiębiorstw prywatnych, dla których jest źródłem pozyskania najważniejszego zasobu – zasobów ludzkich. W rezultacie dla firm nie jest już obojętne, w jakiej sytuacji znajdują się lokalne uczelnie, w jaki sposób funkcjonują oraz czy mają szanse na przetrwanie.

Kolejnym przykładem drenażu zasobów społecznych może być podejście firm prywatnych do urlopów macierzyńskich swoich pracow-

ników. Przez wiele lat można było zaobserwować wśród pracodawców podejście charakteryzujące się niechęcią do zatrudniania młodych kobiet, ze względu na ich plany macierzyńskie. Trudna sytuacja ekonomiczna młodych ludzi na rynku pracy oraz nowa, bardziej konsumpcyjna kultura po kilkudziesięciu latach doprowadziły do niżu demograficznego. To pokazuje, że specyficzny sposób działania i polityki firm prywatnych, przy przyzwoleniu rządu, spowodował uszczuplenie bardzo istotnych zasobów ludzkich polskiego społeczeństwa.

Powyższe przykłady pokazują, że czerpanie z zasobów społecznych bez ponoszenia wysiłku na podtrzymywanie ich trwania w przyszłości jest niebezpieczne nie tylko dla lokalnych społeczności, ale również dla samych firm. Z punktu widzenia pomiaru rachunkowego sytuacja jest o tyle trudna, że zasoby społeczne są zazwyczaj ogólnodostępne. Oznacza to, że firmy, które angażują swój czas i środki na podtrzymywanie ich trwania niekończenie będą tymi, które będą w przyszłości czerpać korzyści z tych zasobów. Przez analogię można to porównać do sytuacji inwestowania przez firmę znacznych środków na projekty badawczo-rozwojowe w kraju, w którym nie jest respektowane prawo patentowe. Ewentualne opatentowanie wynalazku nie będzie w żaden sposób zabezpieczać interesów firmy – inicjatora projektu, a korzyści będą osiągać inni, w tym konkurencja.

Ocena ilościowa firm pod kątem realizacji zobowiązań społecznych

Podstawowe pytanie postawione w tym opracowaniu dotyczy dylematu czy istnieje możliwość ilościowego wyrażenia efektywności firm w zakresie realizacji zobowiązań społecznych. W odpowiedzi na to pytanie zostaną przedstawione indeksy oceniające aktywność społeczną przedsiębiorstw. Zasadniczo można wyróżnić dwie grupy narzędzi:

- mierniki syntetyczne – dostarczają jednej syntetycznej miary aktywności społecznej podmiotu gospodarczego,

- bazy danych – dostarczają szerokiego spektrum informacji na temat aktywności społecznej przedsiębiorstw w różnych obszarach, zazwyczaj za pomocą tzw. ratingów w odniesieniu do najbliższej konkurencji w danym sektorze.

Mierniki z pierwszej grupy zazwyczaj zawierają w sobie informacje dostarczane przez bazy danych wymienione w grupie drugiej i zestawione w odpowiedni sposób oraz za pomocą odpowiednich wag. Do najpopularniejszych miar z pierwszej grupy stosowanych na świecie można zaliczyć m.in. ocenę ratingową przygotowaną przez firmę Kinder, Lydenberg i Domini (znana w literaturze jako KLD) oraz skonstruowany na tej podstawie indeks MSCI KLD 400 Social Index. Ponadto, do tego typu miar można zaliczyć indeks FTSE4Good giełdy londyńskiej, który po raz pierwszy został opublikowany w 2001 roku, czy też indeks *Asian Sustainability Research* (ASR) oraz Calver Social Index. Do narzędzi zaliczanych do drugiej grupy można zaliczyć m.in. bazy SiRi Pro (*Sustainable Investment Research International Company*) oraz EIRIS (*Ethical Investment Research Service*).

Głównym celem tworzenia tego typu wskaźników jest wsparcie inwestorów przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych poprzez wskazanie spółek odpowiedzialnych społecznie, tzw. SRI (*Socially Responsible Investment*). Wu, Lodorfos, Dean i Gioulmpaxiotis (2017, s. 238) definiują pojęcie SRI nieco szerzej – jako zestaw strategii i podejść inwestycyjnych, które biorą pod uwagę kryteria środowiskowe, społeczne oraz nadzoru właścicielskiego w podejmowaniu świadomych decyzji inwestycyjnych. Tematyka SRI stała się bardzo popularna w środowiskach związanych z funkcjonowaniem rynków kapitałowych oraz w środowisku akademickim. Wyniki badań empirycznych różnych autorów nie wskazują jednoznacznie, czy inwestowanie zgodne z SRI jest bardziej opłacalne od innych strategii inwestycyjnych.

W skład MSCI KLD 400 Social Index wchodzi 400 spółek giełdowych, które spełniają określone kryteria doskonałości społecznej i środowiskowej, które w szczególności dotyczą spraw związanych z pracownikami i zasobami ludzkimi, bezpieczeństwem produktów, bezpieczeństwem środowiskowym oraz nadzorem właścicielskim. Z indeksu zostały wyeliminowane

spółki związane z branżą tytoniową, alkoholową, zbrojeniową, hazardową oraz produkcją energii atomowej. Indeks powstał w 1990 roku pod nazwą Domini 400 Social index, a w 2010 roku zmienił nazwę na MSCI KLD 400 Social Index. Głównym celem jego stworzenia było wskazanie inwestorom spółek odpowiedzialnych społecznie. W skład indeksu wchodzi:

- przynajmniej 200 dużych lub średnich pod względem kapitalizacji spółek z indeksu S&P 500,
- 100 spółek spoza indeksu S&P 500, które zapewniają odpowiednią dywersyfikację branżową oraz przekraczają określone kryteria związane z kapitalizacją rynkową,
- 50 spółek, które wykazały się doskonałością w działalności społecznej.

Spółki mogą być eliminowane z indeksu co kwartał, jeżeli ich rating ESG (Environmental, Social and Governance) spadnie poniżej określonego poziomu lub jeśli zostaną usunięte z indeksu MSCI USA IMI index. W takim przypadku są zastępowane przez spółki z wyższym ratingiem ESG, tak aby liczba spółek wchodząca w skład indeksu wynosiła nadal 400. Obecnie do największych spółek wchodzących w skład indeksu należy zaliczyć takich gigantów, jak Facebook, Microsoft, Alphabet, Intel, Protcer&Gamble. Do ratingu ESG są wykorzystywane dane pochodzące od różnych dostawców (Huber, Comstock 2017, s. 1–2), w tym m.in.:

- Bloomberg ESG Data Service,
- Corporate Knights Global 100,
- DowJones Sustainability Index (DJSI),
- Institutional Shreholder Services (ISS),
- MSCI ESG Research,
- RepRisk,
- Sustainalytics Company ESG Reports,
- Thomson Reuters ESG Research Data.

Przykładowo, Bloomberg ESG Data Service zbiera dane dotyczące około 9 500 spółek publicznych z 83 krajów oraz dokonuje ich oceny ratingowej raz do roku na podstawie danych dostępnych w rocznych sprawozdaniach finansowych, raportach zintegrowanych, raportach CSR, danych z witryn internetowych ocenianego podmiotu oraz informacji pozyskanych bezpośrednio u źródła. Dane są weryfikowane i standaryzowane. Ocena ra-

tingowa składa się z około 120 wskaźników, w tym m.in. środowiskowych, społecznych, nadzoru właścicielskiego, emisji dwutlenku węgla, zmian klimatycznych, zanieczyszczenia środowiska, utylizacji odpadów, energii odnawialnej, wyczerpania zasobów, łańcucha dostawców, dyskryminacji, praw człowieka, zaangażowania politycznego i in. Ocena ratingowa jest dokonywana na podstawie porównania z podobnymi spółkami z tej samej branży i jest obniżana w przypadku braku danych lub odmowy ich ujawniania. Z danych tych korzysta obecnie prawie 15 tys. inwestorów na całym świecie.

Kolejne istotne źródło informacji wykorzystywane w indeksie KLD pochodzi z bazy Thomson Reuters ESG Scores, który dokonuje oceny w czterech kluczowych obszarach, w ramach których wyróżniono kolejne podobszary:

1. Środowisko – wykorzystanie zasobów, emisja dwutlenku węgla, innowacyjność.
2. Społeczne – pracownicy, prawa człowieka, społeczność lokalna, odpowiedzialność za produkty.
3. Nadzór właścicielski – zarząd, akcjonariusze oraz strategia CSR.
4. Kontrowersje ESG – kontrowersje ze wszystkich powyższych kategorii są w niej zgrupowane.

Do oceny wykorzystuje się ponad 400 miar ESG oraz 178 porównywalnych miar. Baza jest aktualizowana co dwa tygodnie przez 150 analityków. Ocena ratingowa obejmuje ponad 7.000 spółek z całego świata. Na podstawie przyznanych punktów spółki są klasyfikowane do 12 kategorii od D- do A+. W rezultacie baza oferuje bardzo szerokie spektrum informacji oraz możliwości analizy danych.

Drugi z syntetycznych indeksów FTSE4GOOD powstał w 2001 roku przy współpracy z UNICEF (Charlo i in. 2015, s. 279). Wskaźnik jest budowany na podstawie zestawu kryteriów, który jest proponowany przez odpowiedni komitet i aktualizowany co pół roku. W skład komitetu są powoływani niezależni eksperci, konsultanci z organizacji pozarządowych, przedstawiciele świata akademickiego oraz instytucji rządowych, inwestorów itd. Indeks wykorzystuje informacje pochodzące z bazy ERIS. FTSE4GOOD pokrywa swoim zasięgiem geograficznym kilka dużych rynków i tworzy dla nich odpowiednie wersje wskaźnika, przykładowo:

- FTSE4GOOD Global Index dla spółek międzynarodowych,
- FTSE4GOOD USA Index dla spółek amerykańskich,
- FTSE4GOOD Europe Index dla spółek europejskich,
- FTSE4GOOD Japan Index dla spółek japońskich,
- FTSE4GOOD IBEX Index dla spółek hiszpańskich.

W założeniu wskaźnik ten ma za zadanie pomagać inwestorom w wyborze firm odpowiedzialnych społecznie. Spółki będące przedmiotem oceny mogą się dobrowolnie poddać audytowi pod kątem spełnienia ustalonych przez komitet kryteriów. Przykładowo, firma Nestle została poddana audytowi przez PricewaterhouseCoopers (PwC), m.in. w takich obszarach, jak ochrona praw człowieka, ochrona środowiska i łańcuchy dostaw.

Powyższe indeksy starają się w sposób ilościowy wykazać społeczną efektywność przedsiębiorstw i są wykorzystywane głównie do podejmowania decyzji inwestycyjnych. Przyznawanie ocen ratingowych jest dokonywane przez ekspertów na podstawie szerokiego spektrum informacji pochodzących zarówno z samej jednostki, jak i z jej otoczenia. Warto zaznaczyć, że w Polsce funkcjonuje Agencja Ratingu Społecznego (ARS), która dostarcza informacji do ratingów i ocen opartych na idei ESG. Powyższa tematyka dotyczy obszaru raportowania bez dokładnego wskazania, w jaki sposób należy prowadzić rachunkowość społeczną. W szczególności jest adresowana do większych spółek giełdowych i z tego względu spotyka się z coraz powszechniejszym zarzutem, że jest to nowa forma PR dla dużych jednostek. Koncepcja Firma-Idea jest odnoszona znacznie szerzej – nie tylko do dużych spółek giełdowych, ale również do tych mniejszych, jak również nie skupia się tylko na obszarze raportowania, ale głównie na sposobie i filozofii działania, pozycjonowania siebie w strukturze społecznej i reakcji na zobowiązania społeczne.

Pomiar i rachunkowość zobowiązań społecznych – propozycja według koncepcji Firmy-Idei

Pomiar zobowiązań społecznych według koncepcji Firmy-Idei wymusza nowe podejście do zasad rachunkowości. Dotyczy to zwłaszcza takich

fundamentalnych zasad, jak zasada podmiotowości, która narzuca rozpatrywanie rzeczywistości gospodarczej z punktu widzenia danej, konkretnej jednostki gospodarczej. Przyjęcie tej zasady implikuje definicję aktywów – jako zasobów kontrolowanych przez jednostkę w wyniku zdarzeń z przeszłości, które powodują wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych, do których można w sposób wiarygodny przypisać wartość wyrażoną pieniędzmi. Przyjęcie założenia, że jednostka funkcjonuje w otoczeniu społecznym, a w nim z kolei funkcjonują aktywa/zasoby społeczne – które nie stanowią własności jednostki, ale jednocześnie generują korzyści ekonomiczne dla tej jednostki (ale również dla innych) i często warunkują istnienie tej firmy oraz nie można ich wycenić, czyli nie można przypisać do nich wartości pieniężnej w sposób ilościowy – powoduje konflikt z zasadą podmiotowości. Należy zauważyć, że aktywa/zasoby społeczne w swojej istocie nie mogą być kontrolowane przez pojedynczą jednostkę gospodarczą, mimo że ma ona wpływ (nawet minimalny) na ten zasób. W rezultacie przynajmniej na obecnym etapie rachunkowości pomiar zobowiązań społecznych musi mieć charakter pozabilansowy.

Drugim aspektem jest specyfika zasobów społecznych z perspektywy danej jednostki. Chodzi o to, że w każdej jednostce inne zasoby społeczne mogą mieć znaczenie. Należy zatem przyjąć założenie, że każda jednostka wchodzi w silne relacje z przynajmniej kilkoma zasobami społecznymi. Z punktu widzenia jednostki założenie to jest o tyle istotne, że skupienie się na kilku kluczowych zobowiązaniach społecznych umożliwia większą efektywność jednostki w zakresie podtrzymywania tych zasobów.

Trzecim aspektem pomiaru zobowiązań społecznych jest jednostka miary. Powstaje pytanie, czy jednostka monetarna jest jedyną i najbardziej odpowiednią jednostką? Być może należałoby rozważyć zastosowanie innych miary, jak np. czasu poświęconego przez pracowników firmy na rzecz danego zasobu/zobowiązania społecznego, zakresu działań i projektów realizujących dane zobowiązanie społeczne.

Proces ewidencji operacji gospodarczych w rachunkowości można, w uproszczeniu, podzielić na następujące fazy:

- identyfikację zdarzenia,
- rozpoznanie (uznanie) składnika bilansu (np. zobowiązań),

- wycenę wartości,
- ewidencję na kontach,
- prezentację w sprawozdaniu finansowym.

W przypadku pomiaru zobowiązań społecznych każdy z powyższych elementów może nastręczać znacznych trudności. Pierwszym elementem w Firmie-Idei jest identyfikacja zobowiązań społecznych w odniesieniu do zasobów społecznych, w stosunku do których firma wchodzi w silne relacje. Związek taki można zdefiniować przez uznanie, że firma:

- wykorzystuje dany zasób społeczny, co przynosi firmie korzyści ekonomiczne,
- przynajmniej potencjalnie ma możliwość wpływania na ten zasób w zakresie jego podtrzymywania w przyszłości,
- może (ale nie musi) być uzależniona od danego zasobu społecznego.

Zatem pierwszym elementem rachunkowości w przypadku Firmy-Idei powinna być identyfikacja zasobów społecznych, które spełniają powyższe kryteria. Dla tych zasobów można utworzyć konta pozabilansowe, na których będą rejestrowane zobowiązania społeczne. Skutkiem tego powinno być stałe monitorowanie zasobów społecznych firmy przez kierownictwo jednostki. Przykładowo, może to być konto „zasoby społeczne” z odpowiednią analityką, np. „prawa pracowników”, „ochrona środowiska”, „nadzór właścicielski”, „relacje z dostawcami”, „współpraca z uniwersytetem” lub też osobne konta syntetyczne dla każdej kategorii zasobów społecznych.

Kierownictwo jednostki po dokonaniu analizy powinno określić plan działania, aby wypełnić zidentyfikowane zobowiązania społeczne. Z działaniami tymi będą zapewne związane koszty, które mogą być oszacowane w wartości pieniężnej, jak również wyrażone w jednostce czasu poświęconego przez pracowników firmy lub też wyrażone w formie opisowej. W miarę możliwości należy również określić kryteria sukcesu wypełniania zobowiązań społecznych. Wszystkie powyższe informacje powinny być ujmowane po stronie kredytowej kont pozabilansowych zasobów społecznych. W toku wypełniania przyjętych przez firmę zobowiązań społecznych odpowiednie zapisy powinny pojawiać się po stronie debetowej kont zobowiązań społecznych.

Ostatnim etapem w koncepcji Firmy-Idei byłoby raportowanie wypełniania zobowiązań społecznych. Zadanie byłoby o tyle ułatwione, że polegałoby na analizie poszczególnych kont zasobów społecznych. W rezultacie na koniec roku byłaby prezentowana informacja na temat najważniejszych z punktu widzenia jednostki zasobów społecznych oraz zobowiązań, jakie z tego tytułu przyjęła jednostka oraz działań, jakie podjęła i wypełniła. Taka informacja powinna być uzupełniona o stan danego zasobu i potencjału do jego podtrzymania w przyszłości.

Podsumowanie

W niniejszym tekście zaprezentowano propozycję pomiaru zobowiązań społecznych zgodnie z koncepcją Firmy-Idei. W pierwszej części przedstawiono od strony teoretycznej pojęcie zasobów społecznych i zobowiązań społecznych, ilustrując je przykładami inspirowanymi przemysłami Autora. Pojęcie zasobów jest w literaturze definiowane najczęściej z punktu widzenia jednostki – człowieka jako członka społeczności. Pojęcie zasobów społecznych przedstawiono również z perspektywy firmy – jednostki gospodarczej oraz jej wpływu na ten zasób, korzyści, jakie z niego czerpie oraz odpowiedzialności za jego stan i możliwość podtrzymywania w przyszłości. W przyjętej definicji zasoby społeczne są rozumiane jako korzyści jednostki z zasobów posiadanych przez innych (a w szczególności tych nieposiadanych przez daną jednostkę, ale będących w dyspozycji innych jednostek, firm czy państwa), do których jednostka może mieć dostęp i z pomocą których może realizować swoje aspiracje i marzenia. W przyjętej koncepcji społeczeństwa które oferują szeroki zakres zasobów społecznych stosunkowo łatwo dostępnych dla jednostek są bardziej efektywne i innowacyjne, jak również tworzą bardziej korzystne otoczenie dla przedsiębiorstw.

W drugiej części przedstawiono obecnie najczęściej stosowane ilościowe miary efektywności społecznej przedsiębiorstw, czyli ich zdolności do wypełniania zobowiązań społecznych. Narzędzia tego typu można podzielić na syntetyczne miary, jak np. indeks KLD lub FTSE4Good lub też bazy danych,

takie jak Bloomberg ESG Data Service lub Thomson Reuters ESG Research Data. W tekście w sposób skrótowy omówiono metodologię i kryteria wykorzystywane do oceny ratingowej ESG. Budowa i struktura tych narzędzi umożliwiają wskazanie, na co obecnie zwracają uwagę inwestorzy. Jest to szczególnie ważne z perspektywy popularnego w ostatnich 20 latach na rynkach kapitałowych nurtu SRI, czyli inwestowania odpowiedzialnego społecznie.

W ostatniej części zaprezentowano autorską koncepcję pomiaru zobowiązań społecznych zgodnych z koncepcją Firmy-Idei. Przedstawiono dylematy rachunkowości z perspektywy konfliktów z podstawową zasadą rachunkowości – zasadą podmiotowości. Następnie omówiono poszczególne fazy procesu rachunkowości w odniesieniu do zobowiązań społecznych. Istotnym elementem propozycji jest przedstawienie kryteriów identyfikacji i uznawania zobowiązań społecznych, jak również pomiaru ilościowego ich wartości. Nakreślono również propozycje modyfikacji planu kont uwzględniające pozycje zasobów i zobowiązań społecznych. Zapropowane zmiany w podejściu rachunkowym powinny być konsekwencją zmiany sposobu i filozofii myślenia i działania zgodnego z założeniami koncepcji Firmy-Idei. Powinny być spójne ze strategią firmy, pozycjonowaniem przez kierownictwo firmy w strukturze społecznej. Z kolei zmiany rachunkowości powinny wymusić na kierownictwie stałe zainteresowanie relacjami firmy z kluczowymi zasobami społecznymi lokalnej społeczności.

Literatura

- Ahn S.-Y., Park D.-J. (2018). *Corporate Social Responsibility and Corporate Longevity: The Mediating Role of Social Capital and Moral Legitimacy in Korea*, "Journal of Business Ethics", vol. 150.
- Carrol G.R., Huo Y.P. (1986). *Organizational task and institutional environments in ecological perspective: Findings from the local newspaper industry*, "American Journal of Sociology", vol. 91(4).
- Charlo M.J., Moya I., Munoz A.M. (2015). *Sustainable Development and Corporate Financial Performance: A Study Based on the FTSE4Good IBEX Index*, "Business Strategy and the Environment", vol. 24.

- Gimeno J., Folta T.B., Cooper A., Woo C.Y. (1997). *Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms*, "Administrative Science Quarterly", vol. 42(2).
- Huber B.M., Comstock M. (2017). *ESG Reports and Ratings: What They Are, Why They Matter*, "Corporate Governance Advisor", vol. 25.
- Lin N. (1982). *Social Resources and Instrumental Action* [w:] *Social Structure and Network Analysis*, praca zbiorowa pod red. P.V. Marsden i N. Lin, Beverly Hills: Sage.
- Nahapiet J., Ghosal S. (1998). *Social capital, intellectual capital, and the organization advantage*, "The Academy of Management Review", vol. 23(2).
- Putman R.D. (1993). *The Prosperous Community. Social Capital and Public Life*, "The American Prospect", no. 13.
- Suchman M. (1995). *Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches*, "Academy of Management Review", vol. 20(3).
- Wu J., Lodorfos G., Dean A., Gioulmpaxiotis G. (2017). *The Market Performance of Socially Responsible Investment during Periods of the Economic Cycle – Illustrated Using the Case of FTSE*, "Managerial and Discussion Economics", vol. 38.

Bartłomiej Biga

Analiza możliwości zastąpienia monopolu prawnego w sektorze farmaceutycznym szerokim warunkowym udostępnianiem własności intelektualnej

Wprowadzenie

Zasadność istnienia systemu prawnej ochrony wynalazków opartego na czasowych monopolach może być dostrzeżona wyłącznie w ujęciu dynamicznym. Patrząc bowiem statycznie, ograniczanie rozpowszechniania innowacji ze społecznego punktu widzenia zasługiwałoby na zdecydowanie negatywną ocenę. Obietnica wyłączności, jaką daje prawo własności intelektualnej ma jednak zwiększyć poziom zachęt do prowadzenia działalności wynalazczej poprzez zapewnienie przez określony czas korzystnych i bezpiecznych warunków rozpowszechniania efektów takiej pracy.

Trzeba jednak podkreślić, że obietnica patentu nie jest jedyną motywacją do prowadzenia działalności innowacyjnej. Często niebagatelne znaczenie ma także prestiż czy możliwość uzyskiwania korzyści w oparciu o takie modele biznesowe, które zakładają szerokie rozpowszechnianie wynalazku, czyli gdy potencjał komercyjny opiera się na możliwości sprzedaży dóbr i usług komplementarnych lub efekcie sieciowym. Nie sposób także pominąć takich okoliczności, jak przewaga czasu (która daje znaczne korzyści innowatorowi), czy pozytywnego wpływu wizerunku lidera na szereg zasobów niematerialnych przedsiębiorstwa.

Dominacja podejścia opartego na monopolach prawnych jest skutkiem niedostatków w obszarze skutecznego identyfikowania, uniwersalnego

pomiaru oraz wiarygodnej wyceny zasobów niematerialnych (Biga 2017, s. 147–162). Patenty, rejestrowany dizajn, czy prawo autorskie w formule „wszystkie prawa zastrzeżone” są bowiem traktowane jako rozwiązanie domyślne, a w wielu przedsiębiorstwach nawet jako jedyna strategia umożliwiająca skuteczną monetyzację własności intelektualnej. Prezentowane w ramach Open Eyes Economy podejście proponuje natomiast, aby zamiast tracić zasoby na niemożliwą do wygrania walkę z immanentną cechą własności intelektualnej, jaką jest łatwość kopiowania, potraktować tę okoliczność jako szansę – paliwo napędzające rozwój przedsiębiorstwa. Oznacza to jednak konieczność przyjęcia perspektywy długookresowej oraz gotowość do przeorganizowania struktury przychodów firmy w taki sposób, że zasadniczym ich źródłem będzie sprzedaż dóbr i usług komplementarnych, a nie ta część działalności, która generuje największe koszty i jest uznawana za podstawową.

Nie da się jednak ukryć, że pomimo archaiczności systemu klasycznej ochrony wynalazków, w niektórych sektorach rola instytucji prawnych – w tym przede wszystkim patentu – jest wciąż bardzo istotna w kontekście stymulowania wynalazczości. To oczywiście, że prawo nadal mocno wpływa na zmiany w rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Od tego, jaka będzie ochrona patentowa zależeć będzie nie tylko tempo zmian, ale także ich jakość. Szczegółowe rozwiązania w obszarze prawa własności przemysłowej mogą np. łagodzić generalną regułę „zwycięzca bierze wszystko”. Kwestia zakresu wyjątków od monopolu patentowego czy restrykcyjność wymogów związanych z wprowadzeniem produktu na rynek będzie też wpływać na poziom skłonności do inwestowania w dany sektor.

Branża farmaceutyczna – przeciwstawianie dwóch wartości

W dyskusjach o kształcie prawa własności przemysłowej to branża farmaceutyczna jest najczęściej przywoływana przez obrońców obecnego kształtu systemu patentowego. Wskazują oni ten obszar jako szczególnie narażony na łatwe nieautoryzowane kopiowanie wynalazków, przy jed-

noczesnym bardzo długim, kosztownym i ryzykownym z ekonomicznego punktu widzenia procesie ich tworzenia. W branży farmaceutycznej ogniskują się także dylematy etyczne. Dlatego mimo przyjęcia w tym tekście perspektywy ekonomicznej analizy prawa, nie można dopuścić do uprawiania jej w czysto efektywnościowo zorientowanej formie i pozabawiać rozważań kontekstu etycznego.

Refleksje o moralnym uzasadnianiu istnienia ochrony własności intelektualnej w branży farmaceutycznej zawsze prowadzą do przeciwstawiania sobie dwóch fundamentalnych wartości – zdrowia i własności. Dobrym punktem wyjścia do tej dyskusji są poglądy Johna Rawlsa, który podkreśla znaczenie podstawowych wolności – w tym prawa jednostki do bycia zdrowym – które górują nad drugorzędnymi prawami, do których zalicza własność. Opiera się on na teorii sprawiedliwości wspierającej redystrybucję w sytuacji zagrożenia elementarnych wartości. Poglądy Rawlsa są tak kategoriyczne tylko w odniesieniu do medykamentów potrzebnych do leczenia najgroźniejszych chorób. W tym ujęciu ograniczony dostęp np. do leków przeciwbólowych nie jest z góry uważany za niemoralny.

Robert Nozick uważa natomiast, że istnieje elementarne prawo jednostki do własności intelektualnej i twierdzi, że należy się mu szeroka ochrona ze strony państwa. Przekonanie to wywodzi z poglądów Johna Locke’a i jego pojmowania własności (Gewertz, Amado 2004, s. 295 i nast.). Trzeba jednak pamiętać, że uzasadnianie traktowania własności intelektualnej w kategorii praw naturalnych w oparciu o poglądy Locke’a jest nadużyciem. Jego teorie dotyczące prawa własności zasadniczo odnoszą się bowiem do ziemi. Co więcej, wskazywał on dwa warunki, które muszą być spełnione, aby prawo własności uważać za sprawiedliwe, tj. musi być zostawiona odpowiednia ilość dobra dla pozostałych członków społeczności oraz jednostka nie może posiadać więcej niż jest w stanie wykorzystać (Sterckx 2006).

Zdaniem Sigrid Sterckx patenty na farmaceutyki w obecnej silnej formie są nie do obronienia ani w oparciu o koncepcję naturalnych praw, ani o zasadę słuszności, a nawet o koncepcję utilitaryzmu. Na gruncie ekonomicznej analizy prawa, bazując na innych kategoriach argumentów, istnienie patentów w tej branży może być jednak uznane za zasadne.

Specyfika branży farmaceutycznej

Branża farmaceutyczna jest jedną z trzech gałęzi silnie opartych na technologii, w których patent w zasadzie równa się produktowi (pozostałymi dwiema są branża chemiczna, w tym rolnicza, oraz biotechnologiczna) (Lehman 2013, s. 7). Fakt ten implikuje ogromne znaczenie prawa własności intelektualnej dla tych sektorów – znacznie większe niż w innych gałęziach gospodarki, choć i tam zasoby niematerialne odgrywają coraz większą rolę.

Wprowadzenie produktu leczniczego na rynek jest procesem długotrwałym. Po określeniu choroby stanowiącej tzw. cel terapeutyczny, poszukuje się cząsteczek mogących modyfikować pożądane procesy biologiczne – są to tzw. hity terapeutyczne. Wynikiem tego etapu – który trwa 2–3 lata – jest wyłonienie kilku cząsteczek, z których wybiera się „kandydata na lek”. Potem następuje etap badań przedklinicznych, m.in. z wykorzystaniem zwierząt doświadczalnych. Kolejnym stadium są badania kliniczne. Później dochodzi do procesu rejestracji i wprowadzenia leku do obrotu. Trzeba przy tym podkreślić, że efektywność prac badawczych nad lekami jest niezbyt duża – zaledwie jedna na pięć cząsteczek skierowanych do badań klinicznych w latach 90. została wprowadzona do obrotu jako nowy lek. Natomiast średni czas rozwoju leku – od chwili nadania kodu wytypowanej cząsteczki do wprowadzenia go do obrotu wyniósł w latach 1990–2001 jedenaście i pół roku (du Vall 2008, s. 353–354 i cytowana tam literatura).

Ochrona patentowa produktów leczniczych odbiega w kilku kwestiach od standardowej ochrony wynalazków. Specyficzne jest przede wszystkim rozumienie kryterium nowości. Obok przypadków, gdy dany związek chemiczny nie jest zawarty w stanie techniki, możliwe jest patentowanie substancji już ujawnionej, ale gdy dotąd nieznanie było jej terapeutyczne zastosowanie. Początkowo ochrona wchodziła w grę tylko wówczas, gdy nie było dotąd żadnego terapeutycznego zastosowania danej substancji. Stąd też przypadek ten określano mianem „pierwszego medycznego zastosowania”. Dopiero dokonana w 2000 roku nowelizacja Konwencji o patencie europejskim umożliwiła obejmowanie ochroną patentową także drugiego i kolejnych zastosowań medycznych (ibidem, s. 344–348).

Drugą charakterystyczną cechą omawianej branży jest instytucja dozwolonego użytku, który może zaistnieć w dwóch przypadkach: 1) korzystania z wynalazku w postępowaniu mającym umożliwić wprowadzenie generycznej¹ wersji leku oraz 2) wytwarzania leku w aptekach na podstawie recepty (art. 69 ust. 1 pkt 5 Ustawy prawo własności przemysłowej). Z ekonomicznego punktu widzenia szczególnie doniosły jest aspekt związany z wprowadzeniem do sprzedaży leku generycznego, który po upływie okresu ochrony patentowej będzie stanowił bezpośrednią konkurencję oryginalnego medykamentu.

Bez tego wyjątku czas ochrony patentowej oryginalnego leku byłby w praktyce wyraźnie dłuższy. Wtedy bowiem producenci zainteresowani stworzeniem odpowiednika nie mogliby wykorzystywać leku oryginalnego w procedurze dopuszczania do obrotu generyku. Ten zaś z natury rzeczy ma przecież identyczne działanie. Opóźniałoby to więc pojawienie się odpowiedników na rynku, gdyż miałyby to miejsce nie tuż po wygaśnięciu patentu, ale znacznie później. Formalności w tym przypadku – choć jest ich mniej niż przy dopuszczaniu zupełnie nowego leku – także jednak wymagają czasu. W tej procedurze producent musi bowiem wykazać nie tylko tożsamość składu² i postaci, ale także tę samą biodostępność i identyczne działanie farmakologiczne.

Sprzeczność interesów producentów leków oryginalnych i generycznych jest nad wyraz widoczna. Spór ten istniał także w skali międzypaństwowej, gdzie oczekiwania bogatszych krajów wspierających producentów leków oryginalnych były w wyraźnej opozycji do krajów rozwijających, w interesie których leżało poszerzenie możliwości stosowania leków generycznych. Kamieniem milowym we wspieraniu producentów zamienników była wydana w 1984 roku przez Kongres USA ustawa Hatch-Waxman Act, która powstała na kanwie głośnego sporu Roche Products Inc. kontra Bolar Pharmaceutical Co (733 F2d 856 Fed. Cir. 1984). W ślad za tą regulacją podobną wprowadzono także w prawie Unii Europejskiej (du Vall 2008, s. 350–352).

- 1 Lek generyczny to zamiennik leku oryginalnego, który zawiera tę samą substancję czynną.
- 2 Leki generyczne mogą zawierać inne substancje pomocnicze, pod warunkiem, że nie zmieniają one właściwości leku i nie wpływają na skuteczność.

Ważkim aspektem dla bilansu kosztów i korzyści ochrony patentowej produktów leczniczych jest tzw. wyłączność danych, która jest wyprawiana z przeświadczenia, że niesprawiedliwe byłoby wykorzystywanie przez producentów leków generycznych wyników badań przedstawionych w procedurze rejestracji przez zgłaszającego lek oryginalny.

Rozwiązanie to przeczy jednak efektywności. Nie ma bowiem żadnego uzasadnienia, aby ponosić koszty badań leku generycznego, którego skład jest tożsamy z lekiem oryginalnym, a więc ma on identyczne działanie kliniczne. Wystarczające byłoby przedłożenie dowodów tożsamości składników. Jest to przykład nieuzasadnionego realizowania osobiście pojmowanej idei sprawiedliwości, która jest w rażącej opozycji do nadrzędnego celu, jakim jest ratowanie zdrowia i życia ludzkiego. Trudno uznać bowiem za sprawiedliwe takie chronienie wyników badań, które wymusza ich dublowanie, co znajduje bezpośrednie przełożenie na spowolnienie innowacji w tej branży. Ponowne badania nie przynoszą żadnych korzyści w tym aspekcie, generując jedynie koszty. To zaś skutkuje wyższą ceną leku generycznego lub zmniejszeniem funduszy na badania nad nowymi lekami.

Ostatecznie przyjęto rozwiązanie kompromisowe. Prawo przyznaje bowiem podmiotowi, który uzyskał pozwolenie na dopuszczenie do obrotu leku oryginalnego określony czas, w ciągu którego producent leku generycznego ma alternatywę: 1) samodzielnie podjąć własne badania niekliniczne oraz kliniczne (i na tej podstawie starać się o dopuszczenie leku do obrotu) albo 2) odczekać określony w prawie okres i uzyskać po jego upływie takie samo pozwolenie bez konieczności wykonywania własnych badań. Ze względu na kosztochłonność badań, a także na czas ich realizacji producenci leków generycznych najczęściej wybierają tę drugą opcję. Wyłączność danych nie obowiązuje, jeśli od dnia wydania pierwszego pozwolenia na dopuszczenie do obrotu referencyjnego produktu leczniczego do dnia złożenia wniosku o dopuszczenie do obrotu odpowiednika upłynął okres co najmniej 8 lat (artykuł 15. Ustawy z dnia 6 września 2001 Prawo farmaceutyczne; Dz.U. z 2008 r., Nr 45, poz. 271, ze zm.).

W bilansie kosztów i korzyści dokonywanym z perspektywy producenta leku oryginalnego niezwykle istotna jest polityka cenowa i szybkość

dyfuzji zamienników. Jak wykazują badania (Magazzini i in. 2004), te jednak różnią się znacząco w poszczególnych krajach. Systemy oparte na rynkowej rywalizacji kreują jasne rozróżnienie między firmami, które działają jako innowatorzy i tymi, które funkcjonują jako imitatorzy po wygaśnięciu patentu. Producenci leków oryginalnych mają gwarancje swobody w ustalaniu cen w czasie obowiązywania monopolu, co generuje im dostatecznie wysokie przychody, dzięki którym późniejsze podjęcie konkurencji cenowej z producentami leków generycznych jest dla nich o wiele łatwiejsze. Ułatwia to realizację – uznawanych za efektywne – takich polityk publicznych, które na tym dalszym etapie wspierają konkurencję cenową, a tym samym dyfuzję leku. Ten model jest realizowany m.in. w Stanach Zjednoczonych. Przeciwnieństwem są systemy opierające się na administracyjnie ustalanych cenach, np. we Francji. Tam korzyści twórcy leku oryginalnego są limitowane przez administracyjną regulację cen (ibidem 2004).

Bardzo długi, trwający zwykle kilkanaście lat, proces wynajdywania i rejestracji nowego leku uzasadnia zaś kolejną swoistość w regulacjach prawa patentowego w tej branży. Możliwe jest bowiem uzyskanie dodatkowego świadectwa ochronnego (*ang. Supplementary Protection Certificate – SPC*), które stanowi przedłużenie ochrony patentowej. Świadectwo zaczyna obowiązywać z upływem terminu pozostawania w mocy patentu podstawowego i trwa przez cały czas równy okresowi, który upłynął pomiędzy datą dokonania zgłoszenia o patent podstawowy a datą pierwszego zezwolenia na wprowadzenie produktu na rynek, pomniejszony o 5 lat, przy czym w żadnym razie okres ważności nie może przekroczyć 5 lat.

Chociaż zatem, formalnie rzecz biorąc, całkowity czas ochrony produktu wynosi 25 lat (20 lat patent i 5 lat dodatkowego świadectwa ochronnego), to w rzeczywistości nie przekracza on 15 lat. Przykładowo, jeśli okres dopuszczenia do obrotu wynosi 6 lat, to SPC wyniesie wówczas: $6 - 5 = 1$ rok. Czyli łączy długość okresu ochrony wyniesie 21 lat. Skoro jednak okres dopuszczania do obrotu wynosił 6 lat, to faktyczna długość ochrony produktu liczyła $21 - 6 = 15$ lat. Gdy natomiast okres ochrony wynosił 5 lat, to wtedy nie ma w ogóle mowy o SPC, gdyż $5 - 5 = 0$. Tak więc i w tym przypadku faktyczna długość ochrony produktu wyniesie: $20 - 5 = 15$ lat.

W wyjątkowych przypadkach rzeczywista długość ochrony może być nawet krótsza niż 15 lat, co zdarza się wtedy, gdy okres dopuszczenia do obrotu przekroczy 10 lat. Przykładowo, gdyby ostatnio wskazany okres wynosił 12 lat, to wtedy SPC obowiązywałoby przez maksymalny dopuszczony okres, tj. 5 lat. W konsekwencji faktyczny czas ochrony wynalazku wyniósłby 20 lat (patent) + 5 lat (SPC) = 25 lat. Skoro jednak przez 12 lat nie była możliwa gospodarcza eksploatacja wynalazku, to rzeczywista długość ochrony wyniesie: $25 - 12 = 13$ lat. Powyższe wyliczenia dowodzą, że wbrew pozorom ochrona produktów leczniczych trwa zawsze znacznie krócej niż standardowy czas ochrony patentowej (ibidem 2004).

Wyzwania w zakresie polityk publicznych

Poszukiwanie optymalnych polityk publicznych w omawianym obszarze sprowadza się w istocie do prób odpowiedzi na pytanie, jakie regulacje są w stanie pogodzić, czy też zrównoważyć, moralną odpowiedzialność za zdrowie w wymiarze globalnym z ochroną własności intelektualnej, która jest gwarantem dalszych badań, a w efekcie rozwoju. Innymi słowy, akcentowane przez Rawlsa prawo do zdrowia napotyka praktyczne ograniczenia w implementacji w zestawieniu z regułami czysto gospodarczymi. Z jednej strony, realizacja jego postulatów w zbyt dużym zakresie uniemożliwiłaby poprawne działanie przemysłu farmaceutycznego. Z drugiej jednak strony, zbyt oparcie systemu prawnego na poglądach Nozicka mogłoby być tragiczne w skutkach w obliczu takich pandemii, jak chociażby AIDS. Obecnie w oparciu o porozumienie TRIPS taka polityka była jednak w dużej mierze realizowana – m.in. nałożono na niektóre kraje (Brazylia, Indie) sankcje ekonomiczne za wprowadzenie przymusowego licencjonowania leków przeciwdziałających rozprzestrzenianiu się wirusa HIV (Gewertz, Amado 2004, s. 305). Późniejsze dyskusje na forum Światowej Organizacji Handlu doprowadziły jednak do złagodzenia tej polityki.

Wydaje się, że jedynym rozwiązaniem byłoby wzięcie przez poszczególne rządy i światowe organizacje zajmujące się problematyką zdrowia większej odpowiedzialności na siebie – a więc i ryzyka związanego

z poszukiwaniami i produkowaniem leków na najgroźniejsze choroby, w szczególności poprzez współfinansowanie badań klinicznych, procesu wytwarzania i dystrybucji. To pozwoliłoby na złagodzenie reżimu ochrony własności intelektualnej bez pozbawiania firm farmaceutycznych możliwości funkcjonowania (por. kontekst przeobrażeń i funkcjonowania państw narodowych, z uwzględnieniem zmian gospodarczych i społecznych, które wpłynęły na różnorodne aspekty działania współczesnego państwa w porządku globalnym; Moźdzeń 2016, s. 93–116).

Taki model złagodziłby też główny problem związany z realizowaniem idei sprawiedliwości dystrybucyjnej, tj. brak bezpieczeństwa finansowego dla dużych przedsięwzięć. Co więcej, postulowany system finansowania generowałby też istotne korzyści dla rządów, które w efekcie mogłyby obniżyć koszty programów ochrony zdrowia typu Medicare. Ponadto, inwestowanie w B+R w sektorze publicznym jest silnie skorelowane ze wzrostem nakładów prywatnego sektora. Dane zgromadzone przez Komisję Europejską (Komisja Europejska 2002) pokazują bowiem, że każdy 1 USD inwestycji publicznego sektora w B+R jest skorelowany z 2,26 USD prywatnego sektora (por. Gewertz, Amado 2004, s. 306). Naturalnie, zależność ta nie występuje w każdym przypadku. Często bowiem wydatki państwa konkurują z wydatkami prywatnymi – zwiększając płace badaczy (szczególnie szkolnictwo wyższe) albo zmniejszając skłonność do realizacji własnych celów badawczych.

Czysto teoretycznie można rozważyć też geograficzną dywersyfikację reżimu prawa własności intelektualnej w branży farmaceutycznej. Niewątpliwie sprzeczne są interesy krajów bogatych, które generalnie reprezentują producentów leków oryginalnych i krajów rozwijających się, których cele są zbieżne z producentami generyków. W dużym uproszczeniu jest to dysonans między północą a południem. Nie da się ukryć, że nawet w przypadku respektowania międzynarodowych standardów ochrony własności intelektualnej przez biedne kraje są one i tak bardzo małym potencjalnym rynkiem zbytu dla drogich leków oryginalnych. Zatem być może dobrym rozwiązaniem byłoby ułatwienie dyfuzji leków generycznych w krajach trzeciego świata poprzez skrócenie ochrony patentowej i ułatwienie procedur umożliwiających produkcję zamienników – tym

bardziej, że przecież społeczność tych krajów o wiele częściej pada ofiarą epidemii najgroźniejszych chorób.

Takie rozwiązanie nie stanowiłoby istotnego zagrożenia dla producentów leków oryginalnych. Ameryka Północna, Europa i Japonia stanowią bowiem 80% światowego rynku leków i tam producenci drogich oryginalnych leków spodziewają się osiągać przychody. Władze Stanów Zjednoczonych obawiają się jednak, że tanie zamienniki mogłyby być nielegalnie przewożone na ich terytorium. Argument ten nie jest jednak trafny, ponieważ kraje wysoko rozwinięte w sposób skuteczny bronią swoich granic. Ponadto, bogaci konsumenci z Londynu, Paryża czy Nowego Jorku byłiby w ograniczonym stopniu zainteresowani kupowaniem medykamentów na czarnym rynku (Sterckx 2004, s. 73).

W praktyce jednak taka dywersyfikacja byłaby niemożliwa z uwagi na rywalizacyjną naturę stosunków międzynarodowych. Kraje i firmy występują w koalicjach – celem firm jest akumulacja kapitału, a celem państw ulokowanie tej akumulacji u siebie i przymuszenie firm do podzielenia się korzyściami. Ten system działa więc w sposób, w którym trudno o kompromis – są sprzeczne dążenia krajów biednych i bogatych. Celem jest bowiem akumulacja, choćby kosztem biednych.

Naturalnie, nie powinno się przekreślać potencjału innowacyjnego krajów rozwijających się. Jednym z przykładów mogą być Indie, gdzie tamtejsza Rada Nauki i Badań Przemysłowych (*Indian Council for Scientific and Industrial Research* – CSIR) wprowadziła agresywny program komercjalizacji badań naukowców pracujących w laboratoriach tej organizacji. Celem tej akcji było szybkie identyfikowanie użytecznych wynalazków i patentowanie ich nie tylko w Indiach, ale także na innych rynkach, takich jak np. Stany Zjednoczone³. Wiele patentów dotyczy farmaceutyków stworzonych z wykorzystaniem tradycyjnej wiedzy i lokalnego ekosystemu Indii. Jednym z największych sukcesów jest Asmon – wieloziołowy medykament łagodzący objawy astmy oskrzelowej. Co więcej, na terenie Indii lek ten jest dostępny w cenie akceptowalnej dla większości chorych. Podobne próby komercjalizacji są podejmowane w odniesieniu do leków

3 W USA CSIR w 1991 roku uzyskał 6 patentów, a w 2002 roku aż 145.

na trąd, HIV czy raka. Projekty te są rozwijane w ramach partnerstwa CSIR i prywatnych indyjskich firm farmaceutycznych, takich jak Cadila Pharmaceuticals Limited (Lehman 2003, s. 13).

Kolejnym przykładem jest Brazylia, gdzie władze São Paulo przeznaczają 1% dochodów podatkowych na wsparcie publicznych działań B+R. São Paulo generuje 32% produktu krajowego brutto tej dziewiątej⁴ co do wielkości gospodarki świata. Początkowo inwestycje te nie znajdowały przełożenia na komercjalizację konkretnych leków. Trudno się temu jednak dziwić, bowiem jeszcze całkiem niedawno Brazylia w ogóle nie zapewniała ochrony patentowej na wynalazki związane z ludzkim zdrowiem (ibidem, s. 13). Można założyć, że z czasem kraj ten doczeka się efektów podobnych do tych, które pojawiły się w Indiach.

Pozostając w kontekście krajów rozwijających się, trudno jednak uznać za wiarygodną prognozę, że wzmacnianie przez nie prawnej ochrony własności intelektualnej przyniesie im wiele korzyści z transferu wiedzy i technologii światowych koncernów, które bez zapewnienia dostatecznej protekcji nie są skłonne do wchodzenia na takie rynki. Analizując bowiem dokładniej te zapewnienia, nie sposób oczekiwać, że taki mechanizm faktycznie zadziała. Po pierwsze, proste, produkowane w oparciu o tradycyjne procesy i miejscowe rośliny leki i tak są dostępne w tych krajach. Po drugie, te medykamenty, które potrzebują wyrafinowanych technologii zwykle nie są wytwarzane w krajach rozwijających się ze względu na ograniczenia technologiczne. Co więcej, wysoka cena tych leków w odniesieniu do lokalnej siły nabywczej i tak sprawi, że wciąż będą one poza zasięgiem większości obywateli krajów rozwijających się (Sterckx 2004, s. 69).

Warto też wspomnieć o interesującym rozwiązaniu, jakie zostało przyjęte w 1983 roku przez Kongres USA w Ustawie o lekach rzadko stosowanych (*Orphan Drug Act*). Regulacje zawarte w tym dokumencie miały być chociaż częściowym rozwiązaniem problemu niedostatecznych korzyści płynących dla wynalazcy leku w ramach standardowej ochrony

4 W tekście John B. Lehman mówi o dziesiątej gospodarce świata, ale w 2015 roku Brazylia z PKB 1 772 589 mln USD była na dziewiątym miejscu w tym zestawieniu.

patentowej ze względu na rzadkość choroby, która przekłada się na niski potencjalny popyt. Przyjęto definicję, że lek rzadko stosowany odnosi się do chorób lub stanów występujących u mniej niż 200 000 osób w USA. Na mocy omawianej ustawy przyznano wytwórcom leków rzadko stosowanych ulgi podatkowe z tytułu kosztów badań klinicznych i inne subsydia na pokrycie kosztów wytwarzania tych specyfików. Ponadto, producenci uzyskali wyłączność na siedem lat, tj. w tym okresie nie dopuszczano alternatywnych leków o innym składzie chemicznym. Wyłączność ta mogła być cofnięta, gdy dany podmiot nie zapewniał pacjentom leku lub zaprzestał jego produkcji (Cooter, Ulen 2011, s. 157–158).

Akt ten przyniósł pożądany cel. W ciągu 20 lat przed rokiem 1983 dopuszczono do obrotu tylko dziesięć leków rzadko stosowanych. Natomiast tylko w 1984 roku było ich już 24. Przez pierwsze 15 lat obowiązywania ustawy liczba takich leków na rynku zwiększyła się pięciokrotnie, podczas gdy liczba pozostałych leków wzrosła jedynie dwukrotnie. W 1993 roku pojawiła się nowelizacja, która pozwoliła na patentowanie drugiego i trzeciego z kolei leku rzadko stosowanego przeznaczonego do użycia w leczeniu tej samej choroby, o ile były one lepsze od oryginalnego pod ściśle określonymi względami klinicznymi (ibidem, s. 157–158).

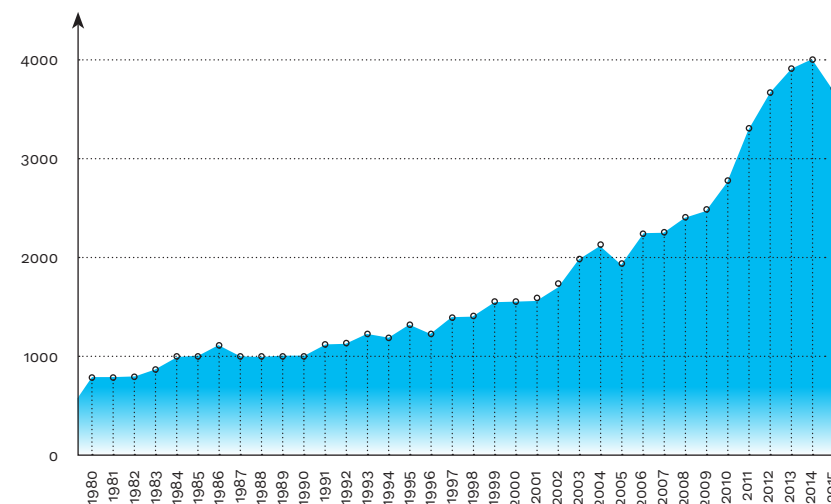
Podsumowanie

Podsumowując, optymalna ze społecznego punktu widzenia polityka patentowa w branży farmaceutycznej musi być kompromisem między podejściem Rawlsa i Nozicka. Tylko wtedy sektor ten będzie dostatecznie stymulowany do rozwoju, a jednocześnie sztywne pojmowanie praw wyłącznych nie sprawi, że będzie on niehumanitarny, czy też bezbronny w obliczu najpoważniejszych zagrożeń zdrowia.

Pomimo licznych przywołanych w tym tekście wątpliwości, trzeba podkreślić, że instytucja patentu w branży farmaceutycznej funkcjonuje znacznie lepiej niż w pozostałych sektorach. Rosnące znaczenie tego obszaru w rzeczywistości społecznej i gospodarczej w istocie nie pozwala na snucie wizji całkowitej rezygnacji z patentowej ochrony wynalazków. Takie

propozycje mogą więc pozostać jedynie eksperymentem intelektualnym, który ma ułatwić odnajdywanie tych obszarów, gdzie prawo własności przemysłowej może być osłabione, bo nie generuje zauważalnych korzyści.

Wykres 1. Liczba patentów udzielonych na farmaceutyki na świecie



Źródło: WIPO Statistics Database.

Trudno oczekiwać od koncernów farmaceutycznych przyzwolenia na osłabienie ich silnej, wykreowanej przez prawo pozycji. Dla realizacji celów społecznych konieczne jest więc poszukiwanie nowych (i usprawnianie istniejących) mechanizmów uelastyczniających ochronę patentową, które nie naruszają jej sedna. Sama istota takiej ochrony wynalazków w tej branży, co do zasady, dobrze spełnia bowiem swoją rolę.

W branży farmaceutycznej szczególnie widoczna jest wymiennosc – z jednej strony, system prawnej ochrony wynalazków zachęca do innowacyjności i ujawniania odkryć, ale z drugiej, pozytywny efekt tych zjawisk jest jednocześnie ograniczany przez silne limitowanie dostępu do nowych rozwiązań. System patentowy sprawia, że przez wiele lat ceny

poszczególnych specyfików są utrzymywane na nienaturalnie wysokim poziomie. Szacuje się, że implementacja porozumienia TRIPS w krajach rozwijających się doprowadziła do wzrostu cen leków o 200–300% (Watal 2018). Pojawiające się w tym obszarze dylematy są w istocie pytaniami, jaki koszt społeczeństwo jest skłonne ponieść, aby katalizować pozytywne zmiany – w tym przypadku innowacje w przemyśle farmaceutycznym.

Zatem zastosowanie rekomendowanego w ramach ruchu intelektualnego Open Eyes Economy podejścia do zarządzania własnością intelektualną, które zakłada ograniczenie wykorzystania monopolu prawnego na rzecz szerszego warunkowego udostępniania, w przypadku sektora farmaceutycznego napotyka na poważne ograniczenia. Dowodzi to konieczności adaptacji narzędzi opisywanych w ramach koncepcji ukierunkowanej dyfuzji do specyfiki poszczególnych branż. Naturalnie, nie oznacza to, że w przypadku sektora farmaceutycznego patenty są jedynym efektywnym narzędziem. Przykładem może być wiele leków, jak chociażby Aspiryna, które także po wygaśnięciu praw wyłącznych, mimo dostępności tańszych zamienników, wciąż dominują na rynku. Ich pozycja jest głównie wynikiem siły znaku towarowego.

Nie można także wykluczyć pewnego zakresu wykorzystania strategii bazujących na publikacjach defensywnych w miejsce patentowania. Choć to podejście jest charakterystyczne dla sektora IT, to również w branży farmaceutycznej można próbować w ten sposób poszerzać faktyczne pole jakiejś opatentowanej innowacji. Dokonanie publikacji defensywnych rozwiązań zbliżonych do zasadniczego opatentowanego wynalazku skutecznie zniechęca bowiem do imitacji. Żaden z potencjalnych imitatorów nie może budować na tych rozwiązaniach swojej przewagi konkurencyjnej nad innymi imitatorami, gdyż rozwiązanie opisane w publikacji defensywnej nie spełnia kryterium nowości, a więc nikt nie może uzyskać na nie patentu.

W efekcie przełamywanie dominującego podejścia do zarządzania zasobami niematerialnymi, które stawia w centralnym punkcie monopolu prawne, nie może rozpocząć się od branży farmaceutycznej. W tym obszarze trudno bowiem byłoby znaleźć ekonomiczne (nawet długookresowe – właściwe Firmie-Ideii) uzasadnienie dla oddolnego podjęcia takich działań. Nie oznacza to jednak, że pewnej otwartości nie można tu wprowadzić przy pomocy polityk publicznych. Te dotyczące ochrony

zdrowia pochłaniają bowiem ogromne kwoty, z których dużą część stanowią koszty zakupu leków. Aktywniejsza polityka państwa, czyli inwestowanie w powstawanie nowych leków, dawałaby władzom publicznym szansę na kontrolowanie części farmaceutycznej własności intelektualnej, pozwalając w dłuższym okresie zmniejszyć koszty programów opieki zdrowotnej.

Literatura

- Biga B. (2017). *Niedoceniane-przeceniane zasoby niematerialne przedsiębiorstw*. Kraków: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Cooter R., Ulen T. (2011). *Ekonomiczna analiza prawa*. Warszawa: C.H. Beck.
- du Vall M. (2008). *Prawo patentowe*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Gewertz N.M., Amado R. (2004). *Intellectual Property and the Pharmaceutical Industry: A Moral Crossroads between Health and Property*, "Journal of Business Ethics", vol. 55, no. 3.
- Komisja Europejska (2002). *Towards a European Research Area: Science, Technology and Innovation*, Key Figures. DG Research, Office for Official Publications of the European Communities.
- Lehman B. (2003). *The Pharmaceutical Industry and the Patent System* (http://users.wfu.edu/mcfallta/DIRO/pharma_patents.pdf).
- Magazzini L., Pammolli F., Riccaboni M. (2004). *Dynamic Competition in Pharmaceuticals: Patent Expiry, Generic Penetration, and Industry Structure*, "The European Journal of Health Economics", vol. 5, no. 2.
- Możdżeń M. (2016). *Państwo-przeobrażenia i presja otoczenia* [w:] S. Mazur, *Neoweberyzm w zarządzaniu publicznym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Sterckx S. (2004). *Patents and Access to Drugs in Developing Countries: an Ethical Analysis*, "Developing World Bioethics", vol. 4, no. 1.
- Sterckx S. (2006). *The Moral Justifiability of Patents*, "Ethical Perspectives: Journal of the European Ethics Network", 13(2).
- Watal J. (2018). *Access to Essential Medicines in Developing Countries: Does the WTO TRIPS Agreement hinder it?*, Science, Technology and Innovation Discussion Paper no. 8.

Jacek Zaleski

Propozycja nowej metody opracowania zastrzeżeń patentowych

Wprowadzenie

Artykuł ten w całości jest poświęcony nowej metodzie budowania zastrzeżeń patentowych, zwanej systemem SSM (*Strictly Syntax Method*). W tekście wyjaśniono, w jaki sposób narodziła się idea tej metody oraz jej własności. Przy jej opisie skoncentrowano się głównie na logice budowanych zastrzeżeń patentowych, jednak konieczne było też wprowadzenie logiki matematycznej oraz teorii zbiorów, z uwzględnieniem diagramów Venna. W trakcie lektury istotna jest w miarę dobra znajomość przepisów patentowych. Metoda ta była obiektem dysertacji doktorskiej przeprowadzonej w SGH w Warszawie.

Prace nad nową metodą sporządzania nie tylko zastrzeżeń patentowych, ale również opisów zgłoszeń wynalazku nadal są prowadzone, ale w chwili obecnej głównie pod kątem prawidłowego jej zarządzania zarówno w trakcie wdrażania, jak i po jej pełnej komercjalizacji. Prowadzone są również prace nad programem komputerowym obsługującym system SSM. Zagadnienia te będą dokładnie omówione w dalszej części tego tekstu. Po przedstawieniu tego systemu oraz propozycji jego dalszej modyfikacji przeprowadzona zostanie analiza zachowań interesariuszy w procesie wdrażania nowej metody budowania zastrzeżeń patentowych. Na zakończenie zaprezentowane zostaną instytucjonalne aspekty wykorzystania, jak również upowszechnienia zmodyfikowanego systemu SSM.

Geneza oraz własności systemu SSM

Nowa metoda będąca przedmiotem niniejszego opracowania – nazywana systemem SSM – powstawała w trakcie intensywnych badań prowadzonych w latach 1988–2010. Badania były realizowane w kilku krajach, takich jak np. Szwecja (Atlas Copco, dzienniki ustaw itd.), Szwajcaria (Rolex, Patek Philippe, Swiss Science Academy, Urząd Patentowy, dzienniki ustaw itd.), Wielka Brytania (Ricardo), Niemcy (Bosch, Uniwersytet w Brunzshwiku). W przypadku Polski badania prowadzono przy współpracy z UPRP (*Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej*), PIRP (*Polska Izba Rzeczników Patentowych*), Uniwersyteckiego Ośrodka Transferu Technologii Uniwersytetu Warszawskiego.

Wszystkie wymienione powyżej instytucje oraz przedsiębiorstwa próbują znaleźć metodę badania i budowania zastrzeżeń patentowych w oparciu o logikę matematyczną oraz teorię zbiorów, chociaż teoria zbiorów w wielu publikacjach jest dyskretnie pomijana. Do chwili obecnej powstało wiele opracowań traktujących ten temat dogłębnie, jednak w większości istnieją one tylko w charakterze publikacji, które nigdy nie doczekały się praktycznego zastosowania (zob. np. M. Gagnon – *Logique descriptive et owl*, M.J. Shih – *Patent classification using ontology – based patent network analysis*, M. Giereth, S. Koch, Y. Kompatsiaris, S. Papadopoulos, E.E. Pianta, L. Serafini i L. Wanner – *A Modular Framework for Ontology – based Representation of Patent Information* czy J.Y. Béziau – *Le Château de la Quantification et ses Fantômes Démasqués*). Powodem takiego stanu rzeczy jest fakt, że autorzy tych publikacji pomijali szczegóły mające istotne znaczenie przy budowaniu poprawnego przekazu słownego. Gwoli ich usprawiedliwienia należy wyjaśnić, że te brakujące szczegóły dotyczą nie tylko logiki matematycznej, ale również teorii zbiorów z zastosowaniem diagramów Venna. Chcąc zbudować poprawny model metody badania oraz budowania zastrzeżeń patentowych, należy dokonać częściowego rozszerzenia (modyfikacji) teorii zbiorów o pewne nowe operacje, które będą wyjaśnione w dalszej części. Bez tych modyfikacji nie ma możliwości zbudowania poprawnie działającego systemu.

Punktem wyjścia dla prowadzonych badań było pytanie: „Dlaczego tak często zastrzeżenia patentowe podlegają zaskarżeniu przez podmioty konkurencyjne, zaś w przypadku, gdy zaskarżany podmiot wyjdzie z danej opresji obronną ręką, sam przewód sądowy trwa w wielu przypadkach bardzo długo?”. Po dokładnej analizie ustalono, że powód leży w budowie zdania będącego zastrzeżeniem patentowym. Według obowiązujących przepisów zastrzeżenia te muszą być wyrażone jednym zdaniem, nawet jeżeli jest ono bardzo długie (strona stylistyczna budowanego zdania jest w tym przypadku sprawą drugorzędną). Jak powiedziano wcześniej, przepisy patentowe nie precyzują czy ma to być funkcja zdaniowa, czy też zmienna zdaniowa. Po przeprowadzonych badaniach wstępnych stwierdzono, że znaczna część tych dokumentów wyrażana jest zdaniami będącymi funkcjami zdaniowymi. Jeżeli dana teza będzie wyrażona funkcją zdaniową, może ona być w pewnych przypadkach jednoznaczna, chociaż najczęściej będzie ona charakteryzować się niejednoznacznością. Na tym etapie prac badawczych postawiono tę przedstawioną poniżej.

Zastrzeżenie patentowe musi być wyrażone dokładnie jedną zmienną zdaniową

Aby uniknąć wszelkich nieudomówień, należy pamiętać, że zmienna zdaniowa, zwana również zdaniem w sensie logicznym, wyraża dokładnie jedną i tylko jedną myśl. Jeżeli budowane zdanie zawiera więcej niż jedną myśl, nawet jeśli jest ona powtórzeniem tej samej myśli, staje się automatycznie funkcją zdaniową, zwaną również zdaniem w sensie gramatycznym. Gwoli wyjaśnienia: prawo patentowe dopuszcza możliwość zastrzeżenia patentowego wyrażonego funkcją zdaniową, wymagając jedynie, aby zdanie to było jednoznaczne. Nie jest to prawidłowe, ponieważ zdanie wyrażone funkcją zdaniową stwarza sytuację, że zawiera ono minimum dwie zmienne zdaniowe. Jeżeli obie te zmienne zdaniowe wyrażają tę samą myśl, chociaż ujętą w nieco inny sposób, jego budowa staje się automatycznie niepoprawna z grama-

tycznego punktu widzenia. Jeżeli zawiera ono dwie różne myśli, jest niejednoznaczne, ale w większości przypadków niejednoznaczności te są ukryte i najczęściej bardzo trudne do wychwycenia przez osoby analizujące dany tekst. Z tej analizy wynika, że jeżeli zdanie ma być jednoznaczne, musi ono być wyrażone zmienną zdaniową, co stanowi wobec przyjętego prawa patentowego dowód przyjętej hipotezy głównej. Z hipotezy głównej wynikają następujące hipotezy cząstkowe, nazwane w tym tekście wnioskami:

Wniosek #1

Wniosek ten orzeka, że stosowanie systemu SSM przy budowaniu zastrzeżeń patentowych zmniejszy straty powodowane zaskarżaniem chronionej prawem własności intelektualnej. Podmiot konkurencyjny planujący zaskarżenie własności intelektualnej, na której opiera działalność podmiot zaskarżany rozpoczyna swoje działania od dokładnej i wnikliwej analizy zgłoszenia wynalazku, koncentrując się na poszukiwaniu wszelkich słabych stron w zastrzeżeniach patentowych. Im więcej tego typu niedociągnięć zostanie znalezionych, tym łatwiejsza będzie praca adwokata prezentującego podmiot konkurencyjny. Celem takiej działalności jest prowadzenie rozprawy sądowej tak długo, jak jest to możliwe (może to trwać nawet kilka lat). W tym czasie produkcja podmiotu zaskarżanego jest ograniczona, a najczęściej wstrzymana, przynosząc przedsiębiorstwu straty finansowe, utratę pozycji na rynku, jak również utratę reputacji. Należy w tym miejscu wyraźnie zaznaczyć, że z punktu widzenia prawa takie postępowanie strony zaskarżającej jest całkowicie legalne. Jeżeli zastrzeżenia patentowe będą zbudowane przy zastosowaniu systemu SSM, nawet bardzo dobry adwokat nie będzie w stanie ciągnąć rozprawy przez więcej niż trzy sesje i tym samym korzyści finansowe uzyskane ze wstrzymania produkcji podmiotu zaskarżanego mogą nawet nie wystarczyć na pokrycie kosztów zwykle drogiej rozprawy sądowej.

Wniosek #2

W dużej mierze ma charakter spekulacyjny, opierający się na zachowaniach ludzkich. System SSM może ułatwić przygotowanie zgłoszenia patentowego w takiej formie, aby mogło być złożone na ręce wybranego rzecznika patentowego. Im lepiej jest sporządzona dokumentacja, tym niższe są koszty korzystania z jego usług. W chwili obecnej wielu wynalazców rezygnuje z patentowania swoich wynalazków z uwagi na związane z tym relatywnie wysokie koszty oraz skomplikowane procedury przy budowaniu zgłoszenia. System SSM może w dużym stopniu zlikwidować tę barierę.

Wniosek #3

Wiąże się w dużym stopniu z hipotezą cząstkową #2. Osoby fizyczne, zaś nierzadko również osoby prawne, które rezygnują z patentowania projektu w swoim kraju, przenoszą swój projekt do innego kraju. Istotnym czynnikiem jest obawa zaskarżenia projektu przez krajowe podmioty konkurencyjne i związane z tym konsekwencje finansowe. System SSM minimalizuje to ryzyko.

Wniosek #4

Stosowanie systemu SSM ułatwi pracę rzeczników patentowych. Stwierdzenie to w zależności od przyjętego punktu widzenia może być nieco kontrowersyjne. Rzecznikom patentowym nie zależy na skróceniu ich czasu pracy, gdyż przekłada się to w sposób jednoznaczny na uszczerplenie ich dochodów. Jednak w przypadku, gdy sprawa trafi do sądu, a zgłoszenie będzie zbudowane przy zastosowaniu systemu SSM, ich wystąpienia w sądzie staną się nie tylko ułatwione, ale również w dużym stopniu usprawnione. Gdy system SSM będzie powszechnie stosowany, straty finansowe rzeczników finansowych mogą być rekompensowane podwyższonymi stawkami godzinowymi.

Wniosek #5

Badanie istniejących zgłoszeń patentowych pod kątem ich zastrzeżeń będzie w dużym stopniu ułatwione. Należy zaznaczyć, że badaniem zgłoszeń patentowych zajmują się głównie trzy grupy podmiotów:

1. Rzecznicy patentowi.
2. Egzaminatorzy w urzędach patentowych.
3. Specjaliści podmiotów gospodarczych starających się obalić dane zgłoszenie patentowe lub jego pewne wybrane zastrzeżenia patentowe.

Przypadki 1 i 2 nie wymagają specjalnych komentarzy, natomiast ciekawy jest przypadek 3. Można go traktować jako odwrócenie hipotezy cząstkowej lub wniosku #1. Podmiot gospodarczy dysponujący dobrze oraz sprawnie działającym działem transferu technologii może pokusić się o zaskarżenie konkurencyjnego podmiotu gospodarczego, eliminując go na pewien czas z rynku. Procedura postępowania jest taka sama, jak ta opisana we wniosku #1, z tą jedynie różnicą, że role są odwrócone. Jeżeli zastrzeżenia patentowe zgłoszenia patentowego, na którym podmiot zaskarżany opiera swoją działalność nie są sporządzone w oparciu o system SSM, dobry adwokat strony zaskarżającej może doprowadzić do długiego procesu, przynosząc odpowiednie profity.

Przepisy prawne mówią wyraźnie, że zastrzeżenia patentowe muszą być wyrażone jednoznacznie. Jednak specjaliści zajmujący się tworzeniem tego typu dokumentów w trakcie jego sporządzania bardzo często w sposób nieświadomy umieszczają w nim pewne niejednoznaczności, które zwykle są głęboko zakamuflowane. W związku z tym pojawia się następne pytanie: Jak zapobiec ich powstawaniu? Na tym etapie należało również zbadać czy prowadzone są w tym celu jakiekolwiek prace oraz jaki mają charakter. Dokonano badania istniejących publikacji traktujących to zagadnienie dogłębnie (zob. np. D.R. Liu – *Patent classification using ontology – based patent network analysis*). Konkluzja z przeprowadzanych badań była jednoznaczna. Autorzy wielu publikacji opierali się o logikę matematyczną, zaś tylko nieliczni również o teorię zbiorów.

W tym momencie powstało następne pytanie: Dlaczego prace te nie doczekały się nigdy praktycznego zastosowania? Odpowiedź na to

pytanie wymagała gruntownej analizy nie tylko istniejących publikacji, ale również zgłoszeń patentowych znajdujących się w archiwach WIPO. Wynikiem tej analizy są następujące konkluzje.

1. Nowa metoda powinna być oparta nie tylko na logice matematycznej, jak to ma miejsce w większości istniejących publikacji, ale powinna również bazować na teorii zbiorów z zastosowaniem diagramów Venna. Analizując istniejące publikacje, nie znaleziono ani jednej, w której by zastosowano diagramy Venna w powiązaniu z logiką matematyczną.
2. Elementy tych zbiorów mają w większości przypadków charakter niematerialny (*syntax*) i nie dają się one w sposób racjonalny traktować jak elementy materialne (*semantics*), jak to ma miejsce w przypadku, gdy elementami zbiorów są liczby lub pewne zdarzenia. Gwoli wyjaśnienia, autorzy, którzy w wymienionych powyżej publikacjach stosowali również teorię zbiorów, traktowali zbiory elementów niematerialnych dokładnie w taki sam sposób, jak traktuje się zbiory elementów materialnych. Taki sposób postępowania przynosi właściwe wyniki w wielu dziedzinach, jednak może prowadzić do fałszywych konkluzji, co jest powodem tego, że prace te nie znalazły nigdy praktycznego zastosowania.
3. Aby można było traktować we właściwy sposób zbiory, których elementy mają nie tylko charakter niematerialny, ale nie dadzą się one w żaden sposób traktować jak elementy o charakterze materialnym, należy dokonać rozszerzenia istniejącej teorii zbiorów, polegającego na wprowadzeniu pewnej nowej operacji – nazywanej sumą wyłączającą lub różnicą symetryczną dla zbiorów. Wprowadzono także nowe pojęcia, jak np. składnik zakłócający. Modyfikując daną teorię, należy wprowadzić nowe określenia oraz definicje jej przypisane.

Aby można było traktować tę metodę w prawidłowy sposób, w niektórych przypadkach, np. przy budowaniu programu komputerowego obsługującego ten system, należy również zagłębić się w wybrane działy analizy matematycznej¹. Stworzenie nowej metody lub teorii można za-

1 Korzystano z książek: А.Ф. Бермант, *Курс математического анализа*, Moskwa 1951, P.W. Zehna, R.L. Johnson, *Elements of set theory*, Boston 1975, A. Grzegorzcyk, *Zarys logiki*

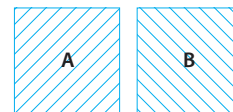
liczyć najczęściej do tej łatwiejszej części prowadzonych prac. Trudności zaczynają pojawiać się w przypadku weryfikacji postawionych tez, jak również wprowadzenia danego wynalazku lub nowej metody do życia publicznego. Po zakończeniu prac będących w przeważającej mierze pracami analitycznymi, rozpoczęto weryfikację nowej metody. Prace te prowadzono równolegle na trzy sposoby. Objęły one:

1. Analizę istniejących zgłoszeń patentowych znajdujących się w archiwach WIPO pod kątem ich prawidłowości oraz niepodważalności. W latach 2004–2009 w trakcie współpracy z instytucją API (Association pour le Patrimoine Industriel) w Genewie, gdzie autor pomagał młodym wynalazcom, przygotowującym opis wynalazku oraz propozycje zastrzeżeń patentowych dla rzeczownika patentowego, przeanalizowano około dwóch tysięcy zgłoszeń. Z nich wyłoniono około 30% – tych zawierających w swojej konstrukcji nieprawidłowości logiczne. Wyniki te konsultowano ze specjalistami od prawa patentowego.
2. Budowanie, na zasadzie pewnego ćwiczenia, fikcyjnych zgłoszeń patentowych, gdzie z opisu wynalazku generowano zastrzeżenia patentowe, stosując reżimy nowej metody.
3. Konsultacje ze specjalistami od zagadnień prawnych oraz patentowych. W trakcie prowadzonych dyskusji dokonywano dokładnej morfologii nowego systemu, analizując go dokładnie punkt po punkcie. Konsultantami byli w tym przypadku rzeczownicy patentowi o dobrej i uznanej na rynku renomie, przedstawiciele urzędów patentowych oraz instytucji prawnych w kilku wymienionych na początku tego tekstu krajach i specjaliści w tej dziedzinie ze Szwajcarskiej Akademii Nauk.

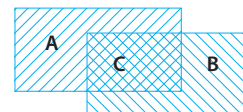
Omawianie nowego systemu rozpocznę od wprowadzenia oraz wyjaśnienia diagramów Venna. Diagram ten jest graficznym przedstawieniem zbiorów oraz relacji zachodzących między nimi. Na rysunkach 1a – 1d pokazane są cztery różne relacje zachodzące pomiędzy dwoma zbiorami.

matematycznej, Warszawa 1969, T. Traczyk, *Wstęp do teorii algebr Boole'a*, Warszawa 1970 oraz K. Kuratowski, *Wstęp do teorii mnogości i topologii*, Warszawa 1972.

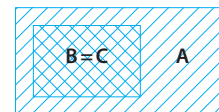
Rysunek 1a. Oba zbiory A i B są zbiorami rozłącznymi



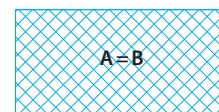
Rysunek 1b. Oba zbiory A i B posiadają wspólną część



Rysunek 1c. Zbiór A zawiera w sobie zbiór B



Rysunek 1d. Oba zbiory A i B pokrywają się



Rysunki te są diagramami Venna, ale nie jest na nich uwidocznione, w jakiej przestrzeni znajdują się rozpatrywane zbiory. W większości przypadków przy ich stosowaniu istotne jest określenie tej przestrzeni. Dokonano krótkiej analizy pewnych charakterystycznych cech zbiorów występujących w diagramach Venna:

1. W miarę dokładne określenie przestrzeni, w jakiej znajdują się rozpatrywane zbiory. Jest to istotne w przypadku stosowania tych diagramów w logice, szczególnie gdy elementy zbiorów mają charakter niematerialny.

2. Dobra orientacja, czym są elementy rozpatrywanych zbiorów. Wyjaśniając bliżej, należy określić czy mają one charakter materialny (*semantic*), czy też niematerialny (*syntax*). W przypadku zbiorów liczbowych lub zdarzeń mogą one być traktowane podobnie, jak zbiory elementów materialnych, chociaż należy zawsze zbadać, co dane liczby prezentują sobą, jak również, co kryje się pod pojęciem danego zdarzenia.

W przypadku logiki przestrzeni, w której umieszczone są zbiory jest najczęściej ograniczona. Jeżeli ze specyfiki tej przestrzeni nie wynika, że jest ona ograniczona, wybiera się wówczas z niej pewną podprzestrzeń, pamiętając jedynie o tym, aby zawierała ona wszystkie rozpatrywane zbiory. W logice przestrzeni tą są najczęściej czas lub miejsce zachodzenia zdarzeń. Zdarzenia te lub też ich wybrane pliki prezentowane są konkretnymi zbiorami znajdującymi się w tej przestrzeni. Przechodząc do elementów zbiorów, w przypadku logiki mogą to być w zależności od przyjętego podziału zarówno zmienne zdaniowe, jak i funkcje zdaniowe. Najczęściej jednak mając w danym zbiorze funkcje zdaniowe, należy starać się rozłożyć je na czynniki pierwsze będące w tym przypadku zmiennymi zdaniowymi. Nie bez powodu użyto tu sformułowania „czynniki pierwsze” w odniesieniu do zmiennej zdaniowej. Jeżeli dana zmienna zdaniowa po przeprowadzonej analizie daje rozłożyć się na prostsze czynniki, nie jest ona w tym przypadku zmienną zdaniową. Jest ona nadal funkcją zdaniową. W przypadku diagramów Venna w logice elementy zbiorów będą miały najczęściej charakter niematerialny. Elementami niematerialnymi są zdarzenia, które najczęściej będą dotyczyły pewnych akcji dokonywanych przez obiekty fizyczne lub osoby. W przypadku elementów o charakterze niematerialnym można wyodrębnić dwie następujące grupy.

1. Elementy o charakterze niematerialnym, które przy uczynieniu konkretnych założeń dadzą traktować się w taki sam sposób, jak elementy o charakterze materialnym, jak np. liczby lub zdarzenia.
2. Elementy o charakterze niematerialnym, które w żaden sposób nie dadzą traktować się w taki sam sposób, jak elementy o charakterze materialnym. Na przykład relacje zachodzące między konkretnymi podmiotami lub przedmiotami, pewne prawidłowości fizyczne występujące w technice lub też pewne zależności występujące w administracji. Istotne jest to, że

relacje te nie dają przedstawić się jako określony ciąg zdarzeń. Mimo to są one nadal elementami przyjętych przy analizie zbiorów.

Tabela 1. Dwa równoważne zapisy alternatywy wyłączającej

p	q	$(p \vee q) \wedge [\sim (p \wedge q)]$	$p \underline{\vee} q$
0	0	0	0
0	1	1	1
1	0	1	1
1	1	0	0

Źródło: opracowanie własne autora.

Przy budowaniu diagramów Venna nie korzysta się z istniejących modeli – są one budowane według konkretnych przepisów słownych, a uogólniając, na podstawie tekstów słownych zawierających istotne dla przekazu informacje. Od tego, jak dobrana jest przestrzeń oraz zbiory w niej znajdujące się otrzymany diagram może zawierać wiele istotnych dla potencjalnego odbiorcy informacji, może też być, pomimo swojej poprawności z punktu widzenia logiki, mało czytelny i tym samym bezużyteczny jako środek przekazu informacji. Korzystając z podstawowych praw logiki, można dokonać próby budowania innych zapisów logicznych. Nie ma problemów z popełnieniem błędu, gdyż tworzony opis w każdej chwili można sprawdzić, zastępując w nim zmienne zdaniowe zdaniem, do których są one przypisane. Jeżeli otrzymany tekst nie zawiera luk ani powtarzających się tych samych informacji, jak również oddaje w jasny sposób opis realizacji wynalazku oznacza to, że jest on zbudowany poprawnie. Zapis za pomocą alternatywy wyłączającej ma poniższy równoważny zapis bez korzystania z tego symbolu.

$$(p \underline{\vee} q) \Leftrightarrow \{(p \vee q) \wedge [\sim (p \wedge q)]\}$$

Prawdziwość tego zapisu można sprawdzić, korzystając z tabeli 1, gdzie zero prezentuje zdarzenie nieprawdziwe, zaś jedynka zdarzenie prawdziwe. W większości krajów symbol alternatywy wyłączającej ma postać \otimes . Wprowadzono też pewien nowy symbol, nazywając go symbolem sumy wyłączającej lub też symbolem różnicy symetrycznej dla zbiorów, przyjmując dla tej operacji nowy symbol działania postaci \cup . Stosując ten symbol, można zapisać poniższą definicję (*) nowego działania.

$$(*) [q \in (A \cup B)] \Leftrightarrow [(q \in A) \vee (q \in B)]$$

Przechodząc do dalszej analizy, należy najpierw omówić dokładnie wprowadzone działanie na zbiorach oraz jego własności. Działanie to jest wprowadzone w celu umożliwienia właściwego operowania zbiorami, których elementy mają charakter niematerialny (*syntax*). Elementy te nie powinny być traktowane w taki sam sposób, jak elementy mające charakter materialny (*semantics*) bądź dające się traktować, jak elementy o charakterze materialnym, np. liczby lub zdarzenia. Poza nowym działaniem, wprowadzono również pewne nowe terminy oraz prawa, jakie dotyczą tego nowego działania. Modyfikacja teorii zbiorów bazuje głównie na operacji w logice matematycznej nazywanej alternatywą wyłączającą. W teorii zbiorów każda operacja (każde działanie) ma swój odpowiednik w logice matematycznej, np. suma zbiorów odpowiada alternatywie, iloczyn zbiorów odpowiada koniunkcji itd. Istnieją jednak dwie operacje, które nie mają swoich odpowiedników w teorii zbiorów *ex aequo* w logice matematycznej. Tymi działaniami jest w teorii zbiorów odejmowanie zbiorów, które można wyrazić w logice kombinacją symboli logicznych sumy oraz koniunkcji. Natomiast w logice matematycznej jest to symbol logiczny alternatywy wyłączającej, który nie ma swojego odpowiednika w teorii zbiorów i w przypadku zbiorów mających elementy, które nie dają traktować się, jak elementy o charakterze materialnym, nie można go wyrazić żadną kombinacją działań stosowanych w teorii zbiorów. Tłumaczy to fakt konieczności wprowadzenia nowego działania w teorii zbiorów. W tabelach 2 i 3 przedstawiono obie notacje – tak dla logiki matematycznej, jak i dla teorii zbiorów.

Tabela 2. Zapis alternatywy wyłączającej w logice

$$(p \vee q) \Leftrightarrow \{(p \vee q) \wedge [\sim(p \wedge q)]\}$$

Tabela 3. Zapis sumy wyłączającej w teorii zbiorów

$$[q \in (A \cup B)] \Leftrightarrow [(q \in A) \vee (q \in B)]$$

Zapis przedstawiony powyżej jest jednocześnie definicją nowej operacji, gdzie q jest elementem zbioru będącego wynikiem sumy wyłączającej zbiorów A oraz B . Chcąc przedstawić nowe działanie, stosując tylko zbiory oraz poznane wcześniej działania na nich, należy przeanalizować zapisy przedstawione powyżej. Prawdziwość zapisu symbolu logicznego alternatywy wyłączającej za pomocą innych symboli logicznych była wykazana wcześniej, tym samym, opierając się na prawdziwości tego zapisu, można stwierdzić, że prawdziwy jest również zapis sumy wyłączającej w tabeli 3. Chcąc przeanalizować dokładnie prawdziwość powyższego zapisu (*), należy oprzeć się na przedstawionej tutaj definicji sumy wyłączającej.

Wynikiem sumy wyłączającej dla dwóch zbiorów A oraz B jest tylko ta część zbioru A , która zawiera elementy zbioru A , natomiast nie zawiera elementów zbioru B lub tylko ta część zbioru B , która zawiera elementy zbioru B , natomiast nie zawiera elementów zbioru A . Każda inna kombinacja zbiorów A oraz B będzie tutaj nieprawdziwa.

Analiza ta wykazuje jednocześnie unikalność nowego działania sumy wyłączającej. Dla działania sumy wyłączającej „ \cup ” zachodzą następujące trzy prawa:

Prawo przemienności (#1).

$$(A \cup B) = (B \cup A)$$

Prawo rozdzielności względem sumy wyłączającej (#2).

$$[C \cap (A \cup B)] = [(C \cap A) \cup (C \cap B)]$$

Prawo łączności dla sumy wyłączającej (#3).

$$[A \cup (B \cup C)] = [(A \cup B) \cup C]$$

Ponadto zachodzić będą dwie następujące własności (#4) oraz (#5).

$$A = B \Rightarrow [(B \cup A) = \emptyset]$$

$$(A \cup A') = [(A' - A) \cup (A - A')]$$

Przedstawione własności znajdują zastosowanie przy badaniu poprawności budowanego zastrzeżenia patentowego lub też już istniejącego. Poprzez „badanie poprawności” rozumie się badanie, czy tak otrzymane zdania są zdaniami w sensie logicznym. Aby pełniej zrozumieć sens definicji, jak również podanych własności, należy cofnąć się do rysunków 1a – 1d, gdzie pokazano diagramy Venna dla dwóch zbiorów A oraz B, opatrując je dokładnymi wyjaśnieniami. Na rysunku 1b zbiory A oraz B posiadają pewną część wspólną, oznaczoną jako zbiór C. Produktem sumy wyłączającej zbiorów A i B jest tylko i wyłącznie zbiór A pomniejszony o zbiór C lub też tylko i wyłącznie zbiór B pomniejszony o zbiór C, tak jak to pokazuje przedstawiony wzór (#6). Zbiór C na rysunku 1b nazywany jest składnikiem zakłócającym.

$$(A \cup B) = [(A - C) \cup (B - C)]$$

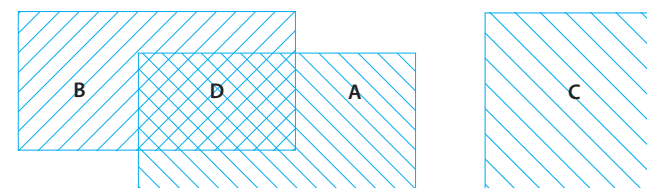
lub

$$[q \in (A \cup B)] \Rightarrow \{[q \in (A - C)] \vee [q \in (B - C)]\}$$

Jeżeli zbiory A oraz B będą pokrywały się, tak jak to przedstawia rysunek 1d, w takiej sytuacji produktem sumy wyłączającej będzie zbiór pusty. Jeżeli zbiór B będzie zawierał się w zbiorze A, tak jak to pokazuje rysunek 1c, produktem sumy wyłączającej będzie zbiór A pomniejszony o zbiór B. Oba te przypadki przedstawione są wcześniej we własnościach sumy

wyłączającej (#4) oraz (#5). Na rysunku 1a zbiory A oraz B są zbiorami rozłącznymi. W tym przypadku produktem sumy wyłączającej będzie tylko zbiór A lub tylko zbiór B. Zachodzi teraz pytanie, jak postępować w przypadku pokazanym na rysunku 2.

Rysunek 2. Trzy zbiory, gdzie jeden z nich jest rozłączny względem pozostałych



Na początku należy zauważyć, że iloczyn tych trzech zbiorów jest zbiorem pustym (zob. wzór (#7)).

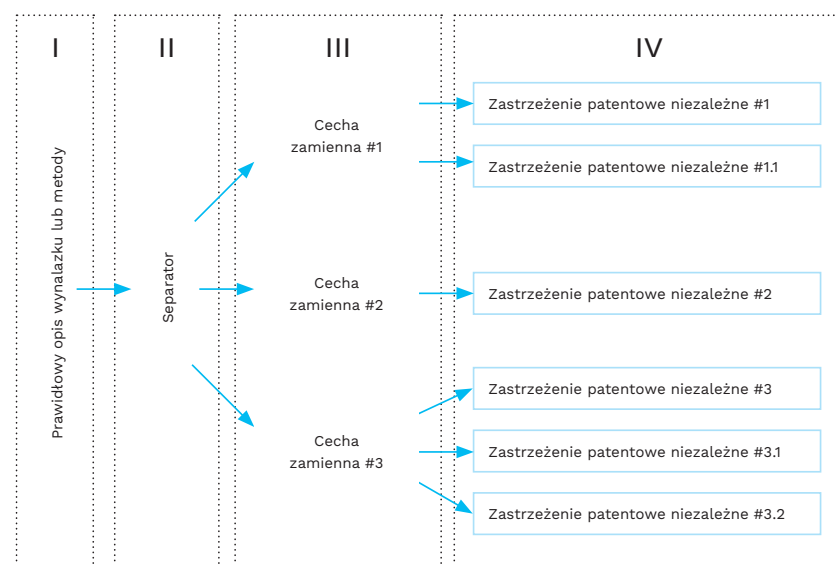
$$(A \cap B \cap C) = \emptyset$$

Zapis ten nie daje odpowiedzi na to, czy wszystkie te trzy zbiory są rozłączne, czy też niektóre z nich mogą posiadać wspólną część. Istnieje jedynie pewność, że przynajmniej jeden z nich jest rozłączny względem któregoś z pozostałych zbiorów. Alternatywa wyłączająca dla trzech lub więcej zdarzeń staje się coraz bardziej rozbudowanym wyrażeniem. Stosowana jest ona m.in. w pewnych programach komputerowych, jak np. *parity check* i w kryptografii. Suma wyłączająca dla większej liczby zbiorów stanie się również bardziej skomplikowana, łącznie z rozbudowanymi diagramami Venna, które przyjmą charakter piramidalny. Chcąc uprościć tę metodę, należy rozpatrywać poszczególne zbiory parami, zaś następnie analizować otrzymane pary przesuwając się sukcesywnie od górnej do dolnej części piramidy. Wynik będzie taki sam, ale osiągnię się go w mniej skomplikowany sposób. W przypadku zastrzeżeń patentowych, z wyjątkiem zgłoszeń z dziedziny chemii lub medycyny, liczba badanych zbiorów najczęściej nie jest zbyt duża.

Propozycje modyfikacji systemu SSM

Zasadę działania systemu SSM pokazuje schemat blokowy na rysunku 3.

Rysunek 3. Schemat blokowy budowania zastrzeżeń patentowych



Źródło: opracowanie własne.

Blok # I: Prawidłowo sporządzony zgodnie z wymaganiami systemu SSM opis wynalazku lub metody.

Blok # II: Dokonywana jest separacja oraz wygenerowanie cech znamienych z opisu wynalazku.

Blok # III: Analizowane są cechy znamienne wynalazku lub metody wygenerowane z ich opisu. Cechy znamienne #1 oraz #3 są funkcjami zdaniowymi, zaś cecha #2 jest zmienną zdaniową.

Blok # IV: Budowane są zastrzeżenia patentowe utworzone z cech znamienych generowanych z opisu wynalazku lub metody.

Materiał przedstawiony w tym tekście, jak łatwo zauważyć, jest dla przeciętnego użytkownika trudny. Dotyczy to także większości rzeczników patentowych, którym ten system jest w głównej mierze dedykowany. Nie będą oni, z uwagi na brak czasu, zainteresowani uczeniem się obsługi nowego systemu, pozostając przy obecnie stosowanych procedurach. Można w takim przypadku przygotować uproszczoną instrukcję jego stosowania. Nie rozwiąże to jednak głównego problemu, jakim jest wśród potencjalnych użytkowników tej metody brak dobrej znajomości logiki matematycznej oraz teorii zbiorów. Uwzględniając ten fakt, podjęto pewne środki zaradcze, które polegają zarówno na modyfikacji systemu SSM, jak i zbudowaniu struktur umożliwiający korzystanie z tego systemu w uproszczony oraz bardziej przystępny i zrozumiały sposób. Optymalnym sposobem umożliwiającym dostęp do nowego systemu szerokiej grupie użytkowników jest zbudowanie programu komputerowego, który pozwoli na korzystanie z systemu SSM osobom, które nie muszą dogłębnie znać logiki matematycznej. Podobne programy komputerowe istnieją w przypadku księgowych, jak również pewnych działów administracji. Uwzględniając ten fakt, równoległe z pracami rozwojowymi nad systemem SSM rozpoczęto badania nad możliwością stworzenia programu komputerowego obsługującego ten system. Prace te prowadzono przy współpracy z SATW, a od 2013 roku częściowo również z WIPO. W chwili obecnej dokonano już „wektoryzacji tekstu” (J. Sievering – *Integrated patent editing environment*) będącego prawidłowo sporządzonym opisem wynalazku. Budowany program dokonuje analizy tego tekstu (angielskiego), korzystając z procesora tekstu i korektora gramatycznego. Korektor ortograficzny na tym etapie nie jest używany, gdyż nie odgrywa większej roli, a może być powodem niekontrolowanych przekłamań. System ten analizuje w oparciu o bazy zgłoszeń patentowych, które kombinacje stanów techniki i cech znamienych mogą dawać nową cechę znamienne. Na tym etapie (blok III na rys. 3) zdania te mogą być nadal funkcjami zdaniowymi. Następnym krokiem jest generacja zastrzeżeń patentowych (blok IV na rys. 3) z tak zbudowanych cech znamienych. Program komputerowy zbudowany w takiej postaci jest praktycznie dostępny tylko dla specjalistów komputerowych dysponujących odpowiednim oprogramowaniem.

Aby był on dostępny dla przeciętnego użytkownika, wymaga to kompilacji, czyli zbudowania pomostu pomiędzy stworzonym programem a jego potencjalnym użytkownikiem. Zbudowanie kompilatora, jak również właściwe zredagowanie bloku IV oraz częściowo także bloku III, jest zadaniem dla programisty analityka.

Każdy wynalazek lub nowa metoda z upływem czasu starzeje się i jeżeli nie będą prowadzone modyfikacje, istnieje duże ryzyko, że po pewnym czasie może zniknąć z rynku (lub będzie przejęty przez podmioty konkurencyjne). Podobnie jest z systemem SSM. System ten w tej chwili jest młody i istnieje duże prawdopodobieństwo, że może on zawierać sporo niedociągnięć lub błędów, które zaczną pojawiać się w momencie, gdy system ten znajdzie się na rynku. Usuwanie tych niedociągnięć musi być wykonywane sukcesywnie w miarę ich pojawiania się. Budując nowy program komputerowy lub modyfikując go w okresie późniejszym, może wystąpić konieczność implementowania w nim innych, istniejących programów komputerowych. Wiadomo już, że konieczne będzie korzystanie z istniejących na rynku procesorów tekstów. W tej chwili trwają dyskusje na temat wyboru właściwego producenta, a także ustalenia warunków. Tworzenie niektórych programów byłoby z ekonomicznego punktu widzenia całkowicie nieuzasadnione. Na zakończenie należy zaznaczyć, że bardzo pomocna przy budowaniu nowej metody była publikacja Toma Grubera – *Ontology* (2007). Uwagi poczynione w tej publikacji mogą być przydatne dla rozumienia i właściwej interpretacji prezentowanej nowej metody budowania zastrzeżeń patentowych.

Metody szacunku korzyści, kosztów i ryzyka z funkcjonowania nowej metody budowania zastrzeżeń patentowych

Na początku należy wyraźnie zaznaczyć, czym jest system SSM. System ten jest własnością intelektualną należącą do autora tego artykułu. Uprzedmiotowiona postać systemu SSM to pełna dokumentacja jego obsługi oraz budowany program komputerowy. O ile dokumentacja jego ob-

sługi nadal należy do autora, o tyle program komputerowy bazujący na tej dokumentacji będzie należeć do podmiotów, które finansują prace związane ze zbudowaniem programu komputerowego. Następne pytanie, jakie się pojawia brzmi: Czy jest możliwe jego opatentowanie? Z uwagi na pewne cechy znamienne byłby on niezmiernie trudny do opatentowania, a ponadto zachodziłby tzw. konflikt interesów. Łatwo go odkryć stawiając pytanie, kto ma być rzecznikiem patentowym, jak również, kto ma go egzaminować w urzędzie patentowym? Jediną częścią posiadającą zdolność patentową jest program komputerowy, który będzie opatentowany przed przystąpieniem do prac końcowych nad nim. W przypadku samego systemu SSM można jedynie mówić o ochronie, korzystając z praw autorskich, o które w tej chwili są czynione starania.

Po tych wstępnych wyjaśnieniach można przystąpić do określenia metod szacunku korzyści, kosztów oraz ryzyka z funkcjonowania nowej metody budowania zastrzeżeń patentowych. Podobnie jak przy każdym wynalazku lub nowej metodzie, należy wyraźnie rozdzielić koszty oraz ryzyko w trakcie prac podstawowych, w trakcie prac wdrożeniowych oraz metody i koszty przy administrowaniu tym produktem po wdrożeniu, jak również ryzyko w trakcie administrowania tego produktu. Produkt ten należy do grupy o dużym stopniu skomplikowania i tym samym koszty jego wdrożenia mogą być relatywnie wysokie. Ryzyko, jakie może zaistnieć to utrata praw do czerpania korzyści materialnych z własności intelektualnej przy nieprawidłowo sporządzonej umowie.

System SSM nie jest w chwili obecnej skomercjalizowany i poza pewną grupą potencjalnych użytkowników, podchodzącą do tego projektu entuzjastycznie, nie ma żadnych innych obiektywnych wskaźników, które informowałyby, jak ten produkt będzie przyjęty na rynku. Chcąc uzyskać pełniejsze informacje, należy stworzyć sieć punktów usługowych prowadzących działalność z zakresu obsługi systemu SSM. Wiąże się to z pewnymi kosztami, co oznacza ryzyko zaistnienia strat w przypadku, gdy produkt ten nie będzie przyjęty na rynku tak, jak to zakładano pierwotnie. Jeżeli rynek okaże się przyjazny, będzie to tzw. „zielone światło” dla przystąpienia do prac końcowych nad programem komputerowym, który będzie obsługiwał system SSM. Wiąże się to również z kosztami, i to

znacznie wyższymi niż koszty utworzenia punktów usługowych. Jednak biorąc pod uwagę, że produkt ten został już zaakceptowany przez rynek, ryzyko jest niższe. W chwili obecnej trudno jest określić wysokość niezbędnych nakładów finansowych przy komercjalizacji nowego produktu – zarówno w wersji manualnej, jak i skomputeryzowanej. Istotnym czynnikiem przy estymacji kosztów będzie nastawienie potencjalnych użytkowników do stosowania nowej metody budowania zastrzeżeń patentowych. Chcąc określić nastawienie użytkowników nowej metody, rozpatrzono ją w dwóch grupach, które przeanalizowano poniżej.

1. Pierwsza grupa to podmioty fizyczne lub prawne przygotowujące zgłoszenie patentowe w takiej formie, w jakiej ma być ono złożone na ręce wybranego rzecznika patentowego. Zaletą nowego systemu jest fakt, że zgłoszenie zbudowane przy pomocy nowej metody skróci w istotny sposób czas pracy rzecznika patentowego, co wyraźnie obniży jego koszty. Jednak należy zaznaczyć, że użytkownik musi przy pisaniu zgłoszenia korzystać z pomocy biur administrujących system SSM lub nabyć prawa do korzystania z tego systemu. Wiąże się to z dodatkowymi kosztami, chociaż biorąc pod uwagę koszty usług rzeczników patentowych, końcowy bilans będzie korzystny dla użytkowników tej metody. Należy także wziąć pod uwagę fakt, że zgłoszenie napisane przy użyciu nowej metody będzie trudniejsze do podważenia przez podmioty konkurencyjne, co obniży ewentualne koszty związane z przewodami sądowymi.
2. Druga grupa to biura rzeczników patentowych. Należy podkreślić, że skrócenie czasu pracy nad danym zgłoszeniem patentowym może zdecydowanie obniżyć dochody tych biur. Mogą one rekompensować te straty podwyższonymi stawkami godzinowymi (amortyzacja licencjonowanej metody SSM). W dłuższym okresie czasu nastąpi również rekompensata w postaci zwiększonej liczby klientów, niemniej w tzw. okresie przejściowym ich dochody obniżą się. Tłumaczy to, że ich nastawienie do nowej metody będzie raczej negatywne. Zakładając jednak, że większość składanych zgłoszeń będzie budowana według nowej metody, zmusi ich to w końcu do zaakceptowania nowej sytuacji i zakupu licencji na korzystanie z tej metody.

Oddzielnym zagadnieniem staje się administracja punktów usługowych zarówno w przypadku manualnej obsługi systemu SSM, jak i w przypadku

jego skomputeryzowanej wersji. Taka sieć, jak to zaznaczono wcześniej, wymagać będzie zbudowania pewnej infrastruktury. Wiąże się to również z kosztami. Przyjęto, że w przypadku sieci punktów usługowych najlepsze będą rozwiązania hybrydowe (zob. zagadnienie nowych ujęć oceny efektywności). W zależności od tego, jak sieć tych punktów będzie funkcjonowała mogą to być zarówno zyski, jak i straty. Jeżeli jednak tak przyjęty system upowszechniania systemu SSM przyjmie się na rynku, bilans strat i zysków powinien być w dużym stopniu zrównoważony. Zależać to będzie w głównej mierze od tego, jak sprawne będzie zarządzanie tymi punktami usługowymi oraz jak sprawna będzie zbudowana infrastruktura. Należy także wyraźnie rozdzielić kwestie ekonomiczne dotyczące sieci punktów usługowych od tych dotyczących podmiotu administrującego cały projekt SSM. W przypadku podmiotu administrującego bardzo ważne są prace rozwojowe, czyli dalsza modyfikacja zarówno samego systemu SSM, jak i programu komputerowego, który ma go obsługiwać. Jeżeli zagadnienie to nie będzie właściwie rozwiązane, a sam system będzie miał znaczącą wartość rynkową, zaczną pojawiać się podmioty konkurencyjne i zagrożenie wyeliminowania systemu SSM z rynku. W chwili obecnej zagrożenie to jeszcze nie występuje, co wynika z faktu, że nikt nie jest w stanie przewidzieć, jak ten produkt przyjmie się na rynku, także za sprawą sceptycznego nastawienia potencjalnych konkurentów. Większość z nich jest przekonana, że produkt ten nie przyjmie się na rynku. Biorąc pod uwagę skomplikowanie systemu SSM w wersji manualnej, ich rozumowanie nie jest pozbawione pewnych racji. W wersji skomputeryzowanej system ten nadal będzie skomplikowany, ale trudności przestaną być problemem przeciętnego użytkownika tej metody budowania nowych zastrzeżeń patentowych, jak również badania tych istniejących.

Podsumowując, w niniejszym opracowaniu skupiono się głównie na w miarę czytelnym przedstawieniu proponowanej nowej metody budowania zastrzeżeń patentowych. Dokonano porównań z istniejącą sytuacją, podkreślając jej niedociągnięcia. Omówiono również słabości stosowanych obecnie metod przygotowywania zgłoszeń do urzędu patentowego. Przedstawiono również dalsze plany rozwojowe tej metody, łącznie z budowanym programem komputerowym, który ma ułatwić jej

stosowanie nie tylko przez rzeczników patentowych, ale również przez osoby przygotowujące opisy wynalazków przed przekazaniem ich na ręce wybranego rzecznika lub też przed złożeniem zgłoszenia wynalazku w urządzenie patentowym.

Literatura

- Бермант А.Ф. (1951). *Курс математицеского анализа*. Moskwa: Państwowe Wydawnictwo Naukowej Literatury Technicznej.
- Gagnon M. (1999-2002). *Logique descriptive et owl*. Cykl wykładów (https://modle.polymtl.ca/file.php/30/NotesDeCours/logique_descriptive2.pdf)
- Giereth M., Koch S., Kompatsiaris Y., Papadopoulos S., Pianta E.E., Serafini L., Wanner L. (2011). *A Modular Framework for Ontology – based Representation of Patent Information*, „Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research”, vol. 6 / iss. 2.
- Gruber T. (2009). *Ontology* [in:] Ling Liu, M. Tamer Özsu (eds.), *Encyclopedia of Database Systems*. Springer-Verlag (<http://tomgruber.org/writing/ontology-definition-2007.htm>).
- Grzegorzczak A. (1969). *Zarys logiki matematycznej*. Warszawa: PWN.
- Kuratowski K. (1972). *Wstęp do teorii mnogości i topologii*. Warszawa: PWN.
- Shih M.J., *Institute of Information Management, National Chiao Tung University, Hsinchu, Taiwan*, *Patent classification using ontology – based patent network analysis* (<http://www.pacis-net.org/file/2010/S22-03.pdf>).
- Kasiewicz S., Rogowski W. (2009). *Nowe ujęcie oceny efektywności*. Warszawa: SGH Oficyna Wydawnicza.
- Sievering J. (2012). *Integrated patent editing environment (IPEE)*. Presentation ([http://www.social-in3.coop/en/res/docs/IN3_PresentationBrevets_\(2012-11-15\)_JSI_FR_01-02d.pdf](http://www.social-in3.coop/en/res/docs/IN3_PresentationBrevets_(2012-11-15)_JSI_FR_01-02d.pdf)).
- Traczyk T. (1970). *Wstęp do teorii algebr Boole’a*. Warszawa: PWN.
- Zaleski J. *publikacje w SATW (Schweizerische Akademie für Technische Wirtschaft)* Preparation of the patent claims and court sentences by using the mathematic logic and the theory of sets. The ssm system Geneva 2013 (https://www.google.com/search?client=firefox-b&ei=u2G_W-etGdDQAKS_vVAL&q=satw+Jacek+Zaleski&oq=satw+Jacek+Zaleski&gs_l=psy-ab.12...10580.22325.0.27153.14.14.0.0.0.116.1348.8j6.14.0...0...1c.1.64.psy-ab..0.8.817...ojoi67kjo19k1joi22i3oi19k1joi22i1oi3oi19k1j33i16ok1.o.x1No-N8YGjQ).

Zehna P.W., Johnson R.L. (1975). *Elements of set theory*. Boston: Allyn and Bacon.

CZĘŚĆ II – MIASTO-IDEA

Zbigniew W. Kundzewicz

Zmiana klimatu i jej skutki – możliwości przeciwdziałania i adaptacji

Wprowadzenie

Klimat można rozumieć jako kompleks procesów atmosferycznych, kształtujący się pod wpływem właściwości fizycznych i geograficznych obszaru. Klimat przedstawia uśredniony za dłuższy okres (np. 30 lat) obraz pogody, a więc stan atmosfery, jakiego możemy się dziś spodziewać w jakimś odległym dniu. Pogodą zaś będzie stan, jaki tego dnia rzeczywiście wystąpi. Pogoda może znacznie odbiegać od średnich, oczekiwanych warunków.

Od kilkudziesięciu lat obserwujemy wyraźną i bezdyskusyjną zmianę klimatu. Natura pobiła rekord średniej temperatury globalnej trzykrotnie w kolejnych latach: 2014, 2015 i 2016. Spośród 18 najcieplejszych globalnie lat w historii obserwacji, aż 17 miało miejsce od 2001 roku. Innymi słowy, każdy zakończony rok XXI wieku był na liście 18 najcieplejszych. Seria czasowa dekadowych wartości średnich temperatury globalnej pokazuje, że każda z ostatnich trzech dekad była cieplejsza niż poprzednia. Pierwsza dekada XXI wieku była globalnie cieplejsza niż dekada lat 90. XX wieku, a ta z kolei cieplejsza od dekady lat 80. XX wieku. Lata 80. były zaś cieplejsze niż lata 70.

Historia klimatu w pigułce

Z natury rzeczy klimat nie jest stały. Jednak naturalne zmiany zachodziły powoli, w geologicznej skali czasu – dziesiątek i setek tysięcy lat, a nawet milionów lat. Obecnie wyraźną zmianę klimatu obserwuje się w ciągu życia jednego pokolenia ludzi.

Ocenia się, że planeta Ziemia powstała przed 4,6 miliardami lat. Przez pierwszą połowę czasu swojego istnienia Ziemia była wolna od lodu. Przeważał klimat gorący, zmieniając się wraz z ewolucją Słońca i składu chemicznego atmosfery. Około 3,6 miliarda lat temu powstał ocean, a przed 3,5 miliardami lat – życie. Przed 2,3 miliardami lat nastąpiło pierwsze zlodowacenie, a potem szereg okresów różnej długości, podczas których Ziemia albo była prawie wolna od lodu, albo pozostawała w znacznej części pod grubą pokrywą lodu. W czasie ostatniego miliarda lat wystąpiło wiele zlodowaceń, przedzielonych okresami ciepłymi. Około 2–3 milionów lat temu gorący klimat trzeciorzędu przeszedł w zlodowacenie czwartorzędowe, podczas którego glacjały, tzn. okresy względnie chłodne i interglacjały, tzn. okresy względnie ciepłe, następowały po sobie.

Około 70 tysięcy lat temu zaczął się ostatni okres chłodny. Przed 20 tysiącami lat znaczna część Półkuli Północnej pokryta była trzykilometrową warstwą lodu przy temperaturze globalnej tylko o 4–5 °C poniżej obecnej. Łądolody, które zostały teraz tylko na Grenlandii i Antarktydzie, pokrywały dużą część Ameryki Północnej i Europy, w tym Polski. Na kontynentach było 50 mln km³ dodatkowego lodu. Masy wody parującej z oceanu spadały na Ziemię jako śnieg, więc przy niskich temperaturach przyrastała pokrywa lodowo-śnieżna, a poziom oceanów obniżył się (o ponad 100 m w porównaniu ze stanem obecnym). Woda wycofała się z wielu mórz. Przed ok. 11,5 tysiącami lat rozpoczął się holocen, ostatni okres ciepły, trwający do dziś. W przyjaznym klimacie rozkwitły ludzkie cywilizacje.

Skąd wiemy o dawnych klimatach, skoro regularne pomiary temperatury za pomocą termometrów rozpoczęły się dopiero w drugiej połowie XVII wieku? Istnieją bogate informacje dotyczące zjawisk pogodowych, w tym źródła pisane: kroniki, księgi parafialne, korespondencja osobista, dokumenty handlowe i finansowe. Obrazy srogich zim podczas małej epo-

ki lodowej znajdujemy w malarstwie Bruegela. Wnioskowanie o jeszcze dalszej przeszłości klimatu Ziemi umożliwia paleoklimatologia, opierająca się na interpretacji pośrednich śladów dawnych klimatów. Nadzwyczaj ważna jest możliwość odczytywania archiwów ziemskich tam, gdzie można znaleźć odkładające się laminarne warstwy lub przyrosty substancji o cechach związanych z klimatem, umożliwiające odcyfrowanie naturalnych zapisów. Można wnioskować o dawnym klimacie analizując roczne przyrosty koralów, słojów drzew czy warstw lodu w głębokim odwiercie z lodowca lub łądolodu. Spostrzeżenie, że zawartość deuteru (izotop wodoru) oraz wartość stosunku izotopów tlenu ¹⁸O i ¹⁶O w pęcherzykach powietrza z rdzenia lodowego zależą od temperatury otoczenia w chwili powstania pęcherzyka umożliwia wykorzystanie swoistego „termometru geologicznego”.

Według Piątego Raportu Międzyrządowego Panelu ds. Zmian Klimatu (IPCC) ocieplenie systemu klimatycznego Ziemi nie ulega wątpliwości, a wiele obserwowanej zmiany jest bez precedensu w skali czasu od dziesięcioleci do tysięcy lat (zob. <http://www.ipcc.ch/report/ar5/>, IPCC 2013). Atmosfera i ocean ociepliły się, zmniejszyła się ilość śniegu i lodu, wzrósł poziom morza. Globalnie uśrednione temperatury powierzchni lądowych i oceanicznych pozwalają na wyciągnięcie wniosku, że od końca XIX wieku nastąpiło ocieplenie o blisko 1 °C.

Ocieplenie oceanu dominuje jako zasadniczy odbiornik przyrostu energii zgromadzonej w ziemskim układzie klimatycznym (ponad 90% energii zmagazynowanej w latach 1971–2010). Dwie trzecie energii ogrzało górną warstwę wód oceanów – do głębokości 700 m. Wody oceanów do głębokości 75 m ocieplały się w okresie od 1971 do 2010 średnio o 0,11 °C na dekadę (IPCC 2013).

Konsekwencje zmiany klimatu

Kurczenie się kriosfery

W ciągu ostatnich dziesięcioleci lodowce kurczą się, a powierzchnie arktycznego lodu morskiego i wiosennej pokrywy śnieżnej na Półkuli

Północnej kontynuują tendencję spadkową. Średnie tempo utraty lodu z pokrywy lodowej Grenlandii wzrosło prawie siedmiokrotnie między okresami 1992–2001 i 2002–2011, podczas gdy średnia prędkość utraty lodu z pokrywy lodowej na Antarktydzie wzrosła niemal pięciokrotnie.

Temperatura wiecznej zmarzliny wzrosła w większości regionów. Na północy Rosji zaobserwowano znaczne zmniejszenie grubości wiecznej zmarzliny i jej zasięgu.

Poziom morza

Tempo wzrostu poziomu morza jest znacznie szybsze od średniego tempa za ostatnie dwa tysiąclecia. W okresie od 1901 do 2010, średni globalny wzrost poziomu morza wyniósł 1,7 mm/rok. Tempo wzrostu poziomu morza przyspieszyło, osiągając 2,0 mm/rok w latach 1971–2010 i 3,2 mm/rok w latach 1993–2010. Najważniejszymi mechanizmami wzrostu poziomu morza są: rozszerzalność cieplna wody oceanicznej na skutek jej ogrzania (1,1 mm/rok), topnienie lodowców (0,76 mm/rok) oraz utrata masy pokrywy lodowej Grenlandii i Antarktyki (0,6 mm/rok).

Inne konsekwencje zmiany klimatu

Zaobserwowano zmiany w wielu ekstremalnych zjawiskach pogodowych i klimatycznych. Wzrosła amplituda i częstość występowania ekstremów ciepłych (np. liczba gorących dni i tropikalnych nocy, częstotliwość fal upałów), podczas gdy ekstrema chłodu (np. liczba zimnych dni i nocy) zmalały.

Wpływ obecnej zmiany klimatu zaobserwowano w wielu systemach, sektorach i regionach. Wzrost temperatury oraz zmiany opadów w znaczący sposób oddziałują na zasoby wodne. Na obszarach lądowych położonych w średnich i wysokich szerokościach geograficznych Półkuli Północnej średnie sumy opadów wzrosły od początku XX wieku. Na ogół obszary wilgotne stają się jeszcze bardziej wilgotne, a obszary suche – jeszcze bardziej suche. Częstotliwość lub intensywność wysokich opadów atmosferycznych wzrosła w wielu regionach.

Wiele gatunków fauny i flory przesunęło swoje geograficzne zakresy zasięgu (np. górna granica lasu w górach), zachowania sezonowe, sche-

maty migracji, liczebność i interakcje (np. w układzie drapieżnik-ofiara). Obserwuje się również wpływ zmiany klimatu na plony. Zmienił się schemat występowania szkodników i chorób, wektorów i gospodarzy. Zanotowano kilka okresów szybkiego wzrostu światowych cen żywności i zbóż po wystąpieniu skrajnych warunków klimatycznych w kluczowych regionach produkcyjnych, a także po masowym wprowadzeniu produkcji biopaliw. Różnice we wrażliwości i ekspozycji na ekstremalne zjawiska meteorologiczne i hydrologiczne wynikają w znacznym stopniu z czynników pozaklimatycznych, np. nierównomierności procesów rozwojowych. Zagrożenia związane z klimatem zdecydowanie pogłębiają inne czynniki stresogenne, powodujące często niekorzystne skutki dla ludzkiego dobrostanu, zwłaszcza dla osób żyjących w ubóstwie.

Mechanizmy zmiany klimatu

Mechanizmy zmian klimatu można podzielić na dwie grupy – wywołane czynnikami naturalnymi lub działalnością człowieka (tzw. efekty antropogeniczne). W przeszłości zmiany klimatu wywołane były wyłącznie czynnikami naturalnymi – wahaniami promieniowania słonecznego (aktywność Słońca), zmianą parametrów orbitalnych ruchu Ziemi wokół Słońca oraz zmianą składu ziemskiej atmosfery (np. w wyniku megaerupcji wulkanu) czy kolizją ciał niebieskich z powierzchnią Ziemi. W zmianach klimatu ważną rolę odgrywały sprzężenia zwrotne związane z własnościami powierzchni Ziemi (lód i śnieg, zmarzlina, roślinność, para wodna). Zmiana ilości energii dochodzącej do Ziemi ulega wahaniom. W okresach silnej aktywności plam słonecznych – wybuchów na powierzchni Słońca występuje ocieplenie. Liczba plam słonecznych ulega quasi-cyklicznym wahaniom, o średnim okresie ok. 11,1 lat.

Oscylacje klimatu regulujące występowanie glacjałów i interglacjałów opisuje teoria astronomiczna paleoklimatów, która umożliwia zrozumienie warunków klimatycznych panujących dawniej na Ziemi i mechanizmy ich zmian w czasie, w zależności od cykli astronomicznych. Zmiany mimośrodowości elipsy (orbita ziemską staje się bardziej kulista bądź bardziej

eliptyczna) mają cykl ok. 96000 lat, zmiany nachylenia osi obrotu Ziemi wobec płaszczyzny obiegu Ziemi wokół Słońca mają cykl ok. 40000 lat, a cykl precesji wynosi 21000 lat. Te trzy cykle istotnie wpływają na wielkość promieniowania słonecznego dochodzącego do powierzchni Ziemi i tłumaczą występowanie ocieplenia i ochłodzenia w skali czasu mierzonej tysiącami lat. Nie wyjaśniają jednak obecnego ocieplenia, które zachodzi znacznie szybciej.

Promieniowanie słoneczne dochodzące do Ziemi ma podstawowe znaczenie dla ziemskiego klimatu. Jego część dochodząca do zewnętrznej powierzchni atmosfery ulega odbiciu lub absorpcji. Jednak większość trafia na powierzchnię lądów i oceanów na naszej planecie, gdzie też ulega odbiciu lub absorpcji. Ziemia z kolei emituje promieniowanie długofalowe. O klimacie Ziemi decyduje więc nie tylko ilość promieniowania słonecznego dochodzącego do zewnętrznej warstwy atmosfery, ale też skład atmosfery.

Część niewidzialnego promieniowania długofalowego, emitowanego przez Ziemię, ucieka w przestrzeń kosmiczną, ale część podlega absorpcji przez cząsteczki gazów cieplarnianych, wskutek czego dolne warstwy atmosfery i powierzchnia Ziemi ulegają podgrzaniu. Ilość energii pochłoniętej przez atmosferę zależy od zawartości gazów cieplarnianych, takich jak: dwutlenek węgla, CO₂ (najobfitszy gaz cieplarniany w składzie ziemskiej atmosfery); metan, CH₄; podtlenek azotu, N₂O; i ozon, O₃; oraz gazy zsyntetyzowane przez człowieka. Ponadto atmosfera zawiera parę wodną – silny gaz cieplarniany. Choć w składzie atmosfery jest mniej niż 0,5% gazów cieplarnianych, odgrywają one bardzo ważną rolę w kształtowaniu klimatu.

Według IPCC cała naturalna zmiana tzw. wymuszenia radiacyjnego, pochodząca z promieniowania słonecznego i stratosferycznych pyłów wulkanicznych, tylko w niewielkiej części przyczynia się obecnie do całkowitej zmiany wymuszenia radiacyjnego netto, z wyjątkiem krótkich okresów po wielkich erupcjach wulkanów (2013). Choć zmian klimatu było w historii naszej Ziemi bardzo wiele, obecna zmiana jest inna niż wszystkie poprzednie. Dopiero teraz gatunek ludzki ma moc porównywalną z potężnymi procesami geofizycznymi, a więc może znacząco

wpływać na klimat. Ostatni raport IPCC zawiera mocne stwierdzenie odnośnie interpretacji zmiany klimatu: „jest bardzo prawdopodobne, że więcej niż połowa obserwowanego wzrostu średniej globalnej temperatury powierzchni w latach 1951–2010 jest skutkiem antropogenicznego wzrostu stężenia gazów cieplarnianych i innych działań antropogenicznych łącznie” (ibidem). Określenie „bardzo prawdopodobne” odpowiada prawdopodobieństwu na poziomie co najmniej 95%.

Szczególna, ponad 60-letnia seria istniejących obserwacji stężeń dwutlenku węgla w atmosferze, prowadzona w obserwatorium Mauna Loa (Hawaje, USA), wykazuje stały wzrost, modulowany przez pory roku, zgodnie z cyklem faz wegetacji. Ciąg obserwacji w Mauna Loa jest najdłuższą na świecie serią czasową pomiarów stężenia CO₂ w atmosferze. Obserwacje rozpoczęto w marcu 1958 roku, kiedy średnia miesięczna wynosiła 315,71 ppm. Dla porównania, w marcu 2018 roku osiągnęła 409,46, a w czerwcu 2018 roku – 410,79 ppm.

Dzięki badaniom rdzeni lodowych wiemy, że obecnie stężenia CO₂, CH₄ i N₂O znacznie przekraczają najwyższe stężenia, jakie wystąpiły ciągu ostatnich 800 000 lat.

Możliwości ludzkiego wpływu na klimat

Skoro działalność człowieka jest odpowiedzialna za przeważającą część obecnego ocieplenia, to poprzez odpowiednie kształtowanie ludzkich działań można ograniczyć ocieplenie w przyszłości. Jeśli globalne emisje gazów cieplarnianych będą dalej silnie rosły, skutki ocieplenia mogą przybrać niebezpieczny rozmiar. Globalny system klimatyczny cechuje się jednak znaczną bezwładnością, więc nie jesteśmy w stanie wpływać na klimat najbliższych lat, a nawet dziesięcioleci.

Wielkość ocieplenia w następnych dekadach, która determinuje poziom niekorzystnych efektów towarzyszących, będzie można ograniczyć poprzez działania powodujące redukcję atmosferycznego stężenia gazów cieplarnianych, podjęte odpowiednio wcześnie. Wielu niekorzystnych konsekwencji w niektórych sektorach i regionach można więc uniknąć, osłabić

je, czy też opóźnić poprzez wdrożenie skutecznej polityki zapobiegania zmianom klimatu. Aby ograniczyć ocieplenie, trzeba wpłynąć na skład atmosfery, na dach „naszej ziemskiej cieplarni” w taki sposób, żeby efekt cieplarniany nie nasilał się. Do atmosfery ciągle dostaje się dużo gazów cieplarnianych, więc dla ograniczenia natężenia efektu cieplarnianego niezbędna byłaby redukcja emisji dwutlenku węgla oraz wzrost wiązania dwutlenku węgla przez roślinność (np. przez zapobieganie wylesianiu i rozszerzenie zalesiania). Ważne jest także ograniczenie emisji metanu i podtlenku azotu. Odpowiednio przemyślane działania zapobiegające zmianie klimatu i przeciwdziałające jej niekorzystnym skutkom mogą być integralną częścią trwałego oraz zrównoważonego rozwoju i mogą wzmacniać się wzajemnie, na zasadzie współkorzyści.

Podczas Międzynarodowej Konferencji ONZ poświęconej środowisku i rozwojowi, zwanej też Szczytem Ziemi, w Rio de Janeiro w 1992 roku, licznie zgromadzeni przywódcy państw świata zwrócili uwagę na problem globalnych zmian klimatu i efekty ludzkich działań intensyfikujących efekt cieplarniany. Przyjmując Ramową Konwencję Narodów Zjednoczonych dotyczącą Zmian Klimatu (UNFCCC), zgodzili się, że trzeba podjąć wysiłki w celu uniknięcia „niebezpiecznego poziomu antropogenicznego wpływu na klimat” (artykuł 2 Konwencji). Dla osiągnięcia tego celu potrzebne jest stosowne ograniczenie atmosferycznych stężeń gazów cieplarnianych do bezpiecznego poziomu i w odpowiednim horyzoncie czasowym. Konwencja Klimatyczna wymaga, by państwa uprzemysłowione wskazały drogę innym krajom i dały dobry przykład, podejmując działania w kierunku redukcji emisji gazów cieplarnianych. Byłby to wyraz dziejowej sprawiedliwości, bo przecież kraje uprzemysłowione budowały swe bogactwo i rozwój ekonomiczny w oparciu o rosnącą produkcję energii z paliw kopalnych, a więc są w znacznym stopniu odpowiedzialne za wzrost atmosferycznego stężenia dwutlenku węgla i zachodzącą zmianę klimatu, której skutki szczególnie dotyczą (i to w coraz większym stopniu) kraje rozwijające się. Konwencja apeluje, aby kraje rozwinięte pomagały finansowo i technologicznie krajom rozwijającym się w prowadzeniu aktywnej polityki klimatycznej i przygotowaniu adaptacji do skutków zmiany klimatu. Konwencja stanowi podstawę międzynarodowych działań w celu ograniczenia

zmiany klimatu, a jej postanowienia są precyzowane w dodatkowych porozumieniach, w tym w Protokole z Kioto (1997), w myśl którego kraje rozwinięte i kraje transformujące gospodarkę miały zredukować w latach 2008–2012 emisję sześciu gazów cieplarnianych średnio o co najmniej 5,2% poniżej poziomu z roku bazowego (na ogół 1990). Strony przyjęły wspólną, ale zróżnicowaną odpowiedzialność, czyli poszczególni sygnatariusze Protokołu zobowiązali się do przestrzegania określonych dla każdego państwa wartości emisji równoważnej CO₂. W myśl Protokołu kraje rozwijające się nie były zobligowane do osiągnięcia konkretnych poziomów redukcji emisji gazów cieplarnianych. Aby osiągnąć cel globalnej redukcji emisji, ustalono limity dla każdego kraju. Polska zobowiązała się zredukować emisję gazów cieplarnianych o 6% poniżej poziomu z roku bazowego, który przyjęto jako rok 1988. Dzięki takiemu przyjęciu roku odniesienia, wykonanie zobowiązań stało się łatwiejsze, bo w 1988 roku polskie emisje były znacznie wyższe niż w 1990 roku, kiedy już skurczyła się produkcja wskutek upadku PRL. W ramach wdrażania postanowień Konwencji Klimatycznej Polska odnotowała sukces, a poziom redukcji wymagany Protokolem z Kioto okazał się łatwy do uzyskania. W dużej mierze wynikało to jednak z faktu, że przestarzałe, energochłonne zakłady przemysłowe z PRL w czasie transformacji systemu upadły lub radykalnie poprawiły efektywność (również energetyczną). Uzyskano więc znaczną nadwyżkę redukcji emisji w porównaniu z wymaganiami Protokołu.

Unia Europejska jest światowym liderem w polityce przeciwdziałania zmianie klimatu. Krokiem w kierunku ograniczenia ocieplenia jest unijny pakiet energetyczno-klimatyczny, zawierający cele dla UE określane skrótowo jako 3x20. Do 2020 roku Unia zobowiązała się zredukować, w porównaniu z rokiem bazowym 1990, emisję gazów cieplarnianych przynajmniej o 20%, zwiększyć efektywność energetyczną o 20% oraz uzyskać co najmniej 20% finalnej energii ze źródeł odnawialnych (w tym 10% udziału biopaliw w zużyciu paliw pędnych). Polska odgrywa rolę „hamulcowego” w Unii Europejskiej w stosunku do polityki klimatycznej.

Podczas konferencji stron Konwencji Klimatycznej w Paryżu w grudniu 2015 roku przyjęto tzw. Porozumienie Paryskie, stawiające za cel polityki klimatycznej: utrzymanie wzrostu średniej globalnej temperatury na po-

ziomie znacznie poniżej 2 °C ponad poziom przedindustrialny i kontynuowanie wysiłków na rzecz ograniczenia wzrostu temperatury do 1,5 stopnia.

Dla tak drastycznego ograniczenia ocieplenia potrzebne byłoby doprowadzenie do sytuacji, że sumaryczne emisje dwutlenku węgla staną się ujemne. Bardzo ważna i zawsze potrzebna jest oszczędność energii. Trzeba jednak pójść znacznie dalej. Konieczne jest odwęglenie energetyki w oparciu o odnawialne źródła energii (siłownie wiatrowe, ogniwa fotowoltaiczne, energetyka wodna, energetyka oparta na biomasie). Wzrost wiązania dwutlenku węgla przez zalesianie ma znaczenie, ale nie wystarczy. Rozważane są możliwości usuwania dwutlenku węgla z atmosfery przez geoinżynierię, czyli inżynierię klimatu w skali planetarnej, a więc dotąd nie praktykowanej w celowych działaniach. Jako przykłady możliwych działań na Ziemi (na lądach i na wodach) oraz w atmosferze można podać: powiększenie wartości albedo powierzchni Ziemi i chmur, wzmocnienie „pompy oceanicznej” przez „nawożenie” oceanów żelazem i fosforem, wychwytywanie dwutlenku węgla ze spalin i magazynowanie pod ziemią, „kosmiczne żaluzje”, a także rozpylanie aerozoli stratosferycznych.

Projekcje dla przyszłości

Scenariusze stężeń

Trajektorie stężeń dwutlenku węgla zależą od wielu czynników, takich jak demografia, ekonomia, technologia, polityka, a w szczególności skuteczność polityki redukcji emisji gazów cieplarnianych. Scenariusze reprezentują szeroki zakres polityk klimatycznych, ale wszystkie przewidują, że stężenia CO₂ w atmosferze w 2100 roku będą wyższe od obecnych.

Projekcje klimatyczne

Scenariuszom stężeń gazów cieplarnianych w atmosferze odpowiada dalsze ocieplenie i zmiany we wszystkich składnikach systemu klimatycznego. Średnia temperatura globalna w latach 2016–2035 prawdopodobnie będzie wyższa o 0,3–0,7 °C od tej z lat 1986–2005, przy założeniu, że nie nastąpią większe erupcje wulkaniczne ani zmiany wielkości całkowitego

promieniowania słonecznego. Z kolei dla lat 2081–2100 przewiduje się, że, zależnie od przyjętego scenariusza, prawdopodobne zmiany będą w granicach od 0,3–1,7 °C przy bardzo silnej redukcji globalnych emisji (scenariusz RCP2.6) do 2,6–4,8 °C, jeśli emisji nie uda się znacznie ograniczyć (scenariusz RCP8.5). Region arktyczny będzie ocieplał się szybciej niż globalna średnia, a ocieplenie nad lądem będzie silniejsze niż nad oceanem. Nadal jednak ocieplenie będzie wykazywać dużą zmienność czasową w poszczególnych latach i dziesięcioleciach. Ocean będzie się nadal ocieplać. Ciepło będzie przenikać z powierzchni do głębszych warstw oceanu i przez to wpływać na cyrkulację oceaniczną.

Projekcje globalnych konsekwencji zmiany klimatu

W ciągu XXI wieku, wraz ze wzrostem temperatury, pokrywa lodowa w Arktyce będzie się kurczyć i stawać się coraz cieńsza, a wiosenna pokrywa śnieżna na Półkuli Północnej będzie maleć. Również globalna objętość lodowców będzie się zmniejszać.

Zmiany w globalnym obiegu wody nie będą jednolite. Przewiduje się, że różnice w wielkości opadów pomiędzy obszarami wilgotnymi i suchymi oraz pomiędzy wilgotnymi i suchymi porami roku będą wzrastać, a więc obszary lub sezony suche będą stawać się jeszcze bardziej suche, a wilgotne – jeszcze bardziej wilgotne. Prognozuje się, że intensywne opady będą jeszcze silniejsze i częstsze.

Zakłada się, że wraz z poziomem ocieplenia wzrośnie odsetek globalnej populacji ludności doświadczającej niedoboru wody, jak i dotkniętej przez niszczącą obfitość wód (wielkie powodzie rzeczne). Duża część zarówno lądowych, jak i słodkowodnych gatunków flory i fauny, stoi w obliczu zwiększonego zagrożenia wyginięciem w wyniku przewidywanej zmiany klimatu, zwłaszcza gdy zmiany oddziałują z innymi czynnikami stresowymi, takimi jak modyfikacja siedlisk, nadmierna eksploatacja, zanieczyszczenie i ekspansja gatunków inwazyjnych. Amplituda i tempo zmiany klimatu w XXI wieku, wynikające ze scenariuszy rozwoju średnio- i wysokoemisyjnych, zwiększy ryzyko nagłej i nieodwracalnej zmiany w składzie, strukturze i funkcji ekosystemów lądowych i słodkowodnych, w tym mokradeł.

Średni globalny poziom morza będzie nadal rosnać, przy czym szybkość wzrostu poziomu morza będzie coraz wyższa ze względu na rosnące ocieplenie oceanu (rozszerzalność cieplna) i coraz większą utratę masy lodowców i lądolodów. Według IPCC (2013) średni globalny poziom morza w latach 2081–2100 prawdopodobnie wzrośnie w porównaniu z latami 1986–2005 o 0,26–0,55 m (scenariusz RCP2.6) – do 0,45–0,82 m (scenariusz RCP8.5). Możliwe jest jednak wyższy wzrost poziomu morza, jeśli np. znacznie wzrośnie szybkość topnienia lądolodu Grenlandii.

Ze względu na wzrost poziomu morza nisko położone obszary przybrzeżne będą coraz silniej doświadczać negatywnych skutków, takich jak podtopienia, zalewanie czy erozja wybrzeża. W rezultacie wzrostu stężenia CO₂ zwiększy się zakwaszenie oceanu światowego. Wystąpi zmniejszenie różnorodności biologicznej organizmów morskich w regionach wrażliwych, co będzie stanowić wyzwanie dla trwałego zapewnienia wydajności połowów ryb i innych usług ekosystemowych. Zakwaszanie oceanów stwarza poważne zagrożenie dla raf koralowych i ekosystemów polarnych, związane z wpływem na fizjologię, zachowanie i dynamikę populacji wielu gatunków, od fitoplanktonu po duże zwierzęta.

Istnieje kilka kategorii kluczowych zagrożeń obejmujących sektory i regiony (według IPCC 2014):

1. Ryzyko śmierci i złego stanu zdrowia mieszkańców nisko położonych obszarów przybrzeżnych i małych wysp, wywołany przez powodzie sztormowe i ujściowe i wzrost poziomu morza, a także dla dużych populacji miejskich w wyniku powodzi śródlądowych.
2. Ryzyka systemowe wynikające z ekstremalnych zjawisk pogodowych (np. intensywne opady, powodzie, susze, fale upałów, fale mrozów, silne wiatry) prowadzące do awarii sieci infrastrukturalnych (zaopatrzenie w wodę i energię elektryczną), a także niewydolności systemów opieki zdrowotnej i świadczeń ratunkowych.
3. Ryzyko śmiertelności i zachorowalności podczas fal upałów, szczególnie w odniesieniu do wrażliwych grup (osoby starsze i osoby ze schorzeniami kardiologicznymi), mieszkańców miast (gdzie ocieplenie wzmacniane jest przez efekt miejskiej wyspy cieplnej) i osób pracujących na wolnym powietrzu.

4. Ryzyko braku bezpieczeństwa żywnościowego i załamania systemów żywnościowych związanych z ociepleniem i niedoborami lub nadmiarami wody, szczególnie dla mniej zamożnych społeczeństw.
5. Ryzyko pogorszenia stanu środowiska i dochodów na obszarach wiejskich w krajach słabiej rozwiniętych, z powodu niedostatecznego dostępu do wody pitnej i nawadniania oraz ograniczonej produktywności rolniczej.
6. Ryzyko utraty różnorodności biologicznej oraz świadczeń, funkcji i usług ekosystemów, które zapewniają utrzymanie życia.

Wiele kluczowych zagrożeń stanowi trudne wyzwania dla krajów najslabiej rozwiniętych i dla podatnych społeczności, ze względu na ich ograniczoną zdolność radzenia sobie z problemami. Można wyróżnić pięć grup powodów do obaw, podsumowujących kluczowe zagrożenia związane z konsekwencjami zmiany klimatu oraz ograniczenia adaptacyjne (IPCC 2014):

1. *Systemy unikatowe i zagrożone*: niektóre ekosystemy i kultury już obecnie są narażone na ryzyko w związku z trwającą zmianą klimatu. Liczba systemów zagrożonych poważnymi konsekwencjami rośnie wraz z dodatkowym ociepleniem. Wiele gatunków i ekosystemów o ograniczonej zdolności adaptacyjnej podlega wysokim zagrożeniom przy ociepleniu o 2 °C lub wyższym (np. ekosystemy związane z lodem morskim Arktyki i rafami koralowymi).
2. *Ekstremalne zjawiska pogodowe*: ryzyko związane ze zmianą klimatu, spowodowane ekstremalnymi zdarzeniami, takimi jak fale upałów, ekstremalne opady i powodzie sztormowe, jest obecnie umiarkowane, ale wzrośnie do wysokiego przy dalszym ociepleniu o 1 °C i wyżej.
3. *Rozkład przestrzenny skutków*: ryzyko jest nierównomiernie rozłożone w przestrzeni i generalnie jest wyższe dla mniej zamożnych osób i społeczności. Opierając się na przewidywanych spadkach plonów regionalnych i dostępności wody, można uznać, że przy wyższym ociepleniu ryzyko wystąpienia nierównomiernych przestrzennie skutków zmiany klimatu będzie wysokie.
4. *Konsekwencje globalne*: ryzyko poważnych konsekwencji globalnych jest umiarkowane przy dodatkowym ociepleniu o około 1–2 °C. Natomiast przy dodatkowym ociepleniu o ok. 3 °C wystąpi wysokie ryzyko znacznej

utruty różnorodności biologicznej i związanej z nią utraty niektórych świadczeń ekosystemów. Generalnie, szkody gospodarcze mogą gwałtownie wzrosnąć, gdy ocieplenie wzrośnie o ok. 3 °C lub więcej.

5. *Pojedyncze zdarzenia wielkoskalowe*: wraz ze wzrastającym ociepleniem niektóre systemy fizyczne lub ekosystemy mogą być narażone na ryzyko wystąpienia gwałtownych i nieodwracalnych zmian. Ryzyko takie jest umiarkowane przy dalszym ociepleniu o 0–1 °C (choć grożą już nieodwracalne zmiany ekosystemu raf koralowych i ekosystemów arktycznych), jednak poważnie zwiększy przy wzroście temperatury o 3 °C lub więcej. Jeżeli ocieplenie przekroczy pewien próg, którego wartości obecnie nie da się wiarygodnie i precyzyjnie określić, może nastąpić niemalże całkowita utrata lodu na Grenlandii (w ciągu tysiąclecia lub jeszcze dłuższego okresu), przyczyniając się do wzrostu światowego poziomu oceanu nawet o 6–7 m.

Przewiduje się, że w regionach tropikalnych i umiarkowanych zmiana klimatu, bez adaptacji do niej, ujemnie wpłynie na produkcję pszenicy, ryżu i kukurydzy przy wzroście temperatury o 2 °C lub więcej w stosunku do poziomu temperatury z końca xx wieku. Natomiast obszary na północy (Syberia, Kanada) mogą z takiego ocieplenia skorzystać.

Wiele globalnych zagrożeń związanych ze zmianą klimatu koncentruje się na obszarach miejskich, gdzie obecnie mieszka większość globalnej populacji. Należy jednak także spodziewać się znaczących i niekorzystnych skutków dla obszarów wiejskich poprzez wpływ na dostępność i zapasy wody, bezpieczeństwo żywnościowe i dochody z rolnictwa.

Prognozowana zmiana klimatu wpłynie na zdrowie ludzkie, pogłębiając już istniejące problemy zdrowotne, ale również przyczyni się do wzrostu zachorowalności w wielu regionach, zwłaszcza w krajach rozwijających się o niskich dochodach. W szczególności przewiduje się nasilenie fal upałów (powodujących wzrost zachorowalności i śmiertelności) i chorób zakaźnych. Istnieją skomplikowane, wielosektorowe oddziaływania zmiany klimatu (i na zmianę klimatu), takie jak np. związek woda-energia-żywność.

Oszacowania globalnych skutków gospodarczych związanych ze zmianą klimatu zależą od wielu założeń, również dość arbitralnych. Przy takich ograniczeniach, niekompletne szacunki globalnych rocznych strat

ekonomicznych przy wzroście temperatury o 2 °C wynoszą od 0,2 do 2,0% dochodu. Dodatkowo przewiduje się wystąpienie wielkich różnic pomiędzy krajami i wewnątrz nich. Wraz ze zwiększaniem się ocieplenia straty rosłyby coraz szybciej. Istnieje jednak znaczna rozbieżność między oszacowaniami narastających ekonomicznych konsekwencji emisji dwutlenku węgla – od kilku do kilkuset USD na tonę węgla. Oszacowania znacznie się różnią w zależności od założeń dotyczących funkcji strat i stopy dyskonta.

Obszary na północy Europy staną się cieplejsze i bardziej wilgotne, co będzie korzystne dla rolnictwa, a południe stanie się jeszcze cieplejsze i bardziej suche, co jest z kolei dla rolnictwa złą wiadomością. Także turystyka może rozwijać się na północy i ulegać ograniczeniu na południu, gdzie sezony letnie będą zbyt gorące, co prawdopodobnie spowoduje zmiany tradycyjnych miejsc letniego wypoczynku. Oczekuje się, że długość sezonu narciarskiego w Europie ulegnie zmniejszeniu. Energetyka wodna prawdopodobnie ulegnie ograniczeniu we wszystkich regionach, a podczas gorących i suchych okresów nie będzie można w pełni zaspokoić zapotrzebowania na wodę do chłodzenia w elektrowniach węglowych czy jądrowych.

Projekcje zmiany klimatu w Polsce

Projekcje zmiany klimatu na terytorium Polski zostały uzyskane w projekcie polsko-norweskim CHASE-PL (zob. Kundzewicz i in. 2018). Projekcje oparte są na symulacjach za pomocą regionalnych modeli klimatycznych (z użyciem korekty obciążenia i techniki *downscaling* do siatki o wymiarach 5 km x 5 km) na dwa przyszłe okresy: bliską przyszłość – 2021–2050 i daleką przyszłość – 2071–2100. Wybrano dwa scenariusze emisji gazów cieplarnianych (RCP4.5, tzn. emisje średnie i RCP8.5, tzn. emisje wysokie). Symulacje dla okresu historycznego 1971–2000 zostały użyte jako warunek odniesienia.

Przewidywane zmiany dla Polski, oszacowane na podstawie zbioru modeli, wykazały, że średnia roczna temperatura wzrośnie o ok. 1°C do 2021–2050 i ok. 2°C do 2071–2100, względem 1971–2000, przy założeniu scenariusza emisji RCP4.5. Przy założeniu scenariusza emisji RCP8.5 ocieplenie

może wzrosnąć do prawie 4 °C w horyzoncie czasowym 2071–2100. Oczekuje się również wzrostu regionalnych rocznych opadów średnich, rzędu 6–10% i 8–16%, odpowiednio, w horyzoncie bliskiej i dalekiej przyszłości.

Projekcje liczby dni z silnymi opadami wskazują na wzrost częstości zarówno w ujęciu rocznym, jak i sezonowym. Wzrost ekstremalnych opadów przewiduje się we wszystkich porach roku, horyzontach czasowych i scenariuszach, z wyższymi wzrostami w dalekiej przyszłości oraz dla scenariusza RCP8.5. Przewiduje się, że maksymalna głębokość śniegu zmniejszy się znacząco (ibidem).

Adaptacja do zmiany klimatu

Zmiana klimatu powoduje skutki zarówno niekorzystne, jak i korzystne, we wszystkich regionach świata i we wszystkich sektorach i systemach. Istnieją więc „przegranani” i „wygrani”. Potrzebna jest adaptacja do zmieniających się warunków. „Przegranani” starają się wykorzystać zredukować niekorzystne skutki zmiany klimatu, a „wygrani” starają się wykorzystać szanse. Liczba „przegrananych” rośnie wraz ze zmianą klimatu. Człowiek zaadaptował się do już istniejącego klimatu, więc każda zmiana klimatu wymaga dostosowania się do nowych warunków, a to kosztuje. Przykładem kosztownej i energochłonnej adaptacji do ocieplenia klimatu jest utrzymywanie chłodu (np. temperatury 22 °C) w klimatyzowanych pomieszczeniach, podczas gdy za oknem panuje upał. Dotychczasowe projekcje przyszłych warunków, zwłaszcza dla małych obszarów, np. pojedynczego miasta, są obciążone znaczną niepewnością i zależne od modelu, jakiego używamy. A więc na pytanie: „do czego się adaptować?” nie ma jednoznacznej i wiarygodnej odpowiedzi. Istnieje szereg ogólnych reguł dotyczących adaptacji, które obowiązują w Unii Europejskiej, a zatem musi się do nich stosować i Polska. Jedną z nich jest tzw. zasada przezorności, która określa, jak postępować w warunkach niepewności. Brak pewności nie powinien jednak powodować unikania przygotowań do sytuacji, których wystąpienie nie jest wprawdzie wysoce prawdopodobne, ale jeśli się zdarzą, ich konsekwencje mogą być niezwykle poważne.

Choć adaptacja do konsekwencji zmiany klimatu jest w istocie regionalna i lokalna, istotne jest stworzenie sprzyjającego środowiska i promowanie dobrych przykładów przez Komisję Europejską.

Do obszarów „specjalnej troski”, które wymagają opracowania szczegółowych zintegrowanych i długofalowych programów przeciwdziałania niekorzystnym skutkom zmiany klimatu w Polsce, należy zaliczyć następujące:

- obszary górskie, odprowadzające nadwyżki wody, które generują powodzie,
- strefę wybrzeża Bałtyku, objętą wpływem wzrostu poziomu morza,
- dna dolin rzecznych, które wymagają ochrony, a szczególnie wycofania zabudowy z obszarów zalewowych, o wysokim prawdopodobieństwie wystąpienia powodzi (Starkel, Kundzewicz 2008).

W Polsce potrzebna jest adaptacja planowania przestrzennego do rosnącego ryzyka wystąpienia ekstremów pogodowych (niektóre ekstrema mogą stać się nową normą); a także dostosowanie istniejących przepisów budowlanych do zmienionych warunków. Trzeba zadbać o to, aby infrastruktura o długim czasie planowanego funkcjonowania była odporna na zmiany klimatu. Adaptacja do zmiany klimatu w Polsce wymaga poprawy systemów osłony przed klęskami żywiołowymi związanymi z ekstremami pogodowymi (ulewy, powodzie, osuwiska, fale upałów, susze, pożary), których częstotliwość rośnie. Należy wzmacniać systemy wczesnego ostrzegania przed ekstremami pogodowymi, a także prewencji, przygotowania, odpowiedzi i wychodzenia z kryzysu. Konkretna aktywność związana z adaptacją może obejmować niezbyt kosztowne działania, które nie wymagają inwestycji w infrastrukturę, takie jak: skuteczna promocja oszczędności wody, zmiany agrotechniczne – niekiedy autonomiczne (np. zmiany rotacji upraw, czasu siewu i zbioru, użycie odmian roślin odpornych na suszę, adaptacja do dłuższych sezonów wegetacyjnych) i podnoszenie świadomości. Bardziej kosztowna jest budowa systemu zabezpieczeń strukturalnych (np. wzmocnienie obwałowań), a także relokacja portów, przemysłu oraz całych miast i wiosek z nisko położonych obszarów nadmorskich lub z równin zalewowych. Sektor ubezpieczeń powinien rozwinąć nowe produkty zmniejszające ryzyko. Gospodarka wodna wymaga zwiększenia retencji, zwłaszcza o charakterze polderowym.

Adaptacja obejmuje ograniczenia osadnictwa i infrastruktury w obszarach zalewowych na terenach przykorytowych i na stromych stokach zagrożonych osuwiskami (ibidem). Adaptacja w rolnictwie obejmuje dostosowanie upraw do zmieniających się warunków termicznych oraz opadowych (np. wprowadzanie upraw ciepłolubnych, podniesienie odporności upraw na susze i upały). Przebudowa drzewostanów leśnych na wielogatunkowe umożliwi lepszą ochronę przed wiatrolomami i szkodnikami. Sieć drogowa (np. mosty i przepusty) i kanalizacyjna powinny prawidłowo funkcjonować w wypadku częstszego występowania gwałtownych opadów o dużym natężeniu. Potrzebna jest rewizja programów rozwoju gospodarki turystycznej, np. w dostosowaniu do scenariuszy przyszłych warunków śniegowych, przewidujących słabą pokrywą śnieżną na stokach niżej położonych i o wystawie południowej.

Prawdopodobne jest przesunięcie turystyki „plażowej” nad Morzem Śródziemnym w kierunkach wiosny i jesieni, by uniknąć upalnych miesięcy letnich. W lecie warunki pogodowe w Polsce nad Bałtykiem mogą być korzystniejsze dla turystyki „plażowej” niż nad Morzem Śródziemnym i przyciągnąć więcej turystów, o ile poradzimy sobie z zapewnieniem dobrej jakości wody (np. zakwity sinic w lecie 2018 roku). „Konwencjonalne” obciążenia zagrażające ekosystemom, takie jak fragmentacja, degradacja, zanieczyszczenie i nadmierna eksploatacja, warto rozważyć w kontekście „nieprzemakalności klimatycznej”. Zdrowe ekosystemy (np. wielogatunkowe lasy) są w stanie lepiej poradzić sobie ze zmianą klimatu i podtrzymać generowanie wielorakich korzyści, od których zależy nasza jakość życia. Szczególną uwagę poświęcić należy obszarom chronionym i korytarzom ekologicznym.

Uwagi końcowe

Ocieplenie systemu klimatycznego Ziemi zaobserwowane w ostatnich dziesięcioleciach jest niewątpliwe. Liczne odnotowane zmiany są bezprecedensowe w skalach czasowych od dziesięcioleci do tysiącleci. Interpretacja zachodzącej zmiany klimatu jednoznacznie pokazuje róż-

nicę między mechanizmem obecnej zmiany a wieloma wcześniejszymi zmianami w historii Ziemi. Większość obserwowanego wzrostu średniej globalnej temperatury powierzchni od połowy XX wieku była spowodowana czynnikami antropogenicznymi, a zwłaszcza wzrostem stężeń gazów cieplarnianych w atmosferze ziemskiej. Projekcje na przyszłość wskazują na dalsze, wszechobecne ocieplenie, ale wpływ na jego tempo mogą wyrzucić działania człowieka. Zmiana klimatu nie ogranicza się jedynie do wzrostu temperatury i związanych z tym efektów (kurczenia się kriosfery i wzrostu poziomu morza), ale prowadzi do wielu zmian w różnych systemach i sektorach.

Wzrastające rozmiary ocieplenia zwiększają prawdopodobieństwo poważnych, wszechobecných i nieodwracalnych skutków. Projekcje na przyszłość pokazują, że ryzyko zmiany klimatu znacznie wzrasta wraz ze wzrostem stężeń gazów cieplarnianych w atmosferze.

Zagadnienia zmian klimatu i konsekwencji zmiany klimatu, uznane za bardzo ważne w wielu krajach Europy, nie mają zazwyczaj porównywalnie wysokiego statusu w publicznym dyskursie w Polsce. Ogólnie rzecz biorąc, Polacy są świadomi zmiany klimatu, ale kwestia ta nie jest powszechnie uznawana za priorytet. Stwierdzenie, że pogoda staje się coraz dziwniejsza spotyka się częściej po wystąpieniu anomalii (np. bardzo długiego okresu o temperaturach znacznie powyżej średnich na wiosnę i w lecie 2018 roku). Rośnie temperatura, a to wpływa na zmiany ruchu powietrza i wody – zaburzenie globalnego rozkładu wiatrów i prądów oceanicznych. Słabnie Prąd Zatokowy podgrzewający Europę. Fakt, że pogoda staje się coraz mniej przewidywalna jest nową własnością klimatu. Mimo iż nauka pokazuje zagrożenia, polityka je ignoruje albo podejmuje dalece niewystarczające działania.

Obserwowane skutki zmiany klimatu w Polsce nie są jeszcze dramatyczne, a interpretacja tych skutków jest złożona ze względu na istnienie wielu przyczyn. Połączenie wysokiej naturalnej zmienności zjawisk hydrometeorologicznych ze znaczną niepewnością projekcji na przyszłość wpływa na dyskurs publiczny.

Pomimo zdecydowanego wzrostu siły dowodów naukowych dotyczących zmiany klimatu, a także ich interpretacji, konsekwencji i możliwości

łagodzenia, wciąż utrzymuje się zjawisko znane jako sceptycyzm klimatyczny. Można je postrzegać jako element ogólnego spadku zaufania do naukowców, jak również triumfalne pojawienie się alternatywnych rzeczywistości i postprawd, których dyskurs w dużej mierze opiera się na emocjach oderwanych od faktów. Biorąc pod uwagę ściśle zależności pomiędzy polityką klimatyczną i energetyczną, można stwierdzić, że dyskusja w przestrzeni publicznej w Polsce koncentruje się w dużym stopniu na kwestiach bezpieczeństwa energetycznego i niezależności energetycznej, utożsamianych z krajowymi zasobami węgla. Dostęp do krajowych paliw kopalnych ma być gwarantem regularnego rozwoju gospodarczego i niskiej ceny energii elektrycznej, co stanowi argument przemawiający za nierozwijaniem, rzekomo kosztowniejszych, odnawialnych źródeł energii. Co więcej, jako że wymiar ekologiczny polityki energetycznej jest w znacznej mierze ignorowany, większość polityków, wspieranych przez media, jak i lobby związane z górnictwem węgla, przemysłem i energetyką, jawnie podważa naukowe dowody zmiany klimatu. Polityka ograniczenia zmiany klimatu jest więc w Polsce wielkim wyzwaniem, ponieważ społeczna percepcja jest napędzana głęboko zakorzenioną mądrością, że Polska „siedzi na węglu”. Ślad węglowy na mieszkańca i na jednostkę PKB w Polsce był i ciągle jest wysoki w porównaniu z krajami Europy Zachodniej, a więc, w ujęciu skumulowanym, nasz naród jest odpowiedzialny za większą część globalnego ocieplenia niż wynikałoby to z liczby ludności. To jest niewygodna prawda.

W zasadzie w Polsce funkcjonuje jednomyślność pomiędzy głównymi partiami politycznymi, które kontestują zmianę klimatu i krytykują ambitne międzynarodowe próby wprowadzania polityk przeciwdziałania zmianie klimatu (uznawane za nieefektywne i niekorzystne finansowo). Dość często dyskusja na temat zmiany klimatu i jej konsekwencji sprowadzana jest do sporu zwolenników i przeciwników tezy co do mechanizmu zmiany, a nawet samego istnienia zmiany, co wytwarza fałszywy obraz dwóch przeciwnych, ale równie ważnych poglądów reprezentowanych przez poważne naukowe dowody. Prawda jest taka, że „dowody” sceptyków nie są wiarygodne, a ich naukowa ekspozycja nie spełnia warunków koniecznych do opublikowania w znaczącym czasopiśmie naukowym.

Istnieje pilna potrzeba poprawy świadomości klimatycznej społeczeństwa. Znaczną rolę w tym względzie odgrywają portale <http://doskonaleszare.blox.pl> i <http://naukaoklimacie.pl/>, a także literatura popularnonaukowa (np. Kundzewicz 2013, Kundzewicz i in. 2017). Duże nadzieje na uzyskanie poprawy wiedzy o klimacie w społeczeństwie wiąże ze znakomitą książką *Nauka o klimacie* (Popkiewicz i in. 2018), która właśnie została wydana.

Literatura

- IPCC (2013). *Summary for Policymakers* [in:] “Climate Change 2013: The Physical Science Basis”. Contribution of Working Group I to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [T.F. Stocker, D. Qin, G.-K. Plattner, M. Tignor, S.K. Allen, J. Boschung., A. Nauels, Y. Xia, V. Bex and P.M. Midgley (eds)]. Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA: Cambridge University Press.
- IPCC (2014). *Summary for Policymakers* [in:] “Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability”. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [C.B. Field, V.R. Barros, M.D. Mastrandrea. and K.J. Mach (eds)] Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA: Cambridge University Press.
- Kundzewicz Z.W. (2013). *Cieplejszy świat. Rzecz o zmianach klimatu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kundzewicz Z.W., Hov Ø., Okruszko T. (red.) (2017). *Zmiany klimatu i ich skutki w wybranych sektorach w Polsce*. Warszawa: Ridero IT Solutions.
- Kundzewicz Z.W., Piniewski M., Mezghani A., Okruszko T., Pińskwar I., Kardel I., Hov Ø., Szcześniak M., Szwed M., Benestad R.E., Marcinkowski P., Graczyk D., Dobler A., Førland E.J., O’Keefe J., Choryński A., Parding K.M., Haugen J.E. (2018). *Assessment of climate change and associated impact on selected sectors in Poland*, „Acta Geophysica Polonica” (w druku).
- Popkiewicz M., Kardaś A., Malinowski Sz. (2018). *Nauka o klimacie*. Warszawa: Wydawnictwo Nieoczywiste / Gab Media i Sonia Draga (w druku).
- Starkel L., Kundzewicz Z.W. (2008). *Konsekwencje zmian klimatu dla zagospodarowania przestrzennego kraju*, „Nauka”, 1/2008.

Anna Januchta-Szostak

Miasta przyjazne wodzie?

Don't divorce the river from its basin
(Hynes 1970)

Wprowadzenie

W 2015 roku Światowe Forum Ekonomiczne po raz pierwszy usytuowało kryzys wodny na szczycie największych zagrożeń dla świata. W kolejnych raportach obok broni masowego rażenia, pojawiły się zagrożenia klimatyczno-środowiskowe: ekstrema pogodowe, katastrofy naturalne i fiasko działań związanych z adaptacją i łagodzeniem zmian klimatycznych, które mogą jeszcze pogłębiać kryzys wodny (*World Economic Forum*, 2018).

W kontekście prognozowanego wzrostu populacji miast, w szczególności w krajach o niskim i średnim dochodzie, gdzie tempo urbanizacji ma być najszybsze (UN DESA 2018), zagrożenia związane z niedoborem, nadmiarem i zanieczyszczeniem wody w obszarach zurbanizowanych mogą mieć globalne skutki (Kundzewicz, Kowalczak 2011).

Podobny boom urbanizacyjny i jego środowiskowe konsekwencje Europa przeżywała w XIX i XX wieku. Obecnie miasta europejskie są coraz bardziej zrównoważone, mimo iż zamieszkuje je 74% populacji Starego Kontynentu. Doświadczenia ubiegłych wieków pozwoliły nam podnieść standardy środowiskowe, ale czy europejskie miasta są już przyjazne wodzie?

Przyjaźń to serdeczne stosunki oparte na wzajemnej życzliwości, zaufaniu i szacunku. Aby mówić o przyjaźni, trzeba mieć do czynienia co najmniej z dwoma podmiotami, które wzajemnie respektują swoją osobowość. O ile miasta, jako zbiorowości ludzkie, są traktowane jako podmioty w znaczeniu prawnym i gospodarczym, o tyle woda dawno straciła podmiotowość. Czy można darzyć przyjaźnią substancję – przedmiot, który wykorzystujemy? Określenie „miasto przyjazne wodzie” wydaje się oksymoronem, jak „urbanistyka nomadów”. Historia urbanizacji to przecież proces zmagania z naturą. A jednak... ubiegłoroczne doniesienia o Whanganui¹, Gangesie i Jamunie² – rzekach, które uzyskały osobowość prawną, upoważniają do postawienia następujących pytań: Jak zmieniały się relacje między miastami a wodą? Czy uczymy się na błędach? I czy możliwa jest przyjaźń po rozwodzie?

Zmiany relacji między miastami a wodą

Okres respektu, podboju i powrotu

Relacje między człowiekiem a wodą są pochodną wartości generowanych przez systemy społeczno-ekonomiczne, które ewoluowały pod wpływem religii, filozofii i nauki, transformacji geopolitycznych i postępu technicznego. Sięgająca paleolitu historia ludzkiego osadnictwa była nierozdzielnie związana z wodą i wynikała, rzecz jasna, z konieczności zaspokajania podstawowych potrzeb bytowych. Wraz z rozwojem cywilizacji relacje pogłębiały się, obejmując nie tylko funkcje obronne, transportowe, sanitarne czy produkcyjne, ale również duchowo-religijne i kulturowo-polityczne.

Pierwsze, wielkie cywilizacje starożytne, w których zaczęły powstawać miasta w III i II tysiącleciu p.n.e, narodziły się nad wielkimi rzekami³, które

1 Parlament Nowej Zelandii uznał rzekę czczoną przez Maorysów za osobę prawną (Michalak 2017).

2 Indie: święte rzeki otrzymały status „bytów żywych” i osobowość prawną (PAP 2017).

3 Egipska nad Nilem (ok. 3000 p.n.e), babilońska (ok. 3500 p.n.e) nad Eufratem i Tygrysem, indyjska (ok. 2500 p.n.e) w dorzeczu Indusu, Gangesu i Brahmaputry, chińska

wyznaczały kręgosłup struktur osadniczych zasięgiem dróg wodnych i systemów melioracyjno-irygacyjnych. Karl Wittfogel (1957) nadał im miano „cywilizacji hydraulicznych”, co wiąże się nie tylko z wodą, ale też z formą organizacji społeczeństwa. Według Wittfogela w tym okresie historycznym jedynie despotyczne formy rządów oparte na niewolnictwie umożliwiały kontrolowanie żywiołu przy zastosowaniu prymitywnych technologii.

Przyjmując poziom rozwoju żeglugi jako miernik postępu, Tadeusz Ocioszyński (1968, s. 24–25) wyodrębnił trzy etapy cywilizacji: potamiczne, talasoiczne i oceaniczne, które charakteryzowały się różnym zasięgiem podboju przestrzeni wodnych.

Relacje między człowiekiem a rzeką w układzie przyrodniczym i gospodarczym analizował Krzysztof H. Wojciechowski (2000, s. 187–201), który zwrócił uwagę na przyczyny i kierunki zmian w trzech zasadniczych okresach: 1) okresie pierwotnej równowagi funkcji rzek, 2) okresie dominacji funkcji priorytetowych, zapoczątkowanych rewolucją przemysłową oraz 3) okresie wielofunkcyjnego gospodarczego wykorzystania rzek, w którym zaczęto dostrzegać negatywne skutki środowiskowe przedsięwzięć hydrotechnicznych i nowe, rekreacyjne funkcje rzek.

Podobne etapy wyróżnił Marek Kosmala (2011, s. 5–6), przyjmując związku ze środowiskiem za miernik rozwoju cywilizacji. Zmiany determinowane postawą człowieka wobec natury wyraźnie zarysowują się w trzech okresach: stoicko-sakralnym (od początków osadnictwa do czasów rewolucji przemysłowej), ujarzmiająco-eksploatacyjnym (od początku XIX wieku do lat 70. XX wieku) i ekologiczno-hedonistycznym (zapoczątkowanym Raportem U Thant’a w 1969 roku i rozwijanym w XXI wieku).

Analizując etapy kształtowania relacji między miastem a wodą, trudno nie zauważyć rozwojowej okръżności (Bendyk, Hausner, Kudłacz 2016). Zmiany wartości określających stosunek człowieka do przyrody i postrzeganie znaczenia wody w rozwoju struktur osadniczych przybierają formę spirali. Przedstawiam je w trzech etapach: RESPEKTU, PODBOJU i POWROTU.

(ok. 1500 p.n.e) – od kolebki w dorzeczu Huang-Ho po cały obszar dorzecza Jangcy i dalej na południe, a śródkontynentalna, irańska nad Amu-darią i Syr-darią.

Okres RESPEKTU⁴ – od początków osadnictwa do epoki wielkich „odkryć” geograficznych na przełomie XV i XVI wieku – cechowała racjonalność wykorzystania zasobów i równowaga pomiędzy zagospodarowaniem rzek na potrzeby człowieka a możliwościami regeneracji środowiska naturalnego. Poziom wiedzy technicznej uniemożliwiał kontrolowanie żywiołu, a skala ingerencji przestrzennych i poziom urbanizacji były na tyle niskie, że nie groziły degradacją środowiska. Nawet wielkie przedsięwzięcia ery starożytnej, takie jak systemy irygacyjne Egiptu i Mezopotamii, chińskie kanały żeglugowe, miejskie układy wodociągów i kanalizacji (np. w Mohenjo-Daro ok. 2550 p.n.e.), czy rzymskie akwedukty miały niewielki wpływ na zdrowe środowisko naturalne. Odporność i dynamika układów przyrodniczych rekompensowały skutki antropogennych przekształceń (Wojciechowski 2000).

Starożytne i średniowieczne miasta balansowały na granicy korzyści i zagrożeń, z jednej strony, wykorzystując transportowe, obronne i produkcyjne atuty wody, z drugiej zaś – respektując zagrożenia powodziowe. Charakterystyczną cechą tego okresu była też podmiotowość żywiołu. Według filozofii stoickiej cała Natura była rozumna, harmonijna i boska, a świętość wody czczono pod postacią całego panteonu bóstw.

Regres techniki w okresie średniowiecza wstrzymał proces ujarzmiania rzek, choć Holendrzy wytworzyli specyficzną kulturę koegzystencji z wodą, łączącą respekt z ekspansją. Osuszając kolejne poldery, żyli ze świadomością, że każda ingerencja ma swoją cenę, a żywioł potrafi upomnieć się o swoją przestrzeń.

Okres PODBOJU⁵ – od XVI wieku do lat 70. XX wieku – zaznaczył się antagonizacją kultury i natury. Postęp nauki i techniki stopniowo

4 Słowo *respekt* jest synonimem szacunku podszytego obawą i trafnie oddaje stosunek ludzi do rzek we wczesnym okresie rozwoju cywilizacji. Respekt wynikał z poczucia całkowitej zależności od wody, podziwu dla jej życiodajnej siły, a równocześnie ze strachu wobec niezrozumiałych i nieprzewidywalnych kaprysów żywiołu.

5 Cechą *podboju* jest agresywna ekspansja, konfrontacja, walka i podporządkowanie przeciwnika, a w końcu ujarzmianie i eksploatacja. Takie podejście zaczęło dominować w relacjach człowiek-woda wraz z umacnianiem się antropocentrycznych dogmatów i rozwojem techniki.

znosił ograniczenia związane z wykorzystaniem zasobów wodnych i umacniał przekonanie, że zapanowanie nad żywiołem wody jest tylko kwestią czasu i kosztów. A dominująca w Europie religia chrześcijańska nie tylko zakończyła pogańskie wierzenia w świętość rzek, ale umocniła antropocentryczną perspektywę postrzegania środowiska. Przedmiotowy sposób traktowania natury, uzasadniany najpierw „boskim prawem władzy”⁶, potem utylitaryzmem i liberalizmem gospodarczym, doprowadził do rabunkowej eksploatacji zasobów, a miarą postępu stał się poziom ujarzmienia przyrody.

Drogę podboju torowały stopniowo starożytne wynalazki hydrotechniczne, ale dopiero przemiany kulturowe, polityczne i techniczne ery nowożytnej nadały jej wymiar globalny, wprowadzając Europę w erę kolonializmu trwającego aż do XX wieku. Wielkie „odkrycia” geograficzne na przełomie XV i XVI wieku zapoczątkowały podbój zamorskich kultur niechrześcijańskich, eksploatację zasobów środowiska przyrodniczego, rozwój miast i intensywne przekształcenia sieci hydrograficznej w okresie od XVII do połowy XIX wieku.

Apogeum podboju przypada na okres rewolucji przemysłowej. Intensywna industrializacja terenów nadrzecznych i chaotyczna urbanizacja doprowadziły do zanikania struktur zieleni, zanieczyszczenia środowiska, uszczelniania zlewni i pogarszania się warunków życia. Budowa wodociągów rozwiązała problem dostarczania wody, ale pozbywanie się miejskich nieczystości długo przypominało „sprzątanie stajni Augiasza”. Powiązanie wybuchających regularnie epidemii z zanieczyszczeniem wody było powodem „wypowiedzenia wojny” wszystkim terenom podmokłym w miastach. Szczególnie bagna i rozlewiska stojącej wody traktowane były jako siedliska chorób, wylęgarnie komarów, trudno dostępne nieużytki zajmujące cenną przestrzeń miejską. Nic dziwnego, że melioracja i „odzyskiwanie” tych obszarów stało się pożądanym celem inwestycji miejskich. Duże rzeki i ich doliny były przedmiotem szeroko

6 Koncepcja filozoficzno-polityczna, zapoczątkowana traktatem „Patriarcha” Roberta Filmera (1680), uzasadniała absolutną władzę monarchów jej boską genezą, ale odnosiła się też do władzy nad przyrodą.

zakrojonych prac regulacyjnych i obwałowań przeciwpowodziowych (np. Ren, Dunaj), natomiast małe ciekły zamieniano w kolektory ściekowe (np. La Bièvre w Paryżu, Fleet w Londynie, Pełtew we Lwowie, potoki Łodzi i wiele innych). W XIX i XX wieku z krajobrazu europejskich miast zniknęła większość małych rzek i strumieni, tereny zalewowe zostały odcięte wałami i zabudowane, mokradła – osuszone, rozległe połacie gruntów miejskich – uszczelnione i zdrenowane, a wody opadowe – odprowadzane wprost do zbiorczych systemów kanalizacyjnych.

Skala urbanizacji, industrializacji i eksploatacji zasobów naturalnych, jakiej nie notowano w historii, wywołała globalne skutki środowiskowe i zmiany klimatu, wprowadzając świat w epokę Antropocenu.

Okres POWROTU⁷ rozpoczął się w drugiej połowie XX wieku, kiedy wkroczyliśmy w etap cywilizacji ekologiczno-hedonistycznej (Kosmala 2011, s. 5). Określenie to dobrze oddaje transformację społecznych wartości, choć raczej to hedonistyczne priorytety rozwoju indukowały budzenie świadomości ekologicznej i jej legislacyjne następstwa.

Po okresie powojennej odbudowy do głosu doszły hedonistyczne argumenty społeczno-kulturowe: potrzeba poprawy warunków życia i wypoczynku w miastach oraz podnoszenia jakości przestrzeni nadrzecznej⁸, co skierowało uwagę planistów na zdegradowane wybrzeża. Jednak pod koniec lat 60. skażenie środowiska zaczęło stanowić barierę rozwoju społeczno-gospodarczego. Mimo to, już w końcu lat 60. rozpoczął się proces odzyskiwania nadbrzeży⁹. Miasta osiągnęły próg rozwojowy, po przekro-

czeniu którego rewitalizacja zdegradowanych terenów nadwodnych stała się nie tylko opłacalna, ale wręcz konieczna. Wielkie inwestycje rewitalizacyjne lat 80. w Londynie i Rotterdamie były skoncentrowane przede wszystkim na czynnikach ekonomicznych i infrastrukturalnych, przecierały szlaki koordynacji i finansowania, a ich głównym celem była transformacja wizerunku miast, przyciągnięcie kapitału i nowych mieszkańców.

Przełom w relacjach miasto-rzeka rozpoczął się w latach 70. XX wieku, kiedy nie dało się już dłużej ignorować zależności pomiędzy przekształceniami zlewni a ich skutkami w dolinach, a konieczność minimalizacji ryzyka środowiskowego i powodziowego stała się nagląca. W 1985 roku dyrektywa EIA 85/337/EWG zobligowała państwa europejskie do oceny skutków środowiskowych przedsięwzięć, a w kolejnych latach uchwalono kluczowe dyrektywy środowiskowe¹⁰. Problemy związane z wodą, zarówno jakościowe (stan rzek, rodzaje zanieczyszczeń), jak i ilościowe (susze, powódzie, zarządzanie zasobami wody) najdłużej pozostawały poza obszarem wspólnych uregulowań prawnych Unii Europejskiej¹¹. Wprawdzie już 1968 roku została przyjęta Europejska Karta Wody, ale jak większość deklaracji bez umocowania w systemie prawnym, nie była

nadbrzeży portowych, zapoczątkowane przez Stany Zjednoczone projektem Inner Port w Baltimore (1963), stało się katalizatorem rozwoju miast nadwodnych: Bostonu, Toronto (Harbourfront, 1972), Nowego Jorku (Battery Park City, 1979, wybrzeża Hudson i East River na Manhattanie), Vancouver (Grandville Island, 1979) i wielu innych (Breen, Rigby 1996, Lorens 2001). W Europie przykładami pionierskich rewitalizacji dawnych portów są m.in. londyńskie Docklands nad Tamizą (od 1981 roku) i Kop van Zuid nad Mozą w Rotterdamie (od 1987 roku). W Polsce procesy rewitalizacji terenów nadrzecznych rozpoczęły się dopiero na przełomie XX i XXI wieku (np. Młode Miasto w Gdańsku).

10 M.in.: dyrektywa 91/271/EWG dotycząca oczyszczania ścieków komunalnych, 91/676/EEC Dyrektywa Azotanowa, 92/43/EWG Dyrektywa Siedliskowa, 2009/147/WE Dyrektywę Ptasia, 2004/35/WE w sprawie odpowiedzialności za środowisko i inne.

11 W Stanach Zjednoczonych w 1972 roku uchwalono Ustawę o Czystej Wodzie, która wyznaczyła ambitne cele eliminacji źródeł zanieczyszczeń, odtworzenia i utrzymania czystości wód, umożliwiającej gospodarkę rybacką, ochronę dzikiej przyrody i możliwość rekreacji wodnej. W Europie podobne cele określiła Ramowa Dyrektywa Wodna (2000), która zaczęła obowiązywać niemal 30 lat później, a w Polsce została transponowana do Prawa Wodnego i innych ustaw dopiero w 2011 roku.

7 Powrót nie oznacza w tym przypadku zmiernia do punktu wyjścia. Na spirali rozwoju cywilizacji jesteśmy w zupełnie innym punkcie i nie ma możliwości powrotu do stanu pierwotnej równowagi panującej przed „podbojem”, ale wyraźnym symptomem zmian jest stopniowy powrót do poszanowania środowiska.

8 W latach 90. nowy kierunek wyznaczyła rewitalizacja obszarów nad rzeką Nervión w Bilbao. Spektakularny obiekt Muzeum Guggenheima uruchomił fenomen kulturowy, nazwany efektem Bilbao, a tereny nadwodne wielu miast stały się obszarami ekspozycji ikon architektury.

9 Rewitalizacja (*urban renewal, revitalisation*) odnosi się do procesów „ożywiania” struktur miejskich, które na skutek wieloletnich zaniedbań znalazły się w stanie kryzysu – utraciły społeczną i gospodarczą witalność i atrakcyjność krajobrazową. Odzyskiwanie

respektowana. Zmiana paradygmatów gospodarki wodnej i ochrony przeciwpowodziowej nastąpiła dopiero na przełomie XX i XXI wieku za sprawą kluczowych dyrektyw wodnych: Ramowej Dyrektywy Wodnej (2000) oraz Dyrektywy powodziowej (2007).

Konieczność integracji gospodarki wodnej z planowaniem przestrzennymi i ochroną środowiska dostrzeżono również w skali miast. Karta z Baltimore (2007) stanowiła zobowiązanie do opracowania nowych, zdecentralizowanych miejskich systemów wodnych opartych na naśladowaniu naturalnych cykli przyrodniczych. W pierwszej dekadzie XXI wieku pojawiły się nowe trendy planowania i projektowania, eksponujące konieczność uwrażliwienia na aspekty wodne w urbanistyce. W Australii upowszechniano *water-sensitive urban design* (WSUD) – planowanie przestrzenne i projektowanie inżynierskie uwzględniające miejski obieg wody, nastawione na minimalizację zagrożeń dla środowiska oraz poprawę walorów estetycznych i rekreacyjnych (BMT WBM 2009). W Stanach Zjednoczonych podobne cele sformułowano pod nazwą *low-impact development* (LID), a w Wielkiej Brytanii – *Sustainable Drainage System* (SuDS).

Ewolucja wartości

Proces powrotu był ściśle związany z budzeniem społecznej świadomości – od dostrzeżenia problemów (m.in. Raport U Thanta 1969; Raport Brudland 1987, raporty IPCC) i determinacji społeczeństw, poprzez zmiany wartości i priorytetów rozwojowych (m.in. deklaracje i programy ONZ 1972, 1976, 1992, 1996; Nowa Karta Ateńska 2003), aż do poszukiwania narzędzi realizacji celów zrównoważonego rozwoju (m.in. dyrektywy środowiskowe i wodne UE).

Ważnym stymulatorem zmian był rozwój ekologii i etyki środowiskowej. Zrozumienie dynamiki ekosystemów (Holling 1978, Peterson i in. 1998) skierowało uwagę badaczy na możliwości naśladowania naturalnych cykli przyrody w rozwoju miast (Tjallingii 1995). Utracone w wyniku degradacji walory środowiska naturalnego, zostały zauważone i ekonomicznie docenione jako usługi lub świadczenia ekosystemów (Daily

1997; Pedersen-Zari 2012), a rozwój inżynierii ekologicznej (Odum 1971) stworzył narzędzia projektowania zrównoważonych systemów, z uwzględnieniem ekologicznych podstaw integrujących potrzeby społeczeństwa i środowiska naturalnego dla obopólnych korzyści (Bergen i in. 2001).

Powoli zmienia się percepcja środowiska, przyjmując formy fizjo-, eko- lub biocentryzmu, choć antropocentryczne postrzeganie wody w kategoriach korzyści i zagrożeń wciąż jest podejściem dominującym, a uzasadnienie potrzeb ochrony środowiska wymaga ekonomicznych argumentów¹². Integracja ochrony środowiska z ekonomią, została wyraźnie wyartykułowana na Szczycie Zrównoważonego Rozwoju Rio+20 (2012) i w Strategii Zielonego Wzrostu (OECD 2011), ukierunkowanej na osiągnięcie wzrostu gospodarczego i rozwoju przy uwzględnieniu, że kapitał przyrodniczy będzie trwale zapewniać dobra i usługi, od których zależy jakość życia człowieka.

Wciąż jednak daleko jeszcze do regeneratywnego rozwoju miast (Cole 2012), który umożliwiłby nie tylko minimalizację szkód, ale odbudowę (regenerację) środowiska przyrodniczego i tworzenie witalnych ekosystemów, których integralną częścią są ludzkie habitaty.

LONDYN–TAMIZA: studium w perspektywie RGB¹³

Londyn jest miastem, które popełniło chyba wszystkie „grzechy” przeciw wodzie. Ten krótki zarys historyczny ilustruje drogę podboju – eksplo-

- 12 Świadczy o tym choćby ekonomiczno-techniczna forma narracji: „usługi ekosystemów” zostały wyrażone w języku ekonomii – jako wkład naturalnych ekosystemów w szeroko pojęty dobrobyt człowieka lub jako dochód wypływający z kapitału naturalnego. „Metafora natury jako zasobu, który zapewnia przepływ usług, jest niewystarczająca [...] dla zadania, które nas czeka.” (Norgaard 2010). Struktury zieleni w miastach nabrały znaczenia ekonomicznego jako „zielona infrastruktura”, a „inżynieria ekologiczna” została zdefiniowana jako wykorzystanie naturalnych procesów zachodzących w środowisku, w celu osiągnięcia korzyści zarówno przez człowieka, jak i przez samo środowisko (Odum 1971, s. 331).
- 13 Holistyczne ujęcie środowiska, obejmujące struktury: R (red) – zurbanizowane, G (green) – przyrodnicze i B (blue) – wodne.

atacji Tamizy i jej dopływów, odcięcia od zlewni i zanieczyszczenia, oraz drogę powrotu – odbudowy relacji między rzeką a jej miejską zlewnią.

Rozwój dzięki wodzie

Już na początku naszej ery rzymskie *Londinium* dzięki kontaktom handlowym z krajami kontynentu europejskiego stało się jednym z najbogatszych miast Imperium. U schyłku XVI wieku Anglia dołączyła do europejskiej rywalizacji kolonialnej, a w XVII wieku stała się potęgą morską. Wzdłuż Tamizy rozrastały się nabrzeża przeładunkowe, stocznie i składy, zmieniając tereny nadrzeczne w wielkie pasmo portowe. W gęstniejącej tkance miasta brakowało struktur zieleni i przestrzeni publicznych¹⁴. Tamiza zawsze była dla Londyńczyków nie tyle źródłem piękna, co bogactwa, a transport wodny stał się kołem zamachowym rewolucji przemysłowej i rozwoju gospodarczego miasta. Wraz ze wzrostem uprzemysłowienia i populacji Londynu¹⁵ jakość wody w Tamizie zaczęła się zauważalnie pogarszać, a pozbawione kanalizacji, gęsto zabudowane miasto regularnie nawiedzały epidemie (Halliday 2013). Pod wpływem nacisków społecznych Parlament brytyjski w 1844 roku przyjął Prawo Budowlane ograniczające używanie szamb i nakładające obowiązek odprowadzania ścieków do kanalizacji. Paradoksalnie doprowadziło to jednak do pogorszenia sytuacji i dalszego wzrostu zanieczyszczenia rzeki.

Przyczyną wielkiej katastrofy ekologicznej w 1858 roku (tzw. *The Great Stink*) było zanieczyszczenie Tamizy ściekami komunalnymi i przemysłowymi. Ze względu na powolny nurt rzeki i jej podatność na pływy większość ścieków nie była splukiwana do morza, ale osiadała na dnie. Rekordowe upały doprowadziły do spadku poziomu wody i odsłonięcia zalegających w niej nieczystości, a uciążliwy fetor sparaliżował życie mia-

sta (ibidem 2013). Dopiero planowa, szeroko zakrojona budowa systemu wodno-kanalizacyjnego Londynu, nadzorowana przez inżyniera Josepha Bazalgette, przyniosła zamierzone rezultaty. Staraniem Bazalgette wzdłuż Tamizy zbudowano kanały o łącznej długości około 130 kilometrów, które transportowały ścieki aż na wschodnie rubieże Londynu, zastosowano przepompownie i oczyszczalnie ścieków. Zbudowano też trzy nabrzeża przy Tamizie w dzielnicach Victoria, Chelsea oraz Vauxhall, które poprawiły przepływ wody i warunki żeglugi. Według Petera Ackroyda (2011, s. 80) znaczenie tych prac stawia Bazalgette w panteonie największych kreatorów Londynu – obok Johna Nasha i Christophera Wrena. W tamtych czasach było to z pewnością najlepsze rozwiązanie, jednak na skutek budowy systemu kanalizacji wiele małych rzek zniknęło z mapy Londynu (np. Fleet, Tyburn czy Effra).

Ekohydrologiczne koszty rozwoju miasta

Tamiza była źródłem bogactwa i symbolem Londynu, ale ponosiła wysokie koszty rozwoju miasta. W przeszłości dolny bieg rzeki był szeroki i płytki z rozległymi terenami bagiennymi. Przez lata osuszano przybrzeżne mokradła, podnoszono nabrzeża i zawężano dolinę obwałowaniami, a samą rzekę pogłębiano i regulowano. W efekcie dolina Tamizy w Londynie zwęziła się pięciokrotnie (z ok 1,5 km do niespełna 300 m), a wiele miejskich dopływów zasila ją obecnie pod ziemią. Zabudowa portowo-składowa odcięła miasto od rzeki na całej długości dolnego odcinka Tamizy. Jedynie śródmiejskie wybrzeża tworzyły przestrzeń publiczną dostępną dla mieszkańców. Do lat 60. rzeka była katastrofalnie zanieczyszczona i całkowicie pozbawiona biocenozy. Dopiero w latach 90. XX wieku, w wyniku zmiany standardów środowiskowych i akcji oczyszczania rzeki, w Tamizie znów pojawiły się ryby. Jeszcze bardziej ucierpiały jej miejskie dopływy. Część z nich w XIX i XX wieku została przekształcona w kanały transportowe, jak rzeka Lee, inne pełnią rolę skanalizowanych odbiorników ścieków opadowych (np. rzeka Ravensbourne), których śródmiejskie odcinki są przykryte, podobnie jak małe strumienie zamienione w kolektory ściekowe (np. jak rzeka Fleet). Sieć wodna Londynu obejmuje ponad 600 km cieków. Aż 37% dopływów Tamizy jest skanalizowanych pod ziemią, 25%

14 Charakterystyczną dla Londynu formą struktur zieleni stały się miejskie skwery. W XIX wieku płuca miasta stanowiły dwa duże parki: Hyde Park, który stał się miejscem publicznym już w 1637 roku, i Regent's Park – zaprojektowany przez Johna Nasha i otwarty dla zwiedzających w 1835 roku.

15 W 1811 roku populacja miasta przekraczała 4,5 mln, a w całej aglomeracji mieszkało 7 mln mieszkańców (szerzej: *Demography of London* 2018).

ma umocnione brzegi i zabudowę hydrotechniczną, a 7% jest siedliskiem obcych gatunków inwazyjnych (Oates 2012). W wyniku kanalizacji i zabudowy londyńskie rzeki zostały odcięte od środowiska naturalnego, a ich doliny nie tworzą kanwy struktur zieleni w mieście.

Rewitalizacja nadbrzeży i regeneracja londyńskich rzek

Intensywny rozwój nadrzecznych funkcji portowych i przemysłowych Londynu trwał do lat 60. XX wieku. W następnym dziesięcioleciu stopniowo podupadał, a do końca lat 70. opustoszały wszystkie londyńskie doki, pozostawiając pas zdegradowanych obszarów nadrzecznych o powierzchni 21 km². Wprawdzie już w 1971 roku został przygotowany rządowy raport na temat planów rewitalizacyjnych, ale dopiero 10 lat później powołano London Docklands Development Corporation i założono specjalną strefę ekonomiczną (1982) w celu rewitalizacji londyńskich *Docklands*. Pierwsze doświadczenia związane z budową Canary Wharf (1980 -1990) ujawniły wiele problemów inwestycyjnych i organizacyjnych. Zastój był związany nie tylko z kryzysem na rynku nieruchomości, ale też z brakiem infrastruktury komunikacyjnej, niską jakością krajobrazu i zanieczyszczeniem wody.

Regeneracja nadbrzeży okazała się wyzwaniem wymagającym skoordynowanych inwestycji w obszarach gospodarczo-kulturowych (RED), środowiskowych (GREEN) i wodnych (BLUE). Co więcej, inwestycje te nie ograniczały się do Tamizy i jej najbliższego sąsiedztwa, jak pierwotnie zakładano, ale musiały objąć cały obszar Wielkiego Londynu, z uwzględnieniem zasięgu zlewni miejskich.

Warunkiem sukcesu transformacji nadbrzeży w obszarze RED były:

- rewitalizacja sąsiadujących obszarów nadrzecznych, np. Greenwich, Deptford, Royal Docks,
- rozbudowa połączeń komunikacyjnych (włączenie Isle of Dogs do londyńskiej sieci metra, przedłużenie Jubilee Line i rozbudowa kolei DLR),
- poprawa dostępności nadbrzeży, podnoszenie walorów rekreacyjnych i atrakcyjności przestrzeni publicznych poprzez tworzenie parków (np. Thames Barrier Park), bulwarów i tras spacerowych oraz infrastruktury rekreacyjno-sportowej (np. Millenium Dome „the O2”, ośrodki sportów wodnych, przystanie, farmy miejskie itp.),

- ożywienie społeczno-kulturalne (budowa obiektów kultury i działania promocyjno-edukacyjne),
- podnoszenie jakości krajobrazu frontów wodnych (Tamiza – główna oś kompozycji miasta, ochrona krajobrazu kulturowego śródmiejskiego od-cinka, spektakularne obiekty architektury w rejonie nadbrzeży oraz City),
- promowanie gospodarczych, kulturowych i środowiskowych wartości Tamizy (a później również innych rzek Londynu, np. London Rivers Week organizowany przez Thames21).

W obszarze GREEN:

- poprawa jakości środowiska i struktur zieleni nadrzecznej oraz pro-ekologicznych standardów zabudowy (pionierskie osiedle ekologiczne Greenwich Millennium Village, Greenwich Peninsula Ecology Park i inne),
- zwiększanie udziału terenów zieleni w mieście (odbudowa kapitału naturalnego i usług ekosystemowych poprzez zieloną infrastrukturę, m.in.: wodna (LWS 2011) i środowiskowa (LES 2018) strategia Londynu),
- łączenie rozproszonych obszarów zieleni w ciągi rekreacyjne (np. „Zielony Łańcuch”),
- przywrócenie biologicznego życia Tamizy (kontrola spływu zanieczyszczeń, regeneracja z zastosowaniem narzędzi inżynierii ekologicznej).

A w obszarze BLUE:

- redukcja ryzyka i negatywnych skutków powodzi, z uwzględnieniem spływów powierzchniowych i podziemnych, przeciążeń kanalizacji (wdrażanie SuDS/GI), powodzi rzecznych (odbudowa pojemności retencyjnej dopływów Tamizy – LARP 2009) oraz skutków pływów i powodzi sztormowych (Thames Barrier 1972–1984),
- łączenie i wielofunkcyjne zagospodarowanie sieci hydrograficznej Londynu (strategia *The Blue Ribbon Network – The London Plan 2004*),
- zrównoważenie wykorzystania zasobów wodnych,
- poprawa jakości wody Tamizy i jej dopływów (zintegrowane zarządzanie zlewnią rzeki IRBM, *Thames Tideway Tunnel 2016–2023*).

Obecnie fronty wodne Londynu są wizytówką turystyczną – przestrzenią ekspozycji historycznej panoramy miasta i nowej, spektakularnej architektury. Jednak przekształcenie metropolii w miasto przyjazne wodzie i mieszkańcom wymaga jeszcze wielu wysiłków, zwłaszcza że

populacja Londynu stale się rozrasta, a zmiany klimatyczne stawiają nowe wyzwania.

Strategie powrotu

Proces przywracania londyńskim rzekom ekohydrologicznej żywotności i witalności społeczno-kulturowej wymagał długoterminowej wizji i systemowych działań naprawczych – powiązanych nie tylko z regeneracją środowiska i modernizacją systemów wodno-kanalizacyjnych, ale również z edukacją i zaangażowaniem społeczeństwa w procesy rewitalizacyjne oraz tworzeniem partnerstwa publiczno-prywatnego.

Idee nastawione na zahamowanie ekspansji przestrzennej Londynu i poprawę warunków wypoczynku pojawiły się już na początku XX wieku¹⁶ w postaci koncepcji „Zielonego Pasa” otaczającego obszar metropolitalny Londynu. Tzw. Green Belt stworzył strefę wypoczynku weekendowego, ale negatywnym skutkiem okazało się zagęszczenie wewnętrznej struktury miasta, co pogorszyło warunki rekreacji codziennej. Rozproszony układ zieleni (parki, skwery) nie zapewniał ciągłości przyrodniczej i rekreacyjnej. W odpowiedzi powstała koncepcja „Zielonego Łańcucha”¹⁷ – połączonego systemu parków na obrzeżach miasta. Układ promienistych korytarzy, wiążących oba pierścienie, jest tworzony w oparciu o doliny rzeczne. Jednym z pierwszych przedsięwzięć było stworzenie w 1967 roku Lee Valley Regional Park. Katalizatorem dalszych zmian były Letnie Igrzyska Olimpijskie w Londynie w 2012 roku, a Queen Elizabeth Olympic Park stał się wizytówką proekologicznego rozwoju Londynu¹⁸. Sposób kształtowania krajobrazu rzeki Lee był skoncentrowany, z jednej strony, na zachowaniu przemysłowej tożsamości, z drugiej zaś, na renaturyzacji fragmentów koryta i odtwarzaniu siedlisk lokalnej fauny i flory.

16 Koncepcja „Zielonego Pasa” pojawiła się już w 1935 roku, a 1947 roku została uwzględniona w planach zagospodarowania przestrzennego.

17 W 1977 roku zrealizowano południową część The Green Chain Walk, łącząc tereny otwarte pomiędzy Tamizą a Crystal Palace Park w system zieleni publicznej.

18 Park Olimpijski (pow. 2,5 km²) obejmował wioskę olimpijską i szereg spektakularnych obiektów sportowych, m.in. Aquatics Centre (proj. Z. Hadid) czy Velodrome (proj. Hopkins Architects) oraz system ścieżek i przestrzeni publicznych z placami zabaw i miejscami wypoczynku.

Strategicznym elementem Planu Wielkiego Londynu (2004, 2008, 2011 i 2016) jest Sieć Błękitnych Wstęg (The Blue Ribbon Network – BRN) – polityka przestrzenna obejmująca nie tylko Tamizę, ale cały, połączony system hydrograficzny Londynu, czyli rzeki, ich dopływy i kanały, oraz połączone obszary wodne, tj. doki, jeziora, sztuczne zbiorniki wodne. Co ważne, idea sieci uwzględnia nie tylko wody powierzchniowe, ale również odcinki cieków skanalizowane pod ziemią oraz ich wzajemne powiązania i relacje z otoczeniem. W planie Londynu z 2004 roku sformułowano główne zasady rozwoju sieci BRN (The London Plan 2004):

1. W celu utrzymania rozwoju Londynu w granicach administracyjnych bez uszczuplania terenów zieleni, strategia zakłada ochronę i wzmacnianie wielofunkcyjnego charakteru sieci poprzez preferencje funkcji korespondujących z bezpośrednim sąsiedztwem wody.
2. Sieć ma być publicznie dostępna i służyć funkcjom sportu, rekreacji i edukacji, oferując różnorodność miejsc spokojnych i tętniących życiem w bezpiecznym i zdrowym środowisku.
3. Dostępność dla wszystkich w ramach publicznej przestrzeni Londynu ma zapewnić integrację społeczną, a zasoby kulturowe i środowiskowe sieci należy wykorzystywać do rewitalizacji i rozwoju obszarów zaniedbanych.
4. Atrakcyjność sieci dla inwestycji i stymulacji wzrostu gospodarczego wymaga regeneracji i aktywizacji stref nadbrzeży oraz wykorzystania i rozbudowy dróg wodnych.
5. Aby poprawić dostępność Londynu, należy zwiększyć wykorzystanie sieci do transportu osób i towarów drogą wodną, rozwoju rekreacji i turystyki, a wzdłuż cieków tworzyć system tras pieszych i rowerowych.
6. Strategia zakłada również ochronę i wzmacnianie różnorodności biologicznej i krajobrazowej sieci, która przyczynia się do żywotności i odrębności wielu części Londynu. Miasto musi dysponować niezawodnymi i zrównoważonymi dostawami wody i metodami oczyszczania ścieków, a potencjał sieci należy wykorzystać dla zarządzania ryzykiem powodzi w związku z zagrożeniami wynikającymi z globalnego ocieplenia.

Zasady i plany działań miasta ukierunkowane na regenerację rzek zostały sformułowane w porozumieniu z Agencją Ochrony Środowiska i szeregiem organizacji ekologicznych jako plan operacyjny *The London*

Rivers Action Plan (LARP 2009). Pięć kluczowych celów planu obejmuje: 1) poprawę zarządzania powodzią przy użyciu bardziej naturalnych procesów; 2) łagodzenie negatywnych skutków zmian klimatu; 3) dostępność środowiska naturalnego dla mieszkańców poprzez rewitalizację urbanistyczno-przyrodniczą; 4) poprawę warunków rekreacji i podniesienie jakości życia; 5) wzmocnienie siedlisk dzikiej przyrody.

Obszar Wielkiego Londynu (1579 km²) pokrywa znaczną część zlewni Tamizy. Rzeka w mieście zajmuje 24 km², a 80% jej obszarów zalewowych jest zurbanizowanych. Około 45 tys. nieruchomości jest zagrożonych powodzią stuletnią (1% zagrożenia powodziowego), z czego większość stanowią obszary „społecznie upośledzone” (LARP 2009). Prawie 40% obszaru Londynu ma nieprzepuszczalne nawierzchnie, toteż ulewne opady powodują błyskawiczne wezbrania w ciekach i systemach kanalizacyjnych, a czas ostrzegania przed powodzią jest bardzo krótki. Zasadniczym środkiem redukcji ryzyka powodziowego w Londynie ma być dostosowanie zabudowy do zagrożeń powodziowych i program odbudowy rzek uwzględniony w Planie Zarządzania Powodzią w Dorzeczu Tamizy (TCFMP 2009).

W 2011 roku ówczesny burmistrz Londynu, Boris Johnson, podkreślał, że, „powinniśmy odwrócić hydrofobową politykę z lat 60. XX wieku, w wyniku której naturalne rzeki zostały zamknięte w betonie, i znaleźć sposoby kształtowania krajobrazu w harmonii z wodą, aby złagodzić skutki intensywnych opadów, a zarazem upiększać nasze miasto. Strategie te pomogą nam stanąć na ramionach Bazalgette’a i stawić czoła wyzwaniom przyszłości” (LWS 2011). Ważnym elementem Wodnej Strategii Londynu (LWS 2011) było wykorzystanie zielonej infrastruktury (GI)¹⁹ i bardziej kreatywne podejście do zarządzania ryzykiem powodzi opadowych, ukierunkowane na spowolnienie spływu „z chmury do rury” oraz gospodarcze wykorzystanie wody deszczowej w celu zmniejszenia zapotrzebowania na uzdatnioną wodę wodociągową.

W najnowszej Strategii Środowiskowej Londynu (LES – *London Environment Strategy*, 2018) jeszcze silniej zostało wyeksponowane zna-

czenie GI²⁰ i SuDS²¹ w zarządzaniu ryzykiem powodziowym i poprawie czystości wód Londynu oraz doceniono usługi ekosystemowe, świadczone przez londyński kapitał naturalny²².

Rozbudowa niebiesko-zielonej infrastruktury jest ściśle związana z regeneracją przyrodniczą i renaturyzacją londyńskich rzek, a jej celem jest przywracanie bioróżnorodności, bogactwa lokalnych ekosystemów i równowagi środowiska, aby odtworzyć jego zdolności do samoregeneracji. Osiągnięcie tego celu wymaga współpracy władz, mieszkańców i licznych organizacji rządowych i pozarządowych²³, ale konsekwentna realizacja długofalowej strategii przynosi efekty. Dzięki dostępności informacji, licznym poradnikom i kampaniom edukacyjnym (np. London Rivers Week Thames21) pojawia się coraz więcej lokalnych inicjatyw odnowy rzek i strumieni w różnych dzielnicach Londynu. Do 2018 roku zrenaturyzowano lub odkryto 27 km rzek w Londynie (*The London Rivers Action*

- 20 Zielona infrastruktura jest planowana i wykorzystywana w celu: promowania zdrowszego stylu życia, zmniejszenia skutków zmiany klimatu, poprawy jakości powietrza i wody, zachęcania do aktywnego spędzania wolnego czasu, absorpcji dwutlenku węgla oraz poprawy bioróżnorodności i odporności ekologicznej (LES 2018, s. 135).
- 21 *Sustainable Drainage Systems* – zrównoważone systemy drenażu umożliwiają ograniczenie ryzyka powodziowego ze strony wód powierzchniowych, oczyszczanie spływów powierzchniowych, zapobieganie przedostawaniu się zanieczyszczeń do dopływów rzek i strumieni oraz oszczędność wody pitnej, dzięki wykorzystaniu deszczówki. Zrównoważony drenaż może być „zielony” lub „szary”. „Zielone” systemy wykorzystują naturalną roślinność do oczyszczania i magazynowania wody, podczas gdy „szare” bazują na infrastrukturze wodno-kanalizacyjnej, jak podziemne zbiorniki, skrzynki retencyjno-infiltracyjne itp., do zatrzymywania i spowolnionego odprowadzania wody. Oba typy są skuteczne, jednak zielone systemy oferują dodatkowe korzyści, zwiększając ekologiczną osłonę cieków, podnosząc atrakcyjność krajobrazu i czystość środowiska (LES 2018, s. 365).
- 22 W Londynie rośnie ok. 8 mln drzew, które przynoszą korzyści wysokości 133 mln funtów rocznie w zakresie usuwania zanieczyszczeń powietrza, absorpcji dwutlenku węgla i zapobiegania powodziom miejskim (LES 2018, s. 137–138).
- 23 London Rivers Restoration Group obejmuje: Environment Agency, Thames21, the Greater London Authority, the Wandle Trust, London Wildlife Trust, Green Corridor, the Thames Estuary Partnership and the River Restoration Centre, a jest podgrupą większej organizacji the Catchment Partnerships in London (CPIIL).

19 *Green Infrastructure* – zieloną infrastrukturę miasta tworzy sieć parków, terenów otwartych, ogrodów, lasów, rzek i mokradel, a także drzewa uliczne i zielone dachy.

Plan 2009), m.in.: Brent, Crane, Colne, Roding, Beam, Ingrebourne i Lee. Odtwarzanie ekosystemów londyńskich rzek służy nie tylko zapewnieniu przestrzeni dla wody (BLUE) i podnoszeniu bioróżnorodności (GREEN), ale również jakości życia mieszkańców i ich świadomości ekologicznej (RED), co sprawia, że Londyn jest na dobrej drodze, by stać się miastem przyjaznym wodzie, środowisku i ludziom.

Lekcje z przeszłości dla przyszłości

Czysta woda jest podstawą życia miast, a jej jakość zależy od stanu środowiska. Zdrowe środowisko jest zatem warunkiem rozwoju miast. Ta prosta zależność wydaje się być wciąż ignorowana w planowaniu i projektowaniu polskich miast. Rewitalizacja związków z wodą jest często sprowadzana do odnowy nadbrzeży, ale koncentracja działań wyłącznie na estetyce i aktywizacji frontów wodnych przypomina pudrowanie zamiast leczenia. Inwestycje związane z budową niebiesko-zielonej infrastruktury, w tym regeneracją przyrodniczą i renaturyzacją rzek, są długotrwałe i nie tak spektakularne, jak transformacje miejskich frontów wodnych – nie przynoszą krótkoterminowych zysków²⁴, bywają powierzchni- i kapitałochłonne, niosą wiele czynników ryzyka i niepewności²⁵. Stanowią jednak niezbędny etap przywracania w zlewniach miejskich naturalnych procesów obiegu i oczyszczania wody. A budzenie świadomości ekologicznej przekształca się w poczucie społecznej odpowiedzialności za stan

środowiska i jakość wody²⁶. Przykład Londynu pokazuje, że powrót do dobrych relacji i „przyjaźń” są możliwe nawet po „rozwodzie” miasta z rzeką.

W porównaniu do światowych metropolii polskie miasta są niewielkie, mają rozluźnioną strukturę i małe zużycie wody²⁷. Jest to ogromny potencjał, który daje nam szansę „zielonego” i przyjaznego wodzie rozwoju, zwłaszcza że nasze miasta są silnie odwodnione (rys. 1 – etap 3). Na razie miasta podejmują próby rewitalizacji nadbrzeży (etap 4), a nieliczne zaczynają inwestować w zieloną infrastrukturę. Kolejne fazy rozwoju – związane z uwzględnianiem obiegu wody w środowisku miejskim, integracją urbanistyki z gospodarką wodną oraz społecznym i planistycznym „uwrażliwianiem na wodę” – są wciąż kwestią przyszłości.

W obecnym systemie zarządzania miastami w Polsce planowanie przestrzenne nie jest zintegrowane z usługami wodno-kanalizacyjnymi, gospodarowaniem wodą deszczową i zarządzaniem ryzykiem powodzi. Obszary te są nadzorowane przez różne podmioty, które nie koordynują wzajemnie swoich działań. Do osiągnięcia efektu synergii w realizacji celów gospodarczych, społecznych i środowiskowych konieczna jest zintegrowana gospodarka wodno-przestrzenna w zlewniach miejskich (Bahri 2015) i stworzenie mechanizmów zapewniających odporność i elastyczność miast, zdolności adaptacji do zmian, sprawność oraz ład przestrzenny i jakość życia.

Miasta tworzą ludzie dla ludzi. Aby nawiązać przyjazne relacje między miastem a wodą, potrzebna jest zmiana społecznych wartości. Budowanie kultury wody zaczyna się od postulatów i strategii, ale celem jest zmiana zarządzania zasobami wody, przestrzeni i środowiska, upodmiotowienie rzek i ich ekosystemów, a przede wszystkim stworzenie poczucia współodpowiedzialności mieszkańców (decydentów, projektantów, wykonawców i użytkowników) za witalność wody w każdym obszarze życia

24 Natomiast w dłuższej perspektywie „każdy 1€ zainwestowany w odnowę rzek przynosi 7€ długoterminowych korzyści” (*Ecosystem services assessment 2011*, s. v).

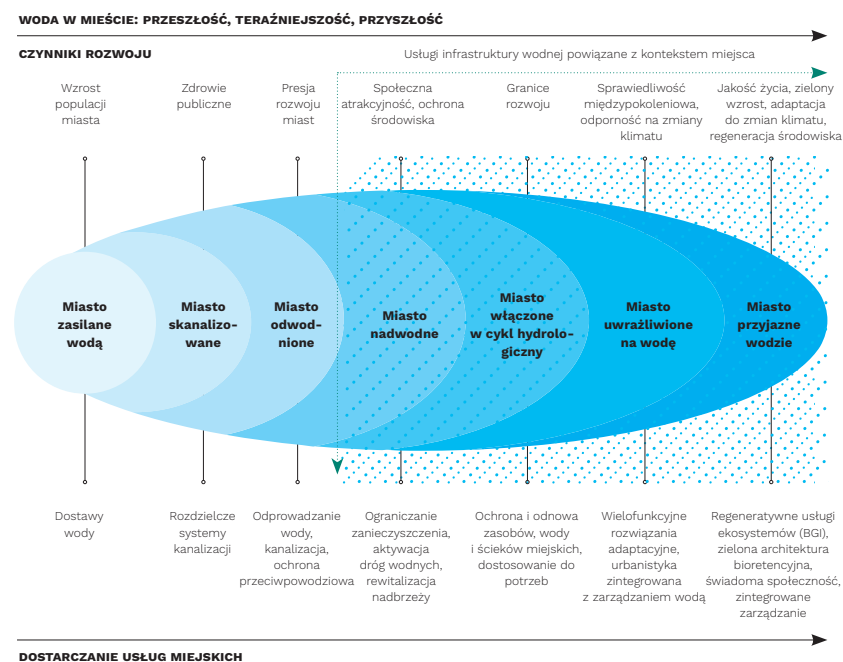
25 „Przykładowo, nie da się precyzyjnie określić przepustowości koryt po renaturyzacji, zmian morfologicznych w korycie i dolinie, czy też przewidzieć reakcji środowiska przyrodniczego na zmiany wywołane renaturyzacją. Dlatego bardzo ważnym elementem procesu renaturyzacji jest monitoring zmian warunków środowiskowych” (Bańkowska i in. 2010, s. 195).

26 Obok wspomnianych działań w Londynie, przykładem skutecznej polityki społecznej jest program ABC Waters (*Active, Beautiful, Clean Waters*, 2007–2030), który został wprowadzony w Singapurze. Ze względu na deficyt wody pitnej i bardzo wysoki poziom urbanizacji kraju/miasta gospodarka wodna jest przedmiotem innowacyjnych rozwiązań i ścisłej integracji z planowaniem przestrzennym i polityką społeczną.

27 Polacy zużywają średnio 100 litrów wody dziennie, podczas gdy Amerykanie ok. 300 litrów.

miasta. Wielkie zmiany są efektem kumulacji małych „kropli”, takich jak: kieszonek parki i mokradła, zielone dachy i żyjące ściany architektury, ogrody i place deszczowe czy nadrzeczne parki buforowe.

Rysunek 1. Fazy rozwoju relacji z wodą we współczesnych miastach



Źródło: opracowanie własne na podstawie (Brown i in. 2009).

Minęło pół wieku od kiedy Rada Europy przyjęła Europejską Kartę Wody ustanawiającą kardynalne zasady ilościowej i jakościowej ochrony wód. W tamtym czasie była to deklaracja na tyle rewolucyjna, że podstawowe prawa wody, takie jak prawo do czystości i samooczyszczania w połączeniu ze zlewnią (zwłaszcza szatą roślinną), prawo do krążenia i odnowy zasobów czy prawo do wzbierania i wylewania, doczekały się respektowania dopiero po 30–40 latach. Próbowaliśmy zawłaszczyć wodę, a jesteśmy tylko jej administratorami. Pora otworzyć oczy i zaakceptować

fakt, że woda nie należy do ludzi. To ludzie zależą od wody, podobnie jak miliony gatunków, które współtworzą globalny ekosystem warunkujący naszą egzystencję. Na naszych barkach spoczywa zatem odpowiedzialność za współdzielenie zasobów planety i ich regenerację.

Literatura

- Ackroyd P. (2011). *London Under*. London: Chatto & Windus.
- Bahri A. (2015). *Integrated urban water management*. Stockholm: Global Water Partnership (https://www.researchgate.net/publication/285729512_Integrated_urban_water_management).
- Bañkowska A., Sawa K, Popek Z., Wasilewicz M., Żelazo J. (2010). *Studia wybranych przykładów renaturyzacji rzek*, „Infrastruktura i ekologia terenów wiejskich”, nr 9.
- Bendyk E., Hausner J., Kudłacz M. (2016). *Miasto-Idea – nowe podejście do rozwoju miast* [w:] Open Eyes Book 2, Kraków: Fundacja GAP.
- Bergen S.C., Bolton S.M., Fridley J.L. (2001). *Design principles for ecological engineering*, “Ecological Engineering”, 18.
- BMT WBM (2009) *Evaluating options for water sensitive urban design – a national guide*. Joint Steering Committee for Water Sensitive Cities (JSCWSC), Canberra (<http://www.environment.gov.au/water/publications/urban/pubs/wsud-guidelines.pdf>).
- Breen A., Rigby D. (1996) *The new Waterfront. A worldwide urban success story*. London: Thames and Hudson.
- Brown R., Keath N., Wong T. (2009). *Urban water management in cities: historical, current and future regimes*, “Water Sci.Technol.”, 59(5).
- Cole R.J. (2012). *Regenerative design and development: current theory and practice*, “Building Research & Information”, 40:1.
- Daily G. (1997). *Nature’s Services: Societal Dependence on Natural Ecosystems*. Washington, D.C.: Island Press.
- Ecosystem services assessment of the Mayesbrook Park restoration (2011). Environment Agency (<http://catalog.ipbes.net/system/assessment/193/re>

- ferences/files/568/original/The_Mayes_Brook_restoration_in_Mayesbrook_Park_East_London_-_an_ecosystem_service_assessment.pdf?1364316259)
- Halliday S. (2013). *The Great Stink of London: Sir Joseph Bazalgette and the Cleansing of the Victorian Metropolis*. Stroud: History Press Limited.
- Holling C.D. (1978). *Adaptive Environmental Assessment and Management*. Chichester: John Wiley.
- Hynes H.B.N. (1970). *The ecology of running waters*. Toronto: Univ. Toronto Press.
- Kosmala M. (red.) (2011). *Miasta Wracają nad wodę*. Toruń: Polskie Zrzeszenie Inżynierów i Techników Sanitarnych Oddział Toruń.
- Kundzewicz Z.W., Kowalczak P. (2011). *Urban water – global challenges* [w:] A. Januchta-Szostak (red.), *Sensitive approach to water in urban environment*, “Water in the Townscape”, vol. 4.
- LARP (2009). *The London Rivers Action Plan* (<http://www.therrc.co.uk/lrap/lplan.pdf>).
- LES (2018). *London Environment Strategy*. Greater London Authority (https://www.london.gov.uk/sites/default/files/london_environment_strategy.pdf)
- Lorens P. (2001). *Rewitalizacja frontów wodnych nadmorskich miast portowych*, rozprawa doktorska, Wydział Architektury Politechniki Gdańskiej.
- LWS (2011). *The London Water Strategy. Securing London's water future*. Greater London Authority. London. (https://www.london.gov.uk/sites/default/files/gla_migrate_files_destination/water-strategy-oct11.pdf).
- Michalak A. (2017). *Parlament Nowej Zelandii uznał rzekę czczoną przez Maorysów za osobę prawną*, Rzeczpospolita, 16.03.2017 (<http://www.rp.pl/Spoleczenstwo/170319159-Nowa-Zelandia-Rzeka-Whanganui-zostala-uznana-za-osobe-prawna.html>).
- Norgaard R. (2010). *Ecosystem services: From eye-opening metaphor to complexity blinder*, “Ecological Economics”, vol. 69, iss. 6.
- Oates R. (2012). *The London Rivers Action Plan*. Thames River Restoration Trust. 15th International River Symposium, Melbourne, 8-11.10.2012 (http://archive.riversymposium.com/index.php?element=W_s4_B3_Robert+Oates.pdf).
- Ocioszyński T. (1968). *Rozwój żeglugi i myśli morskiej*. Gdynia: Wydawnictwo Morskie.
- Odum H T. (1971). *Environment, Power and Society*. New York: Wiley.
- OECD (2011). *Towards Green Growth*. OECD Green Growth Studies, Paris: OECD Publishing (<https://doi.org/10.1787/9789264111318-en>).
- PAP (2017). *Indie: święte rzeki otrzymały status “bytów żywych” i osobowość prawną*, 21.03.2017 (<https://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/1742259,Indie-swiete-rzeki-otrzymaly-status-bytow-zywych-i-osobowosc-prawna>).
- Pedersen-Zari M. (2012). *Ecosystem services analysis for the design of regenerative built environments*, “Building Research & Information”, 40,1.
- Peterson G.D., Allen C.R., Holling C.S. (1998). *Ecological resilience, biodiversity and scale*, “Ecosystem”, no. 1.
- TCFMP (2009). *Thames Catchment Flood Management Plan*. Environment Agency (<https://www.gov.uk/government/publications/thames-catchment-flood-management-plan>).
- The London Plan (2004). *Spatial Development Strategy for Greater London*, February (<https://www.london.gov.uk/what-we-do/planning/london-plan/past-versions-and-alterations-london-plan/london-plan-2004>).
- Tjallingii S.P. (1995). *Ecopolis: strategies for ecologically sound urban development*. Leiden: Backhuys Publishers.
- UN DESA (2018). *World Urbanization Prospects: The 2018 Revision*. (<https://esa.un.org/unpd/wup/>).
- Wittfogel K. (1957). *Oriental despotism: A comparative study o total power*. New Haven: Yale University Press.
- Wojciechowski K.H. (2000). *Człowiek i rzeka w układzie przyrodniczym i gospodarczym* [w:] J. Kołtuniak (red.), *Rzeki. Kultura, cywilizacja, historia*, t. 9. Katowice: Wyd. Śląsk.
- World Economic Forum (2018). *The Global Risks Report 2018*. 13th Edition, Geneva. (http://www3.weforum.org/docs/WEF_GRR18_Report.pdf).

Igor Zachariasz

Prawo do miasta jako publiczne prawo podmiotowe

Wyjaśnienie czym jest, a raczej, w kontekście toczącej się od lat 60. XX wieku dyskusji, czym może być prawo do miasta nastrocza prawnikowi nie lada kłopotów. Najpierw musi on dać jasną odpowiedź, czym jest prawo w ogóle, a samo pojęcie prawa budzi przecież w środowisku prawników liczne spory. To powoduje, że – jak zauważył już Immanuel Kant – problem ten może wprowadzić w konsternację niejednego uczonego w prawach, który z obawy przed popadnięciem w tautologię i z braku ogólnego pojęcia prawa powoła się w mig na regulacje prawne panujące w jakimś miejscu i czasie (Kant 2015, s. 39). W przypadku współczesnej debaty nad prawem do miasta raczej nie chodzi o to, aby odwołać się do jakiejś praktyki prawnej opartej o panujący w danym kraju przepis gwarantujący to prawo. Rozważając dziś problem prawa do miasta, często mówimy przecież o idei, wizji, postulacie (Lefebvre 2012, s. 184), które z rzadka tylko w porządkach niektórych państw znalazły swój pozytywny wyraz, w dość ogólnej zresztą treści (Izdebski 2017a). Jednak nawet wtedy, gdy prawnik odwoła się do jakiejś ogólnej definicji prawa, to nie może na tym poprzestać. Trzeba mu jeszcze wyjaśnić, czym jest miasto, a to też nie jest sprawa prosta. Nie zawsze bowiem chodzi o fizyczną przestrzeń o ściśle określonej strukturze zagospodarowania i specyficznych cechach zabudowy. Można genezy miasta doszukiwać się przecież nie tyle w jego układzie przestrzennym i architekturze, ile w funkcjach, a w tym przypadku często identyfikuje się je z ośrodkami władzy (Benevolo 1995, s. 15). Można także utożsamiać miasto nie z władzą, a z wiedzą. Warto

przypomnieć, że przyjęta w kulturze żydowskiej prawna definicja miasta (odróżniająca je od wsi) głosi, że miasto w przeciwieństwie do wsi posiada co najmniej dziesięciu *batlanim*, „ludzi, którzy nie pracują”, zaniechawszy własnych korzyści, by studiować dla pożytku gminy (Johnson 2014, s. 214–215). Jak widać, definicja ta nic nam nie mówi o przestrzeni i zabudowie jako cechach konstytutywnych miasta. Zatem i odpowiedź na pytanie o miasto prawnikowi też nie jawi się tak oczywista, jak wydawałoby się to w pierwszym odruchu.

Jednak, gdy już oprzemy się o jakąś ogólną definicję prawa, taką choćby jak proponuje Kant (prawo jako wyrażające całokształt warunków, pod którymi wola arbitralna danej osoby może być uzgodniona z wolą własną innej osoby podług powszechnego prawa wolności) (Kant 2015), gdy zdecydujemy się definiować miasto np. jako ośrodek wiedzy lub władzy, to pojawia się kolejny problem. Co to znaczy mieć prawo? W konsekwencji trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie, co znaczy mieć prawo do miasta. Jak często podkreśla się wśród przedstawicieli polskich nauk prawnych, zwrot „ma prawo” jest szczególnie wieloznaczny, ponieważ może być używany w co najmniej trzech podstawowych znaczeniach (Wronkowska 1997, s. 106–108): po pierwsze – jako wyrażenie sytuacji, w której jakiś podmiot ma wolność prawnie chronioną, tj. może postępować wedle uznania, bowiem żadna norma prawna ani nie zakazuje jego postępowania, ani nie nakazuje mu w ten sposób postępować, po drugie – może być używane na oznaczenie uprawnienia jednego podmiotu względem innego, a więc oznaczać przewidziane normami prawnymi sposoby odpowiedniego postępowania przez obydwie podmioty względem siebie, na które składają się zakazy i nakazy, po trzecie – może wreszcie oznaczać kompetencję jednego podmiotu względem innego, czyli być synonimem możliwości podejmowania czynności konwencjonalnych na podstawie norm kompetencyjnych (Czepita 2017, s. 85–102). Jednak i w tej sprawie trzeba dokonać jakiegoś wyboru, osiągnąć pewien kompromis, który może być zadowalający w dyskusji o prawie do miasta. Wybitny filozof prawa Herbert Hart problem posiadania prawa, które utożsamia z uprawnieniem, formułuje bardziej ogólnie niż polscy teoretycy prawa, twierdząc, że podmiot ma prawo,

gdy istnieje system prawny, a ponadto, gdy na podstawie przepisu lub grupy przepisów tego systemu prawnego inny podmiot w zaistniałej sytuacji jest zobowiązany do jakiegoś działania lub zaniechania, a dodatkowo obowiązek ten jest ustanowiony przez prawo jako zależny od wyboru podmiotu posiadającego tak rozumiane uprawnienie¹. Zatem o tym, czy ktoś ma prawo decyduje istnienie korespondującego z tym prawem obowiązku innego podmiotu. Jednak do tego nie można całkowicie sprowadzić kwestii posiadania prawa, bowiem ów obowiązek musi być egzekwowalny, czyli musi istnieć gwarancja jego realizacji, o czym teoretycy prawa w opisywaniu tego zwrotu często zapominają.

Być może ten brak uznania roli gwaranta praw w definiowaniu posiadania prawa wynika z najczęściej przyjmowanej konwencji opisywania prawa, jaką narzucił na przełomie XIX i XX wieku normatywizm prawniczy w ujęciu kelsenowskim, traktujący prawo jako zbiór norm prawnych adresowanych do ludzi, często pomijający w rozważaniach o prawie państwo jako podmiot prawa i uczestnika stosunków prawnych. Może także przyczynił się do tego spór między zwolennikami pozytywistycznej i naturalistycznej koncepcji prawa, co kieruje dziś dyskusję o prawie do miasta na płaszczyznę praw człowieka – praw podstawowych (Izdebski 2017a, s. 17). Przy możliwych i historycznie kształtujących się koncepcjach praw człowieka (wyrażających się w klasyfikowaniu ich w kategoriach generacji²) powoduje to, że coraz dalej jest do określenia pozytywnej treści tego prawa³, coraz wyraźniej jawi się ono bowiem jako sfera wolności, korygowana jedynie prawem. W tym momencie znów dotykamy sygnalizowanego już wcześniej problemu, a mianowicie: czy mówiąc o prawie do miasta w istocie mówimy o prawie w znaczeniu opisowym (czyli o prawie takim, jakie jest), czy o prawie w znaczeniu dyrektyw-

1 Wybór jest przez Harta rozumiany jako możliwość postanowienia takiego postępowania lub postanowienia takiego postępowania do czasu postanowienia o innego rodzaju postępowaniu tego podmiotu (Hart 2001, s. 35).

2 O prawach człowieka i ich ewolucji zob. np. Garlicki (2017, s. 101–108).

3 Taką próbę wskazania treści podejmują jednak socjologowie (zob. Szczepański 2017, s. 19–29), ale także i urbaniści (zob. np. Szpak 2017, s. 177–188).

nym (czyli o prawie takim, jakim być powinno)⁴. Jeśli bowiem mówimy o prawie do miasta w znaczeniu dyrektywalnym, to możemy próbować ukształtować jego treść zgodnie z potrzebami społecznymi. Przysługuje nam w tego typu dyskusji przywilej konstruowania prawa. Wydaje się, że w tym zamiarze konstruowania nowego prawa trzeba pamiętać, że prawo jest fenomenem politycznym związanym z państwem – jest prawem, o ile jest częścią prawa jakiegoś państwa (Raz 2000, s. 80), które póki co (mimo podejmowanych wciąż prób uniwersalizacji prawa, które przynoszą dość mierny skutek (Tokarczyk 2002, s. 39)) jest zawsze ostatecznym gwarantem posiadania praw. Zatem mówiąc o prawie do miasta, siłą rzeczy kierujemy się do konkretnej tradycji państwowej, którą zmieniamy, a nie do jakiegoś uniwersalnego spojrzenia – prawo do miasta jawi się zatem jako wytwór konkretnego państwa i społeczeństwa, które nadaje mu treść.

Przy okazji ogólnych rozważań o prawie warto jeszcze wspomnieć, że biorąc za punkt wyjścia normatywną koncepcję prawa, można śmiało twierdzić, że w prawie mamy do czynienia z trzema odrębnymi rodzajami działań podmiotów prawnych, które kończą się aktami prawnymi. Są to: 1) działania mające na celu stanowienie prawa, zakończone aktami prawnymi⁵ wprowadzającymi normy prawne do systemu, 2) działania mające na celu stosowanie prawa, czyli wyprowadzanie norm prawnych z norm już istniejących w systemie, których zwieńczeniem są akty stosowania prawa, 3) kontrola prawa mająca na celu usuwanie norm prawnych z systemu prawa, które kończą się aktami kontroli prawa usuwającymi normy prawne z systemu⁶. W takim rozumieniu systemu prawnego zwrot „mieć prawo” znaczy tyle, co mieć konkretne uprawnienie, które może być uprawnieniem związanym z wydaniem aktu stanowienia prawa, sto-

4 O stanowieniu i obowiązywaniu prawa zob. Ziemiński (1995, s. 8).

5 W znaczeniu, na jaki zwraca uwagę Hans Kelsen, a mianowicie aktu prawnego jako wytworu procedury prawnej (zob. szerzej Kelsen 2014, s. 56).

6 Tym kwestiom poświęciłem monografię, w której nazywam te trzy kategorie działań prawnych stosunkami prawnymi, próbując wskazać, że mamy do czynienia z takimi stosunkami prawnymi, wyznaczającymi sferę prawną, zarówno na płaszczyźnie prawa publicznego, jak i prawa prywatnego (zob. szerzej Zachariasz 2016).

sowania prawa i kontroli prawa, i związanym z nim obowiązkiem bądź obowiązkami innego podmiotu. Egzekucja tego uprawnienia – zawsze, gdy jest ono realizowane w procesie stanowienia, stosowania i kontroli prawa – jest uzależniona od wszczęcia postępowania zmierzającego do stosowania lub kontroli prawa⁷.

Jednak zwrot „mieć prawo” może znaczyć jeszcze coś innego: często stosuje się ten zwrot w sytuacji, w której podmiotowi przysługuje szereg uprawnień, składających się na możliwość dochodzenia do aktu stanowienia, stosowania bądź kontroli prawa. Mówimy często o prawie własności czy prawie do sądu, a te prawa, rozpatrywane nie przedmiotowo a podmiotowo, są grupą uprawnień określonego podmiotu, a zarazem obowiązków innych podmiotów, które prowadzą do określonych doniosłych prawnie skutków w postaci zawarcia czy przyjęcia aktu prawnego.

Wyodrębnienie stosunków prawnych – jako procesów zmierzających do ustanowienia aktu prawnego, którego istota polega na stanowieniu prawa, jego stosowaniu albo kontroli – daje możliwość wydzielenia stosunków prawnych w dychotomicznym podziale na stosunki publiczno- i prywatnoprawne. Tym samym podejście do prawa opierające się na jego opisie za pośrednictwem tak skonstruowanego pojęcia stosunku prawnego daje możliwość regulowania i opisywania relacji między podmiotami prawnymi w kategoriach prawa publicznego i prawa prywatnego – jako dwóch odrębnych, ale zależnych reżimów prawnych. W tej perspektywie prawem publicznym stają się stosunki prawne, w których uczestniczy podmiot publiczny, a prawem prywatnym stosunki prawne, w których podmiot publiczny nie uczestniczy. Jak przed ponad stu laty pisał Georg Jellinek: „prawem publicznym jest to prawo, które wiąże wspólnotę, wyposażoną we władzę panowania w stosunku do osób współrzędnych i podporządkowanych” (Jellinek 1924, s. 245). A dokładniej: „prawem publicznym jest

7 Coraz częściej w rozważaniach teoretycznych nad prawem zaczyna się dostrzegać konieczność wyodrębnienia kontroli prawa, której istotą jest eliminowanie norm prawnych z systemu, do stanowienia prawa, polegającego na wprowadzeniu norm prawnych do systemu, jak i stosowaniu prawa, którego istotą jest wyprowadzanie norm prawnych z norm prawnych w systemie już istniejących (zob. Izdebski 2017b, s. 13–14).

to, które reguluje organizację państwa oraz stosunki pomiędzy państwem a poddanymi, natomiast prawem prywatnym jest porządek prawny sfery życia równorzędnych osób, które wspólnie poddane są porządkowi państwa” (1905, s. 9). Rozdzielenie prawa prywatnego i prawa publicznego w XIX wieku było niewątpliwie procesem doniosłym praktycznie i naukowo, nie tylko przyczyniło się do badania wzajemnych relacji pomiędzy tymi częściami prawa, ale w działaniu ówczesnych państw dawało podstawy kształtowania się prawa rządzącego ich organizacją. W XIX wieku zrodziło się wśród niemieckich prawników nawet przekonanie o wyższości prawa publicznego nad prawem prywatnym. Prawo publiczne na przełomie XIX i XX wieku stało się odrębnym i autonomicznym działem prawa, przeciwstawnym prawu prywatnemu i było postrzegane jako gwarant istnienia porządku prywatnoprawnego. Jak pisał Jellinek: „nie ma prawa prywatnego bez publicznego” (ibidem, s. 10), bowiem „wszystkie prawa prywatne łączą się z publicznoprawnym roszczeniem do ich uznania i obrony” (1924, s. 244). A Otto Mayer wskazując kierunki rozwoju prawa publicznego, twierdził, że władza publiczna powinna działać w oparciu o regulacje publicznoprawne i stać za prawem prywatnym, aby je chronić i z niego korzystać, ale sama w obrocie prywatnym nie powinna z reguły uczestniczyć (Mayer 1924, s. 16). W ten sposób prawo publiczne stało się fundamentem porządku społecznego, porządku ogólniejszego, którego prawo prywatne jest tylko częścią, będąc także podstawą działania współczesnego państwa prawnego. I ciągle mimo swojego stuletniego rozwoju, wymaga dalszego kształtowania.

*

Istnieje zatem ścisły związek między prawem (dzielącym się dychotomicznie na publiczne i prywatne) a państwem i wzajemnymi relacjami między podmiotami prawnymi, w tym między państwem a jego poddanymi, które określa się mianem stosunków prawnych. To właśnie pojęcie stosunków prawnych, w XIX wieku w teorii prawa jeszcze nie dość rozpoznane i wyjaśnione, stało się podstawą konstruowania prawa

publicznego, a przede wszystkim osi myślenia o publicznych prawach podmiotowych. To pod koniec XIX wieku w niemieckiej doktrynie prawnej Jellinek sformułował ekskluzywną koncepcję publicznych praw podmiotowych, podając ich klasyfikację, która do dziś w naukach prawnych jest uważana za wyczerpującą (Brugger 2011, s. 26). Koncepcja ta może być użyteczna w toczących się dyskusjach o prawie do miasta, ponieważ daje możliwość teoretycznego uporządkowania rozważań w tym zakresie. Jej punktem wyjściowym jest spostrzeżenie, często czynione na gruncie teorii prawa, rozróżniające prawo przedmiotowe od prawa podmiotowego. Prawo przedmiotowe to porządek powinności, który reguluje sposoby działania pojedynczych ludzi i całej społeczności wzajemnie, to, ujmując socjologicznie, suma obowiązujących w państwie przepisów prawnych. Prawo podmiotowe jest nadane przez prawo przedmiotowe, a więc wynika z obiektywnego porządku prawnego, jest prawnym obszarem władztwa, jaki przypada podmiotowi prawnemu wobec innych podmiotów, w tym także wobec władzy publicznej, lub przedmiotów prawa prywatnego (np. prawo własności, roszczenie przeciwko osobie). Prawo podmiotowe jest innym niż prawo przedmiotowe aspektem ogólnego porządku prawnego w państwie i, jako perspektywa badawcza, dostarcza nowego spojrzenia na podstawowe zagadnienia współczesnych nauk prawnych – na gruncie prawa publicznego zwłaszcza na kwestie praw obywateli, mieszkańców w stosunku do państwa (Stawecki, Winczorek 2003, s. 78–79).

Samo pojęcie publicznych praw podmiotowych, jak również jego treść są wytworami dziewiętnastowiecznej niemieckiej nauki o państwie (Ramsauer 1986, s. 503), choć w czasach nowożytnych pierwsze teorie praw podmiotowych, jeszcze na gruncie prawa naturalnego, formułował już w XVII wieku Grocjusz (Izdebski 2001, s. 109). Dopiero jednak trzy wydarzenia społeczne z XIX wieku, mające pierwszorzędne znaczenie dla ukształtowania się nowoczesnego społeczeństwa obywatelskiego, pozwoliły dostrzec wagę problematyki praw obywateli wobec władzy publicznej, jako jednego z najważniejszych współcześnie zagadnień prawnych. Były to: pozytywizacja prawa naturalnego i powstanie koncepcji państwa prawnego, rozróżnienie prawa publicznego od prawa prywatnego oraz wprowadzenie trójpodziału władzy, a w szczególności stworzenie sądownictwa

administracyjnego i konstytucyjnego. Jak pisał Franciszek Longchamps o okresie kształtowania się koncepcji publicznych praw podmiotowych: „Postulat praw jednostki, wysunięty przez doktrynę państwa prawnego, w początkowej fazie był czymś w rodzaju hasła bojowego. W miarę jednak realizacji tego hasła w prawie pozytywnym głównym przedmiotem dociekań stała się poprawna budowa praw jednostki wobec władzy na gruncie prawa pozytywnego” (Longchamps 1961, s. 123–124). W aspekcie prawnym publiczne prawa podmiotowe mają swe źródło w uznaniu wolności człowieka oraz jego przynależności do wspólnoty państwowej, a tym samym uznaniu go za podmiot praw w stosunku do państwa. Jak wskazywał Jellinek: „Zatem sama osoba jest *iuris publici*. Człowiek tylko jako członek państwa jest podmiotem praw” (Jellinek 1905, s. 82). Uznanie podmiotowości prawnej osoby wobec państwa wymaga z kolei uznania, że państwo, jako podmiot prawa, także podlega obiektywnemu porządkowi prawnemu.

W klasycznym ujęciu Jellinka prawo podmiotowe to „władztwo woli ludzkiej, uznane i chronione przez porządek prawny, skierowane ku pewnemu dobru lub interesowi” (ibidem, s. 51), które zakłada możliwość dochodzenia obowiązku postępowania innego podmiotu w oparciu o prawnie przysługujące podmiotowi roszczenie. Rozróżniając publiczne i prywatne prawa podmiotowe, które różnicowane są ze względu na podmiot w stosunku do którego przysługuje roszczenie (publiczne prawa podmiotowe są wynikiem stosunku obywatela do państwa, natomiast prywatne stosunku obywatela do rzeczy lub osób), Jellinek zaproponował systematykę publicznych praw podmiotowych, czyli roszczeń publiczno-prawnych, opartych o relacje jednostki w stosunku do państwa (*Status*), wyróżniając cztery grupy takich sytuacji (relacji), które konstytuują ów status obywatela, a w konsekwencji powodują roszczenia: (1) stan bierny (*der passive Status, status subiectionis*), obejmujący obowiązki obywatela wobec państwa, a więc stan, w którym nie przysługują obywatelowi żadne żądania, (2) stan negatywny (*der negative Status, status libertatis*), obejmujący żądania przez obywatela wstrzymania się państwa od pewnych działań, (3) stan pozytywny (*der positive Status, status civitas*), obejmujący żądanie pewnych działań ze strony państwa, (4) stan czynny (*der Status*

der aktiven Zivität, status activae civitatis), obejmujący żądanie udziału w działaniach państwa (ibidem, s. 86–87).

Realizacja publicznego prawa podmiotowego może się urzeczywistnić tylko w państwie, bowiem: „przez przynależność do państwa, poprzez pozycję członkowską, jaką człowiek w nim przyjmuje, może być klasyfikowany według różnych kierunków. Stosunki, w których może się on znajdować w państwie, wyposażają go w pewien szereg prawnie relewantnych sytuacji. Roszczenia (*Ansprüche*), jakie wynikają z tych sytuacji są tym, co określa się mianem publicznych praw podmiotowych” (ibidem, s. 86).

Odwołując się do pojęcia stosunku prawnego, można twierdzić, że to właśnie ów status podmiotu wobec państwa powoduje nawiązanie stosunku prawnego pomiędzy nim a państwem. Jego celem jest wydanie aktu stanowiącego prawo, wprowadzającego normy prawne do systemu lub aktu stosującego prawo, czyli wyprowadzającego normy prawne z norm już istniejących, normy dodajmy mniej abstrakcyjne i generalne niż już istniejące lub aktu kontroli prawa, usuwającego normy prawne z systemu norm już istniejących. Tyle teoria. Trzeba jednak także zaznaczyć, że praktyka współczesnego państwa prawnego rzadko operuje „czystymi” aktami stanowienia, stosowania i kontroli prawa. W każdym akcie prawnym działania te raczej się ze sobą splatają, przez co klasyfikacja tych aktów stanowi raczej logiczne wyjaśnienie procesów prawnych niż zasadę podziału aktów prawnych.

Szczególną rolę w afirmacji pojęcia praw podmiotowych w dziewiętnastowiecznych Niemczech odegrały poglądy Mayera, który tworząc własną teorię publicznych praw podmiotowych na gruncie prawa administracyjnego, pisał: „publiczne prawa musiałyby się nam jawić jako panowanie nad częścią władzy publicznej, uprawnionemu przez porządek prawny ze względu na swoje korzyści” (Mayer 1924, s. 104). Koncepcję praw podmiotowych związał z władztwem państwowym, widząc w niektórych zachowaniach obywateli wobec państwa ten sam pierwiastek władczy, jaki państwo wywiera na obywatela. Jak pisał Franciszek Longchamps: „(...) Autor rozumiał swe pojęcie (publicznych praw podmiotowych) jako coś niemal sąsiadującego z kompetencją organów państwowych. (...) Mimo całej krytyki, którą stanowisko Mayera mogło budzić i budziło, jego

znaczenie dla afirmacji pojęcia było bardzo ważne – pojęcie publicznych praw podmiotowych zyskało obywatelstwo w niemieckiej nauce prawa administracyjnego” (Longchamps 1960, s. 66–67).

O ile część takiej władzy publicznej nadana jest poddanemu, aby działał w swoim własnym interesie przeciwko państwu, dochodzi według Mayera do powstania publicznego prawa podmiotowego (Mayer 1924, s. 107–111). Mayer dzielił publiczne prawa podmiotowe na: (1) prawa wolnościowe (*Freiheitsrechte*), do których zaliczał pewne uprawnienia, które w przypadku zagrożenia praw wolnościowych ze strony państwa powodowały, że obywatel może mieć roszczenia wobec państwa, np. o przywrócenie prawa, o naprawienie szkody, o odszkodowanie itp., (2) prawa współuczestnictwa (*Mitwirkungsrechte*), pozwalające obywatelom na wpływanie na władzę państwa i sprawy publiczne, w celu realizacji swoich korzyści, np. prawo urzędnika do pełnienia swojego urzędu, czy wreszcie (3) oddzielne prawa podmiotowe (*abgesonderte öffentliche Rechte*), te prawa, gdzie władza publiczna jest jakby mało związana prawnie, dość swobodnie służy realizacji swoich interesów, zaliczając do nich m.in. prawo do samorządu.

Poglądy Mayera, mimo całej krytyki, dziś już zapomniane, pozwoliły nie tylko na trwale zakotwiczyć publiczne prawa podmiotowe w doktrynie prawa administracyjnego, ale trafiając na podatny grunt ustrojowy (były bowiem głoszone wraz ze stopniowym rozwojem sądownictwa administracyjnego w państwach niemieckich), sprawiły, że problematyka publicznych praw podmiotowych stała się poniekąd wyłączną domeną prawa administracyjnego. Wiązało się to z odebraniem spraw sądowych administracji i przekazaniem ich odrębnie utworzonej władzy sądowniczej, do której szeroki dostęp, w celu ochrony swoich praw przed ingerencją państwa, zyskali wszyscy obywatele. Sądownictwo administracyjne w państwach południowych Niemiec wyrosło niejako z potrzeby ochrony publicznych praw podmiotowych (Wyrzykowski 1990, s. 123). Związanie publicznych praw podmiotowych z sądownictwem administracyjnym było tak silne, że Ottmar Bühler w swej definicji publicznego prawa podmiotowego wręcz uzależniał jego istnienie od możliwości sądowego dochodzenia wynikających z niego roszczeń (Ramsauer 1986, s. 504). Dziś już wiadomo, że problematyka gwarancji realizacji publicznych praw podmiotowych

nie ogranicza się do kwestii sądownictwa administracyjnego i jest także silnie związana z sądownictwem konstytucyjnym.

W polskich naukach prawnych klasycznie ujęta przez Jellinka koncepcja publicznego prawa podmiotowego stanowi wciąż znikomy przedmiot rozważań doktrynalnych. W stosunkowo niedawno opublikowanej pracy Wojciech Jakimowicz zamieścił następującą definicję prawa podmiotowego: „Publiczne prawo podmiotowe jest to: pochodna i prosta sytuacja prawna, tj. sytuacja określona przez normę prawa stanowionego, powszechnie obowiązującego i powstająca bezpośrednio na podstawie normy tego prawa, bądź dodatkowo wymagająca dla swojego bytu wydania właściwego aktu indywidualnego, mająca, w przypadku osób fizycznych, swoje pierwotne źródło w przyrodzonych prawach człowieka, a w przypadku jednostek organizacyjnych, wyłącznie w normach prawa przedmiotowego, której podmiotem jest osoba fizyczna albo jednostka organizacyjna, jaką jest państwo lub jednostka samorządowa, wyposażająca ten podmiot w roszczenie, tj. instrument umożliwiający skuteczne żądanie ściśle określonego pozytywnego zachowania odpowiadającego interesowi prawnemu żądającego bądź skuteczne żądanie nieingerencji w określone, prawnie zagwarantowane sfery wolności, służące wobec objętego tą sytuacją prawną innego podmiotu publicznego prawa podmiotowego” (Jakimowicz 2002, s. 246). Warto jednak w dalszych rozważaniach o prawie sięgnąć nie do nauki polskiej, ale tradycji niemieckiej i zaproponowanego przez Jellinka podziału publicznych praw podmiotowych.

*

Wydaje się, że możemy mówić o prawie do miasta, jako o pewnej sumie publicznych praw podmiotowych, wynikających ze statusu negatywnego, pozytywnego, jak i czynnego. Wtedy bowiem przenosimy dyskusję o prawie do miasta na grunt doktrynalny. Jak mówią prawnicy, posługujemy się nie tekstem prawnym, ale tekstem prawniczym, wyjaśniając znaczenie tak używanego sformułowania przez wskazanie przepisów prawnych owo prawo kształtujących. Na gruncie polskiego prawa tego typu

dyskusja, wobec braku wyraźnych regulacji prawnych ustanawiających prawo do miasta, wydaje się szczególnie uprawniona – prawo do miasta w polskich warunkach, póki co, istnieć może wyłącznie jako przedmiot rozważań doktrynalnych. Nie pozostaje nam zatem nic innego, jak rozmawiając o prawie do miasta, spróbować zidentyfikować te uprawnienia przysługujące podmiotom prawnym tworzącym miasto, które skierowane są przeciw władzom miasta i państwa, i mają za swój przedmiot życie zbiorowe w mieście.

W dyskusji o prawie do miasta szczególnie mocno akcentuje się potrzebę nadania praw pozwalających wpływać na kształt przestrzenny i architektoniczny miasta, na ochronę środowiska, korzystanie z przestrzeni i urządzeń publicznych, wykorzystanie przestrzeni prywatnych w kontekście przestrzeni publicznych, lokalizację obiektów na obszarze miasta itd. (zob. szerzej Piskozub 2013, s. 02–34). Chodzi zatem o prawa wynikające ze statusu czynnego mieszkańca, pozwalającego mu żądać, w warunkach demokracji pośredniej, udziału w działaniach władz miasta i państwa w przestrzeni. W sferze prawnej, chcąc ten katalog praw poszerzać, zmierzać należy do stworzenia procedur umożliwiających szeroki udział mieszkańców w podejmowaniu aktów prawnych, jak również aktów stosowania prawa oraz kontroli prawa, tak aby mogli oni realizować swoje interesy. W dyskusji o prawie do miasta rzadziej wskazuje się na wynikające ze stanu negatywnego czy pozytywnego kategorii żądań skierowane do władz miejskich. Stanowią one ważną część uprawnień mieszczących się w prawie do miasta, ale jako lepiej teoretycznie rozpoznane i opisane, związane bowiem z wolnością lub powinnością państwa, mogą stanowić odrębny przedmiot zainteresowania (w niniejszym tekście został on pominięty).

W teorii prawa wyróżnia się normy finalne, których istotą jest nakaz realizacji określonych czasowo i przestrzennie przedsięwzięć (Morawski 2012, s. 60). Akty planowania przestrzennego niewątpliwie operują normami finalnymi. Te normy jednak, jak wskazywał to w swoich pracach w zakresie teorii prawa Robert Alexy, podlegają w procesie planistycznym optymalizacji. Wprowadzając do teorii prawa podział na normy reguły i normy zasady, Alexy podkreślał, że reguły to „normy, które stale mogą

być lub nie mogą być spełniane – jeśli jakaś reguła obowiązuje, to należy zrobić wszystko, czego ona wymaga, nie więcej, nie mniej – reguły zawierają tym samym ustalenia w przestrzeni rzeczywistych i prawnie możliwych działań”. Z kolei zasady „są normami, które nakazują, żeby coś było realizowane we względnie dużym zakresie w stosunku do prawnych i rzeczywistych możliwości – czyli zasady są nakazami optymalizacji, których cechą jest to, że mogą być spełnione w różnym stopniu i że oferowany zakres ich spełnienia zależy nie tylko od możliwości rzeczywistych, lecz także prawnych” (Alexy 2010, s. 78). Rozważając zatem prawo do miasta w tej jego części, która daje uprawnienia do kształtowania norm finalnych mających na celu planowanie miasta w aktach prawnych, kierujemy się przede wszystkim, w warunkach polskich, do planów miejscowych i studiów uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego. Musimy jednak także kierować się do decyzji administracyjnych – o warunkach zabudowy i zagospodarowania przestrzennego, a także pozwoleń na budowę czy decyzji mających za przedmiot oceny środowiskowe przedsięwzięć mogących oddziaływać na środowisko w stopniu szczególnym i rozpatrywać je pod kontem proporcjonalności, uznania interesów uczestników biorących udział w procesach stanowienia, stosowania i kontroli prawa. Proporcjonalność działania jest bowiem w tych przypadkach niczym innym jak wymogiem poszanowania prawa do miasta, które każdemu uczestnikowi przysługuje, i które każdy z uczestników biorących udział w tych procesach na swój sposób, zgodnie ze swoim interesem wyraża.

Proporcjonalność oznacza, że ingerencja w prawa kształtowane czy wykonywane nie powinna być większa niż jest to konieczne dla realizacji zamierzonego celu. Dotyczy ona zamierzeń administracji publicznej, ale także zamierzeń podmiotów prywatnych. Procesowym odbiciem zasady proporcjonalności jest zasada wagi interesów. Zasada ta została sformułowana w wyroku NSA z 19 czerwca 2008 roku (II OSK 437/08, Lex nr 490102), w którym stwierdzono, że w zagospodarowaniu przestrzeni „interes społeczny” nie zyskał prymatu w odniesieniu do interesu jednostki, co oznacza obowiązek „rozwąznego wyważania” praw indywidualnych obywateli i interesu społecznego w procesie planowania przestrzennego. W opinii NSA podstawowa zasada równości wobec prawa stwarza nakaz

wyważania wszystkich interesów, jakie występują w danej sprawie, a istota wyważania opiera się na prawidłowej realizacji dwóch elementów tej zasady – wyważaniu wartości interesów i rezultacie wyważania. Nakaz wyważania jest naruszony, gdy: (1) w ogóle nie doszło do wyważania, (2) do procesu wyważania nie zostały włączone wszystkie wymagające wyważania interesy, (3) bezpodstawnie przyjęto regułę dominacji którekolwiek interesu bądź naruszono zasadę sprawiedliwości. Wyrok ten, co trzeba podkreślić, znaczenie zawęża istotę procesu ważenia interesów do relacji pomiędzy podmiotami prywatnymi a publicznymi. Wyważanie interesów, które w procesie planistycznym, operując doktrynalnymi kategoriami stosowania prawa, mają charakter interesów faktycznych, winno obejmować także wzajemne ważenie interesów prywatnych, bowiem proces planistyczny służy, co było już wielokrotnie zaznaczone, ukształtowaniu porządku normatywnego, w którym realizacja praw podmiotu zewnętrznego wobec administracji będzie ograniczona realizacją praw innych podmiotów zewnętrznych. Wyrok ten zawiera jednak wskazówki, jak realizować prawa podmiotowe osób zainteresowanych zmienianiem miasta. Zawarte w nim zasady procesowe wymagają doktrynalnego rozwinięcia i stosowania w praktyce postępowań w administracji.

Jak już było wspomniane, proporcjonalność winna znaleźć swoje miejsce nie tylko podczas stanowienia aktów prawnych wprowadzających normy prawne do systemu, jakimi są choćby plany miejscowe czy studia uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego miast. Wynikiem uznania konieczności ochrony interesów powinna być także zmiana podstawy procesowej w postępowaniach sądownoadministracyjnych, dopuszczenie możliwości wnoszenia skarg na akty prawne, o ile nie realizują one interesów faktycznych mieszkańców, wyrażanych podczas procesów stanowienia prawa w formie wniosków, uwag i w dyskusjach publicznych. Z taką otwartością procesów stanowienia i kontroli prawa w polskiej praktyce prawnej jednak się nie spotykamy. Nie dość, że mamy do czynienia z tendencją do ustawowego ograniczania prawa do udziału w podejmowaniu decyzji prawotwórczych czy kontrolnych, to jeszcze tam, gdzie przepisy nie stwarzają barier przed otwieraniem tych procesów na szeroki udział podmiotów zainteresowanych orzecznictwo sądów admi-

nistracyjnych stara się je ograniczać. Ta sama tendencja do ograniczania szerokiego udziału mieszkańców, zainteresowanych podmiotów w podejmowaniu decyzji przestrzennych, jest także widoczna w procesach stosowania prawa, przy wydawaniu aktów administracyjnych (Zachariasz 2013, s. 73–87).

Wcześniej wskazywałem, że prawo do miasta musi rodzić po stronie innych podmiotów obowiązki, że prawo jako mechanizm porządkujący działania społeczne jest w istocie konglomeratem praw i obowiązków podmiotów prawnych stanowiących, stosujących i kontrolujących prawo. Powstaje zatem pytanie, jakie obowiązki rodzi prawo do miasta w tej swojej części, która dotyczy uprawnień do udziału w zagospodarowaniu przestrzeni? Po stronie władz miasta czy państwa rodzi konieczność ważenia interesów i podejmowania proporcjonalnych rozstrzygnięć. To jednak nie wszystkie obowiązki, bowiem w tradycji europejskiej prawo do kształtowania przestrzeni miejskiej pociąga za sobą obowiązek finansowania budowy infrastruktury wspólnej miasta przez podmioty, które z tego tytułu odnoszą korzyści. Stąd dość powszechnie wprowadza się obowiązek opłat adiacenckich, wnoszonych przez posiadaczy nieruchomości, które ulegają przekształceniu na parcele budowlane. W naszych warunkach prawnych system ten nie funkcjonuje. Pozornie ustanowiony wykazuje zasadnicze dysfunkcje i wymaga zmian idących w kierunku związania wysokości tej opłaty z faktycznymi kosztami budowy infrastruktury publicznej (Gdesz 2012, s. 173–189).

Brak konieczności budowy infrastruktury publicznej, przewidzianej w planie miejscowym, w określonym czasie, jest powszechnie akceptowaną praktyką przez polskie sądy. W jednym z wyroków Sąd Najwyższy stwierdził wprost, że „z faktu, że budowa urządzeń infrastruktury technicznej należy do obowiązkowych zadań własnych gminy oraz że powód kupił pod budowę domów grunt przeznaczony na takie cele w planie miejscowym przewidującym obowiązek uprzedniego wybudowania na tym terenie oczyszczalni ścieków nie wynika obowiązek gminy budowy na tym terenie oczyszczalni w czasie, miejscu i na cele związane z budową prowadzoną przez powoda” (Wyrok SN – Izba Cywilna z 21 marca 2003 roku, II CKN 1261/2000, LexPolonica nr 377433). Nie można się dziwić stanowisku sądu, bo przecież wobec chaotycznej zabudowy pol-

skich miast, z którą mamy do czynienia od ponad dwudziestu lat, trudno byłoby egzekwować budowę takiej infrastruktury w każdym miejscu, gdzie zabudowa powstaje. Takie działanie przeczyłoby elementarnym wymogom ekonomii. Stąd wprowadzenie obowiązku ponoszenia kosztów budowy infrastruktury publicznej w miastach przez odnoszących korzyści z przekształceń terenów wolnych w budowlane (czy przez tych, którzy korzystają na modernizacji już istniejącej zabudowy) ma nie tylko wymiar aksjologiczny, jest sprawiedliwe społecznie, ale ma trudny do przecenienia walor praktyczny. Ekonomiczne urealnienie procesów zabudowy eliminuje działalność spekulacyjną na gruntach miejskich. Jednocześnie obowiązek ten sprzyja odpowiedzialnemu korzystaniu z tej części prawa do miasta, która obejmuje uprawnienia do kształtowania przestrzeni, zarówno prywatnych, jak i wspólnych, poddaje bowiem te zamierzenia ekonomicznej weryfikacji.

*

W polskich warunkach prawnych o prawie do miasta można mówić na gruncie doktryny, języka prawniczego, trudno byłoby w obowiązującym stanie prawnym dostrzec pozytywnie ustanowione lub identyfikowane jako naturalne prawo do miasta. Pojęcie to może oznaczać szereg grup publicznych praw podmiotowych, wynikających z różnego statusu mieszkańca. Może być traktowane jako zawołanie bojowe, dające motywację do poszerzenia sfery wolności mieszkańców miast, ich obowiązków wobec innych współmieszkańców lub ich udziału w działaniach prawnych władz miasta i państwa na terenie miasta. Jak wskazuje opisany powyżej, dość ogólnie zresztą, przykład uprawnień i obowiązków podmiotów tworzących miasto do kształtowania zagospodarowania i zabudowy miasta, jako pewien fragment doktrynalnie pojmowanego prawa do miasta, problematyka prawa do miasta jest niezwykle rozległa i skomplikowana. Aby ją wyczerpująco opisać, trzeba byłoby odwoływać się do innych sfer działania miast, gdzie uprawnienia wynikające ze stanu czynnego są lub, co ważniejsze, powinny być realizowane podczas procesów stanowienia,

stosowania czy kontroli prawa. Należy także spróbować opisać te uprawnienia, które wynikają ze stanu pozytywnego czy negatywnego, a które też niewątpliwie składają się na prawo do miasta, jak np. uprawnienia związane z własnością, możliwością korzystania z przestrzeni i urządzeń publicznych w miastach, odpieraniem ingerencji władz miejskich w sferę licznych praw oraz wolności człowieka i obywatela.

Bezsprzecznie jednak najbardziej ciekawą grupą publicznych praw podmiotowych, wobec faktu zarządzania polskimi miastami w formach demokracji pośredniej, są te wynikające ze statusu czynnego mieszkańca – pozwalające mu na realizację interesów w procesach stanowienia, stosowania i kontroli prawa. Nie są one liczne, częściowo wprowadzane, jak np. w przypadku dokonywania ocen oddziaływania przedsięwzięć na środowisko, pod wpływem kultury prawnej państw Europy Zachodniej. W dyskusji o prawie do miasta chodzi przede wszystkim o ich rozbudowę w odniesieniu do istotnych aktów prawnych, nie tylko zresztą tych wpływających na kształt przestrzenny miasta, ale i na inną aktywność władz miejskich, ważną z punktu widzenia mieszkańców. Przykładowo, dzieje się to już w przypadkach tworzenia programów współpracy z organizacjami pozarządowymi. W skrócie rzecz ujmując, chodzi o zastępowanie procesów konsultacji publicznym prawem podmiotowym i wzmacnianie tym samym pozycji mieszkańca, przez danie mu możliwości ochrony swoich interesów przed sądami. Zatem trudno jest prawo do miasta uznać za prawo zbiorowe, choć w zbiorowości interesów jest realizowane przez mieszkańców – nadal pozostaje doktrynalnym określeniem uprawnień indywidualnych podmiotów.

Literatura

- Alexy R. (2010). *Teoria praw podstawowych*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Benevolo L. (1995). *Miasto w dziejach Europy*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza VOLUMEN.
- Brugger W. (2011). *Georg Jellineks Statuslehre: national und international. Eine Würdigung und Aktualisierung anlässlich seines 100. Todestages im Jahr 2011*, "Archiv des öffentlichen Rechts", no. 136.

- Czepita S. (2017). *O pojęciu czynności konwencjonalnej i jej odmianach*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2017/1.
- Garlicki L. (2017). *Polskie prawo konstytucyjne. Zarys wykładu*. Warszawa: Wolters Kluwer
- Gdesz M. (2012). *Rozkładanie kosztów urbanizacji* [w:] I. Zachariasz (red.) *Kierunki reformy prawa planowania i zagospodarowania przestrzennego*. Warszawa: Wolters Kluwer
- Hart H.L.A. (2001). *Definicja i teoria w prawoznawstwie* [w:] H. L. A. Hart, *Eseje z filozofii prawa*. Warszawa: Wolters Kluwer
- Izdebski H. (2001). *Historia myśli politycznej i prawnej*, wyd. 3. Warszawa: C.H. Beck
- Izdebski H. (2017a). *Prawo do miasta - perspektywa prawnika*, „Samorząd Terytorialny” 2017/12.
- Izdebski H. (2017b). *Doktryny polityczno-prawne. Fundamenty współczesnych państw*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Jakimowicz W. (2002). *Publiczne prawa podmiotowe*. Kraków: Zakamycze
- Jellinek G. (1924). *Ogólna nauka o państwie*, Księga II i III. Warszawa: F.Hoesicka.
- Jellinek G. (1905). *System der subjektiven öffentlichen Rechte*. Tübingen: J.C.B. Mohr
- Johnson P. (2014). *Historia Żydów*. Kraków: PLATAN
- Kant I. (2015). *Metafizyka moralności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Kelsen H. (2014). *Czysta teoria prawa*. Warszawa: LexisNexisPolska.
- Lefebvre H. (2012). *Prawo do miasta*, „Praktyka Teoretyczna” 2012/5 (www.praktykateoretyczna.pl/indeks.php/henri-lefebvre-prawo-do-miasta/).
- Longchamps F. (1960). *Poglądy nauki niemieckiej i austriackiej na publiczne prawa podmiotowe*, ZNUW, Prawo V 21/1960.
- Longchamps F. (1961). *Z rodowodu prawa podmiotowego*, ZNUW, Prawo VIII 34/1961.
- Mayer O. (1924). *Deutsches Verwaltungsrecht*. München und Leipzig: Duncker & Humblot.
- Morawski L. (2012). *Wstęp do prawoznawstwa*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji.
- Piskożub P. (2013). *Dawida Harveya koncepcja prawa do miasta. Pomiędzy odzyskiwaniem a przebudową wielkich aglomeracji*, „Przegląd Administracji Publicznej”, nr 2.
- Ramsauer U. (1986). *Die Rolle der Grundrechte im System der subjektiven öffentlichen Rechte*, „Archiv des öffentlichen Rechts”, 4/1986.
- Raz J. (2000). *Autorytet prawa*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Stawecki T., Winczorek P. (2003). *Wstęp do prawoznawstwa*. Warszawa: C.H. Beck
- Szczepański M. (2017). *Prawo do miasta-perspektywa socjologa*, „Samorząd Terytorialny” 2017/12.
- Szpak A. (2017). *Prawo do miasta jako nowy kierunek rozwoju miast*, „Studia Miejskie” 2017/25.
- Tokarczyk R. (2002). *Komparatystyka prawnicza*. Kraków: ZAKAMYCZE.
- Wronkowska S., Ziemiński Z. (1997). *Zarys teorii prawa*. Poznań: ARS BONI ET AEQUI
- Wyrzykowski M. (1990). *Republika Federalna Niemiec* [w:] L. Garlicki (red.): *Sądownictwo administracyjne w Europie Zachodniej*. Warszawa: PWN.
- Zachariasz I. (2013). *Zagospodarowanie przestrzeni jako proces stosowania prawa*, „Zagadnienia Sądownictwa Konstytucyjnego”, 2013/(6)2.
- Zachariasz I. (2016). *Prawo w ujęciu strukturalnym. Studium o dychotomicznym podziale prawa na prawo publiczne i prawo prywatne*. Warszawa: Wolters Kluwer
- Ziemiński Z. (1995). *O stanowieniu i obowiązywaniu prawa. Zagadnienia podstawowe*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.

Mateusz Zmyślony

Strategie rozwoju miast. Miasto-Idea, czyli którądy do nowego domu

Długookresowe planowanie i myślenie o tym, jak zarządzać rozwojem miast, to temat na całą serię książek. Celem tego tekstu jest próba stworzenia możliwie prostej syntezy, podsumowującej polskie doświadczenia w tej dziedzinie z ostatnich 20 lat.

Dlaczego polskie? Nie chodzi tu tylko o naszą lokalną perspektywę. Obiektywnie patrząc na rozwój naszych miast na przestrzeni ostatnich dwóch dekad, można śmiało stwierdzić, że jesteśmy świadkami wyjątkowego, jedynego w swoim rodzaju zjawiska. Arcyciekawe studium przypadku.

Dlaczego miast? Jesteśmy świadkami historycznej zmiany. Na naszych oczach ludzie przestają być mieszkańcami wsi. Nie są już tam potrzebni – mechanizacja i przemysłowe metody hodowli zmieniły stary świat. Do niedawna 90% ludzkości mieszkała na wsi. Dziś mamy do czynienia z odwracaniem się tej proporcji.

Ludzkość ostatecznie przeprowadziła się do miasta, które stało się zupełnie innym organizmem, niż było dotąd. Istnieją hipotezy, że następcą systemu państw narodowych będzie globalna sieć współpracujących ze sobą supermiast. Mówił o tym prezydent Słupska, Robert Biedroń, w czasie Open Eyes Economy Summit 2017. Supermiasta, które wyrastają na fundamentach dotychczasowych aglomeracji, to żywioły, nad którymi dopiero próbujemy zapanować. Mało kto zdaje sobie sprawę z tempa ich rozwoju. Największe z nich zamieszkują już populacje przekraczające 20 mln ludzi. Ekstremalnym przypadkiem jest dawna stolica Nigerii, La-

gos. To największe miasto w Afryce niedawno miało 21 mln mieszkańców, ale błyskawicznie się rozrasta. Pesymistyczne scenariusze przewidują, że do 2030 roku będzie tam już ponad 40 mln obywateli. To tak, jakby wszyscy Polacy zamieszkali w jednym mieście. Co więcej, wokół Lagos gwałtownie rozrastają się inne ośrodki, których granice mogą się zatrzeć, tworząc przerażający organizm miejski. Do 2050 roku zamieszkiwałoby go znacznie ponad 100 mln ludzi. Brzmi to niewyobrażalnie, ale takie są fakty. Nigeria ma dziś 190 mln mieszkańców, a w ciągu 25 lat liczba ta wzrośnie do 300 mln. Połowa z nich znajdzie się w jednym mieście.

Tak gigantyczne siedlisko musi posiadać adekwatną infrastrukturę. O ile wielkie aglomeracje w bogatych państwach dysponują odpowiednimi budżetami, *know-how* i często wieloletnią tradycją mniej lub bardziej świadomego i zrównoważonego rozwoju, o tyle Lagos w Nigerii jest na wskroś afrykańskie. Rozwija się bez kontroli, bez jakichkolwiek założeń urbanistycznych, bez planu. Slumsy wyrastają nawet na wodzie. Największa na świecie pływająca dzielnica biedy, czyli Makoko, to Wenecja Afryki – ciągnące się wzdłuż najdłuższego mostu Lagos ogromne skupisko domów, z których jedna trzecia jest zbudowana na palach. Budy pozbawione prądu, wody i kanalizacji są domem dla około 100 tys. biedaków.

W porównaniu do Lagos rozwój naszych miast to proces powolny, rozważny i odbywający się pod kontrolą. Ale nie dajmy się zwieść tym pozorom.

*

Nie ma na świecie dwóch takich samych miast. Każde z nich jest złożonym organizmem o niepowtarzalnej historii i tożsamości, różnych zasobach i potencjale. To sprawia, że opracowanie nowej strategii rozwoju miasta jest zadaniem wyjątkowo skomplikowanym, multidyscyplinarnym, wymagającym zaawansowanych analiz i olbrzymiej odpowiedzialności.

Zła metodologia lub po prostu jej brak powoduje, że miasto zmienia się chaotycznie. Rozwój jest wówczas konsekwencją bieżących spostrzeżeń, politycznych decyzji, kształtują go mniej lub bardziej spontaniczne reakcje

opinii publicznej, naciski i potrzeby deweloperów czy inwestorów. Oznacza to rezygnację z większej spójności. Z kolei profesjonalny plan bezpośrednio przyczynia się do znacznego zwiększenia tempa zmian, w dużym stopniu wpływa także na zwiększenie efektywności rozwoju, tworzy efekt synergii, spinając ze sobą różne inwestycje w sensowną całość. Dobra strategia równa się pomysł na miasto. Właściwa diagnoza oznacza sukces demograficzny, kulturowy, inwestycyjny, turystyczny i marketingowy miasta.

Miasta stają się wielowarstwowe. W górę pną się wieżowce, piętrzą się i biurowce, i apartamentowce. Wzrasta zaludnienie, ceny nieruchomości gwałtownie rosną. Pod zagęszczonym centrum ryte są kolejne tunele, przez które płynie woda, energia i ścieki, mkną wagony metra. Coraz głębiej pod ziemię schodzą parkingi i infrastruktura techniczna. Spiętrzają się też kolejne warstwy sieci komunikacyjnej – estakady, wiadukty, mosty. W skali makro taką wielowarstwowość można zaobserwować w takich miastach, jak Tokio, Meksyk czy Seul (wszystkie mają ponad 20 mln mieszkańców). W bardziej „zachodnim” wymiarze zjawisko to ciekawie prezentuje się np. w Londynie. Wielopoziomowość i gęstość zaludnienia wywołują liczne anomalie – ograniczony dostęp do zieleni, przyrody, światła, czystej wody i powietrza. Absurdalne stają się koszty życia i ceny. Metr kwadratowy mieszkania w Londynie jest dziś 10 razy droższy niż w Warszawie i około 20 razy droższy niż w małym polskim miasteczku. Mimo to niemal wszyscy chcą mieszkać w Londynie, a prawie nikt nie chce mieszkać na szkockiej prowincji. Dochodzi do tego, że za te same pieniądze można kupić małe mieszkanie w centrum stolicy albo zamek w Szkocji. Londyn dostarcza ogromu materiału do studium przypadku. Warto po nim pojeździć i pospacerować, by porównać historię jego rozwoju i problemy, z którymi mierzą się jego władarze, do sytuacji naszych miast.

Przeświadczenie, że nie ma czego porównywać, jest bowiem fałszywe. Polskie miasta przechodzą rewolucję, rozwijają się bardzo szybko, a niektóre z nich – jak Warszawa czy Kraków – błyskawicznie się rozrastają, zaczynają się nawarstwiać i zagęszczać. Jednocześnie polska urbanistyka praktycznie nie istnieje, rynku nie regulują dobrej jakości przepisy dotyczące architektury. Odpowiedzialność za rozwój miasta spada bezpośrednio na samorządy i społeczeństwo obywatelskie. To skomplikowana sytuacja,

gdyż presja, jaką wywierają na miasta deweloperzy i inwestorzy, jest bardzo duża, a możliwości obrony przestrzeni publicznej przed ich zachłannością – bardzo ograniczone. Byłoby znacznie lepiej, gdyby po upadku komunizmu przetrwały istniejące w tamtych czasach WBPP, czyli Wojewódzkie Biura Planowania Przestrzennego. Bardzo dobrze sprawdzały się, dbając o zachowanie właściwych proporcji pomiędzy poszczególnymi składnikami tkanki miejskiej. Jeśli ich działalność byłaby poparta mądrymi przepisami – np. wymuszającymi na inwestorach przemyślane rozwiązania estetyczne oraz przestrzenne – rozwój miast byłby procesem znacznie wyższej jakości, niż mamy z tym do czynienia aktualnie. Ale! Zamiast narzekać, pomyślmy lepiej, co robić. Nikt bowiem nie zabrania miastom wychodzić z własną inicjatywą. W jej wyniku każdy ośrodek może stworzyć własną strategię rozwoju.

*

Współczesne strategie opierają się na założeniu zrównoważonego rozwoju. W XX wieku wcale nie było to takie oczywiste. Dążenie do tworzenia obiegów zamkniętych, kładzenie nacisku na działania proekologiczne, walka o tereny zielone, przestrzenie wspólne i świadomie tworzone przestrzenie publiczne – to tylko niektóre z wielu zjawisk kształtujących dziś strategiczne podejście do zarządzania miastami.

Spółeczności miejskie w Polsce stają się zupełnie nową generacją obywateli, którzy mają wspólne cele, bo wyznają podobne wartości. To ludzie, którzy czują się współodpowiedzialni za przestrzeń publiczną, w jakiej żyją. Coś, co do niedawna było państwowe, czyli niczyje, teraz staje się nasze, czyli moje. Nie wolno wyrzucić papierka na ulicę, trzeba posprzątać po swoim psie, należy dyskutować o estetyce placu i walczyć o miejską zielen. Polska niepostrzeżenie przeskoczyła kilka etapów rozwoju społecznego. Rewolucja infrastrukturalna, która w ciągu ostatnich dwóch dekad dokonała się na naszych oczach, wywołała trudne do wyobrażenia (czy też dostrzeżenia) konsekwencje. „Każdy korzysta, nie każdy widzi” – tak brzmiało hasło reklamowe Funduszy Europejskich w Polsce. Było bardzo celne. Większość Polaków nie zdaje sobie sprawy z tego, w jakim procesie mniej lub bardziej

świadomie wzięło udział. Aby to zrozumieć, warto spojrzeć na Polskę z dwóch perspektyw. Po pierwsze, porównać rozwój Polski i Ukrainy. W 1990 roku oba kraje wybrały inne ścieżki rozwoju. Startowaliśmy z tego samego poziomu – przed 1989 rokiem Ukraina miała PKB minimalnie wyższy od polskiego. Była państwem większym, nieco nowocześniejszym i bogatszym, z nieporównanie silniejszą gospodarką, o ogromnym potencjale, który tkwił w donbaskich kopalniach i dwukrotnie większej populacji. Miała też zaawansowany przemysł lotniczy oraz broni jądrowej. Minęło nieco ponad 25 lat. Polska gospodarczo dogoniła Portugalię, Grecję, a za chwilę dogoni Włochy, przekraczając próg 30 tys. USD PKB *per capita*. W ciągu tego czasu Ukraina osiągnęła poziom nieco ponad 8 tys. USD PKB na mieszkańca. Polska plasuje się zatem gdzieś w środku europejskiej stawki, szybko goniąc bogaty Zachód. Ukraina wylądowała natomiast w dość egzotycznym towarzystwie azjatyckich i afrykańskich średniaków. Różnice są szokujące. Wycieczka na Ukrainę jest obowiązkowa, przypomina nieco wyprawę na inną planetę czy podróż w czasie. Za naszą wschodnią granicą rozciąga się bowiem krajobraz ubóstwa, dziurawych dróg, wyniszczonej infrastruktury, skorumpowanej władzy, bezprawia i chaosu. Wjazd do Polski jawi się jako powrót do cywilizacji. Zaskakuje równiutki asfalt, czyste chodniki, schludne miasta, bogato wyglądające domy, chwilami – imponująca infrastruktura. Warto z dystansu popatrzeć na wielopasmowy tunel pod centrum Katowic, miejscami szeroką na 10 pasów obwodnicę Gdańską, natężenie ruchu na gigantycznym węźle gliwickim, pociągi kursujące po potężnej estakadzie nad krakowskim Podgórzem.

Druga perspektywa to rozmowa z przeciętnym turystą z bogatego zachodniego kraju, najlepiej takim, który w Polsce jest po raz pierwszy. Założmy, że odbywa się ona np. w Krakowie – mieście, do którego przyjeżdża porównywalna liczba turystów co... do Londynu. Taki człowiek jest zwykle w głębokim szoku. Nie dostrzega naszych codziennych problemów, za gęsto budowanych osiedli, smogu i korków. Widzi przepiękne miasto-salon, spaceruje po reprezentacyjnych, brukowanych ulicach, podziwia setki zadbanych knajp, bujne życie towarzyskie, kipiące energią centrum. Skonfrontowany z cywilizacją, rozwojem, mówi: „Nie byłem na to przygotowany, tu jest... świetnie”. Kraków bez problemu dotrzymuje dziś kroku Londynowi

i Barcelonie. Jest w światowej miejskiej ekstraklasie. Czas, by i pozostałe polskie miasta poznały swój potencjał i rozwijały się dalej ambitnie i w przemyślany sposób. Kluczem do takich przemian są oczywiście mieszkańcy.

Spółeczeństwo obywatelskie aktywizuje się w obywatelskich budżetach partycypacyjnych, angażuje się w ochronę miejskiej przyrody i wchodzi w odważny dyskurs z władzą. W polskich realiach przekłada się to powoli na walkę z zalewem tandety w przestrzeni publicznej, krytykę kiepskiej architektury, coraz odważniej wyrażane oczekiwania dotyczące jakości i dostępności kultury w mieście. Obywatele miast na masową skalę manifestują swoje zaangażowanie. Grupy, takie jak Igersi (internauci fotografujący z uczuciem swoje miasto, zamieszczający takie zdjęcia na Instagramie w ramach świadomej społeczności) czy ruchy miejskie i liczne społeczności lokalne na Facebooku pokazują, jak duży potencjał drzemie w ludziach zaangażowanych w życie miejsca, w którym mieszkają. Rodzące się społeczeństwo obywatelskie coraz skuteczniej naciska na polityków, uczestniczy w wyborach, zgłasza swoje potrzeby i pomysły. Ma własne zdanie i potrafi walczyć o swoje priorytety. To dobrze.

Takie ugrupowania doceniają ideę zrównoważonego rozwoju. Po dwóch dekadach pisania miejskich strategii nastawionych na odniesienie sukcesu za wszelką cenę – bo tak samokrytycznie mógłbym określić wykonywaną przeze mnie wcześniej pracę – nadszedł czas tworzenia dojrzalszych koncepcji. Pora na praktykę, więc zilustruję to serią konkretnych przykładów.

Kołobrzeg

Ponad dekadę temu powstała strategia stawiająca na oferowanie wysokiej jakości turystyki wellness i SPA. W tamtych czasach była to koncepcja rewolucyjna. Kołobrzeg był wtedy nieco podupadłym skupiskiem staromodnych ośrodków wczasowych i przykurzonym kurortem w stylu późnego PRL. Wskazanie wyraźnego priorytetu połączenia z przedsiębiorczością lokalnego biznesu okazało się strzałem w dziesiątkę: plan zadziałał i Kołobrzeg w ciągu zaledwie kilkunastu lat całkowicie się zmienił. Dziś miasto, które liczy zaledwie 46 tys. mieszkańców, jest międzynarodową

potęgą turystyczną o niewiarygodnym potencjale. Mało kto w Polsce zdaje sobie sprawę z tego, że pod względem liczby wykupowanych noclegów Kołobrzeg jest trzecim największym graczem w Polsce, po Warszawie i Krakowie. Wyprzedza Gdańsk, Wrocław czy Poznań! Do Kołobrzegu przyjeżdża dziś klient zamożny, poszukujący wysokiej klasy oferty wypoczynkowej. Czeka na niego wiele pięcio- i czterogwiazdkowych hoteli, w których równie często jak język polski można usłyszeć niemiecki i szwedzki. Przekłada się to na brak deficytu w budżecie miasta, wysokie wpływy z podatków i związane z tym możliwości inwestycyjne. Strategia postawiona na konkretny i jasno określony cel sprawiła, że Kołobrzeg zyskał zupełnie nową dzielnicę hotelową, przez niektórych zwaną polską Hurghadą. Ten niewątpliwie sukces przyniósł jednak nie tylko zyski, ale także skłonił do wyciągnięcia wniosków. W starej strategii zabrakło równowagi, dlatego w 2017 roku powstała nowa. Dzięki niej sukces turystyczny ma zostać przekuty w sukces społeczny i urbanistyczny. Jej wprowadzenie ma również pomóc w zapanowaniu nad żywiołem, jakim okazały się (w sezonie) tłumy gości. Za kolejnych 10 lat Kołobrzeg powinien stać się miastem zadowolonych, zamożnych ludzi zamieszkujących estetyczną przestrzeń o wielu walorach rekreacyjnych. Kluczem do ich szczęścia ma stać się m.in. Karta Mieszkańca zapewniająca bezpłatny dostęp do infrastruktury turystycznej i komunikacji miejskiej. Z kolei z myślą o turystach jest przygotowywana najlepsza nad Bałtykiem, całoroczna i „pogodoodporna” oferta spędzania czasu wolnego. Ambitny plan władz Kołobrzegu ma wielkie szanse na sukces – w końcu już raz się udało.

Kraków

Piętnaście lat temu miasto nie wiedziało, dokąd zmierza. Jak większość organizmów tego rodzaju rozwijało się na oślep. Czasy były trudne, kryzys gospodarczy dławił Europę. Do Krakowa przyjeżdżało nieco ponad 3 mln turystów rocznie, głównie były to wycieczki szkolne z Polski. Atrakcjami turystycznymi były pakiet „Rynek plus Wawel” oraz najlepsza w kraju oferta branży kawiarniano-restauracyjnej, czyli ponad 300 lokali skon-

centrowanych w promieniu kilkuset metrów od Sukiennic. Trzy kolejne przemyślane strategie całkowicie zmieniły tę sytuację.

Odkrycie USP (*unique selling proposition*, unikalna cecha sprzedaży), czyli tego, co odróżnia miasto od innych, zaprowadziło nas prosto do stworzenia świadomego *reason why* – odpowiedzi na pytanie: Dlaczego miałbym pojechać właśnie tam? Ten wyróżnik Krakowa sprowadza się do sformułowania *The best walking distance* – nawet Paryż czy Londyn nie zapewniają turystom tylu atrakcji kulturalnych, historycznych i rozrywkowych w ramach jednego nieśpiesznego spaceru. Ta wskazówka, zręcznie podchwyczona przez branżę hotelarską, turystyczną, gastronomiczną i im pokrewne, wsparta serią kampanii reklamowych, całkowicie odmieniła wizerunek miasta. Zgodnie z własnym planem stało się ono hitem turystyki weekendowej najpierw dla Polaków, a następnie dla gości z całego świata. Każdego roku do Krakowa przyjeżdża o ponad 10 mln turystów więcej niż w 2000 roku. Miasto błyskawicznie się rozwija i rośnie, i to właśnie tempo rozwoju i liczba turystów stały się, obok smogu, głównymi problemami, które dziś należy rozwiązać.

Warto mieć świadomość, że milionowy Kraków turystycznie depcze już po piętach 14-milionowej aglomeracji londyńskiej. Różnica jest taka, że 14 mln krakowskich turystów gości 1 mln mieszkańców, a 18 mln przyjezdnych w Londynie wita niewiele mniejsza społeczność miejscowych. W tej sytuacji łatwiej można sobie wyobrazić zarówno faktyczną skalę problemu, jak i sukcesu, jaki udało się odnieść w dawnej stolicy Polski.

Jakie były główne składniki przepisu na tę metamorfozę? Poza ideą *best walking distance*, która niezawodnie działa do dziś (w promieniu 2 kilometrów od Rynku Głównego jest ponad 1,5 tys. lokali i atrakcji turystycznych), największe znaczenie miało kilka strategicznych decyzji. Pierwsza – o dywersyfikacji. W jej ramach dokonano rewitalizacji dzielnicy Kazimierz, która stała się alternatywą dla Starego Miasta i światowym hitem. Mało kto pamięta dziś Kazimierz sprzed 2003 roku – upadły ośrodek nędzy, brudu i rozpacz. Druga – o budowie Kładki Ojca Bernatka, która połączyła ożywający Kazimierz z drugim brzegiem Wisły i ułatwiła dostęp do Podgórza. Stała się katalizatorem zmiany i spacer nią uzmysławia dziś, jak ważne są właśnie takie inwestycje. Za mostkiem szybko zaczęło rodzić

się nowe życie – modne mieszkania, coraz bardziej ludne bulwary nad Wisłą, knajpki i szlaki turystyczne w kierunku Cricoteki, Muzeum Schindlera, MOCAK-u itp. Trzecia – o podjęciu dwóch strategicznych inwestycji dotyczących oferty czasu wolnego. Były nimi duże centrum kongresowe w ścisłym centrum miasta i, już poza śródmieściem, wielka, całoroczna hala sportowo-rozrywkowa. Tak powstały Centrum Kongresowe ICE i Tauron Arena. Dzięki nim Kraków dołączył do światowej pierwszej ligi. Z jednej strony, ożywiła się dochodowa turystyka kongresowa, z drugiej – mieszkańcy regionu mogą uczestniczyć w prestiżowych koncertach oraz wydarzeniach kulturalnych i sportowych klasy premium. Prowincjonalne, choć historyczne miasto, w XX wieku będące jeszcze na uboczu głównego nurtu turystyki, stało się dziś prawdziwie europejską metropolią, zajmującą stałą wysoką pozycję w pierwszej dziesiątce najatrakcyjniejszych turystycznie miast świata. Sukces ten wykorzystuje się na innych polach. Kraków jest jednym wielkim placem budowy, pełnym inwestycji, biurowców, węzłów komunikacyjnych. Oczywiście ma swoje problemy – ciasnotę, korki, smog i chaos urbanistyczny – ale mieszkańcy są tego świadomi i szybko znajdują rozwiązania. Jakkolwiek krytycznie by nie podchodzić do kwestii wzmożonego ruchu turystycznego i napływu nowych mieszkańców, to właśnie te dwa kryteria są dziś podstawowymi parametrami określającymi atrakcyjność miasta i jego potencjał rozwojowy. W Krakowie jest on olbrzymi.

Warszawa

W tym samym czasie w Warszawie na półce leży napisana dawno temu strategia *Stolica Nowej Europy*. Jak twierdzi Urząd Miasta, strategia „ma wpływ na jego decyzje”, choć osobiście uważam, że raczej znikomy. Mimo braku czytelnego planu działania, stołeczny potencjał Warszawy i tak okazał się na tyle duży, że miasto wykonało gigantyczny skok do przodu. Porównując jednak te dwie metody pracy nad rozwojem miasta (wdrażana konsekwentnie strategia lub jej brak), łatwo dostrzeżemy istotną różnicę: jest nią np. brak kluczowych dla miasta inwestycji w postaci wielkiego centrum kongresowego i dużej hali widowiskowej. Przez to Warszawę omija

wiele ważnych wydarzeń i nie ma tam warunków dla rozwoju poważnej turystyki kongresowej, na czym stolica traci setki milionów złotych. Poważnym błędem jest również kompletne zaniedbanie promocji *Warszawa na weekend*. W efekcie miasto, które ma najlepszą w Polsce ofertę kulturalno-rozrywkową, w soboty i niedziele pustoszeje. Zaniechanie wdrażania strategii skutkuje poważnymi stratami, choć nie oznacza to, że miasto się nie rozwinie. Trzeba mieć jednak świadomość, że nieumiejętność planowania długookresowego nie pozwala w pełni wykorzystać faktycznego potencjału metropolii i dobrej koniunktury. Gdyby Warszawa nie była po prostu stolicą i wielkim ośrodkiem miejskim, sytuacja mogłaby być znacznie gorsza. Na szczęście impet, z jakim postępują zmiany, zaowocował nie tylko rozwojem infrastruktury technicznej. Miejsca, takie jak Muzeum Powstania Warszawskiego, Centrum Nauki Kopernik, rozwój kilku lokalnych zagłębi życia kulturalnego i towarzyskiego (Plac Zbawiciela czy ostatnio nadwiślańskie bulwary), a także odkrycie modnej dziś dzielnicy Praga – spowodowały, że obraz stolicy jest inny niż w 2000 roku. Tamtej Warszawy prawie nie dało się lubić, a tę dzisiejszą polubić jest bardzo łatwo. Aktualna sytuacja na pewno nie jest na miarę faktycznych aspiracji i potencjału miasta. Jako *Stolica Nowej Europy* Warszawa chciała zająć pozycję najważniejszego ośrodka miejskiego na wschód od Berlina i na zachód od Moskwy. Tak się na razie nie stało, choć nie można wykluczyć, że nastąpi to w przyszłości. W strategii *Stolica Nowej Europy* podobało mi się, poza powyższymi ambicjami, porównanie Warszawy do Nowego Jorku. Jako miasto z jedyną w całej środkowej Europie tzw. *city skyline* złożoną z wysokościowców oraz inspirującymi zestawieniami symboli (Statua Wolności vs Kolumna Zygmunta, Wielkie Jabłko vs Syrenka Warszawska, żółta taksówka vs kultowy samochód marki Warszawa, I@NY vs *Zakochaj się w Warszawie*), Warszawa mogłaby mieć o wiele wyższą rangę niż dziś. Aby to osiągnąć, powinna stać się świadomym sercem tej części Europy, np. inwestując w wielki Festiwal Kultury Słowian lub muzeum zajmujące się tym zagadnieniem. To zadziwiające, jak bardzo Europa Środkowo-Wschodnia, mająca przecież niezwykle wyraźną i atrakcyjną słowiańską tożsamość, nie potrafi wykorzystać swoich atutów i zjednoczyć się wokół nich. Niesłowiańskie kraje dałoby się do tego towarzystwa zaprosić w roli zintegrowanych sąsiadów.

Katowice

Stolica pozytywnej energii zrealizowała wiele kluczowych inwestycji i doczekała się chyba największej w Polsce zmiany w zakresie przestrzeni publicznej. Cały region wdrażał spójną strategię, co zaowocowało powstaniem takich perełek, jak Szlak Zabytków Techniki, a w samych Katowicach zupełnie nowym centrum miasta, na czele ze zrewitalizowanym Spodkiem, rewelacyjnym centrum kongresowym, niezwykłym Muzeum Śląskim i zachwycającą siedzibą Narodowej Orkiestry Symfonicznej Polskiego Radia. Kto nie widział, ten nie wie – Katowice najlepszym pomysłem na weekend w Polsce. Warto wybrać się tam na ARCHITEC_Tour, zobaczyć pięknie zrewitalizowany dworzec kolejowy, ambitnie zaprojektowane ciągi piesze prowadzące od centrum do okolic Muzeum Śląskiego. Koniecznie trzeba wejść do środka i obejrzeć naprawdę dobre wystawy, a potem dostać się do wnętrza NOSPR – to ono robi największe wrażenie. Najlepiej wybrać się na koncert, bo akustyka jest tam najlepsza na planecie. Uwaga! O bilety bardzo trudno.

W Katowicach udało się jeszcze jedna ważna inwestycja. Mam na myśli realizowaną przez dekadę w całym regionie strategię *Śląskie. Pozytywna energia*. Jej celem było obudzenie uspiętej wcześniej dumy i uwolnienie potencjału oryginalnej, śląskiej kultury i tożsamości. Dziś tę tradycję można zobaczyć gołym okiem, spacerując po nowych Katowicach. I nie chodzi tu tylko o wielkie projekty, takie jak wspomniany Szlak Zabytków Techniki czy Muzeum Śląskie. Jeszcze cenniejsze jest to, że do mody wróciła ślōnskō gōdka, gwara jest na T-shirtach, dziewczyny to znowu frelki, na YouTube śpiewa się po śląsku *Despacito*, a na Facebooku króluje strona *Rubens był z Bytomia*.

Sopot vs Zakopane

Zakopane i Sopot to miasta partnerskie, w pewnym sensie swoje lustrzane odbicia. Z jednej strony, nadmorski kurort i letnia stolica Polski, z drugiej – ośrodek sportów górskich i zimowych. Swego czasu były to ulubione miejsca wypoczynkowe bohemy, tak samo urokliwe. Tłumy nie zawsze kulturalnych turystów nie pozbawiły Sopotu jego czaru, w legendarnym

SPATIF-ie wciąż jest sympatycznie, miasto ma swój klimat, zwłaszcza poza sezonem. Zakopane... cóż, moim zdaniem straciło swój urok, ale miejmy nadzieję, że nie bezpowrotnie.

Sopot zyskał samoświadomość dzięki strategii *Naturalnie – kulturalnie*. Mimo ogromnej popularności wśród turystów, zachował swoją kameralną atmosferę, walory kurortu, wciąż jest postrzegany jako prestiżowe miejsce wypoczynku. *Naturalnie – kulturalnie* oznaczało, że czas przywrócić status i renomę sopockim kortom tenisowym, hippice, jachtom, Operze Leśnej, zadbać o kulturę wysoką i zielen w mieście. W dużym stopniu za sukces Sopotu odpowiada oczywiście jego prezydent, Jacek Karnowski, na mieście zwany „Sołtysem”. Wiele lat konsekwentnego realizowania priorytetów przełożyło się na wiele sukcesów. Dodatkowo warto wspomnieć o legendarnym, osobistym nadzorze prezydenta nad wszystkim i codziennych spacerach kontrolno-porządkowych.

Odwrotnie stało się z Zakopanem, które nie przyjęło żadnej jasnej strategii, czego konsekwencją jest „zadeptanie”, a miasto stało się wręcz synonimem złego smaku. W przeciągu następnej dekady Sopot, wraz z Gdańskiem i Gdynią, stanie się najatrakcyjniejszą metropolią nad całym Bałtykiem. Co spotka Zakopane, trudno przewidzieć. Pewne jest tylko, że tłum rujnujący to piękne niegdyś miejsce sprawia, że to raj dla miłośników cudzych portfeli – kieszonkowców. Pieniądze ceprów interesują też chciwych i zachłannych górali. Wielkie przychody nie przekładają się jednak na rozsądny rozwój miasta, a raczej uruchamiają proces jego weneccyzacji. A szkoda, bo Tatry są przepiękne, Podhale bezcenne, a wspomnienie o Zakopanem np. sprzed wojny – niezwykle. Na szczęście zawsze można podjąć próbę ratowania sytuacji.

Łódź

Łódź wybrała drogę miasta kreatywnego... i stała się kreatywna. Intensywna rewitalizacja przywróciła Łodzi sporo dawnej świetności. Mimo że demograficznie miasto się kurczy (co nie ustanie), z całą pewnością stało się jednym z najbardziej atrakcyjnych miejsc w Polsce do zamieszkania

czy odwiedzenia w ramach miejskiej turystyki weekendowej (*city break*). Sam jestem zagorzałym fanem Łodzi i z ogromną przyjemnością po niej spaceruję, odkrywając kolejne zaułki odchodzące od Piotrkowskiej, takie jak np. niesamowity Pasaż Róży autorstwa Joanny Rajkowskiej. W całym mieście szukam nowych murali i chłonę łódzką kulturę emanującą z OFF Piotrkowskiej. Chodzę w koszulkach kultowej łódzkiej marki Pan tu nie stał, sypiam w hotelu Cinema, uwielbiam snuć się po łódzkich knajpach. Dlaczego? Bo strategiczna deklaracja *Łódź kreuje* dała miastu szansę na podjęcie działań długookresowych, konsekwentnych i spójnych. Kreatywność to świetna cecha, wokół której można budować wizję rozwoju całego miasta.

Wybór tej drogi doprowadził do tego, że w Łodzi zobaczymy dziś zachwycające EC1, ale również prowokującą architektonicznie Stajnię Jednoróżców, pierwszy w Polsce UDANY *woonerf* (po holendersku „ulica do mieszkania”, ulica przyjazna pieszym, na której spędza się czas wolny w towarzystwie innych ludzi). Z przepiękną, odnawianą, historyczną Łodzią w tle daje to naprawdę imponujący efekt. Na pewno niełatwo będzie przywrócić miastu jego pozycję z czasów zaborów i rewolucji przemysłowej. *To se ne vrati*. Ale miasta poprzemysłowe często stają się siedliskami nowych idei. Gdybym to ja był decydem, to teraz w Łodzi postawiłbym np. na inwestycje w prestiż i jakość łódzkiej filmówki, próbując ściągnąć związane z branżą firmy.

Również Piotrkowska, może nieco banalna dla samych Łodzian, czeka na faktyczne odkrycie. Stosunkowo łatwo można bowiem wywołać najpierw polską, a potem międzynarodową modę na weekend w Łodzi, w oparciu o podobną metodę, jaką zastosowaliśmy w Krakowie. Spacer Piotrkowską, najdłuższym miejskim deptakiem w Europie, to genialny produkt turystyczny.

Gdańsk i Gdynia

Gdańsk i Gdynia połączone Sopotem to kolejny polski hit, przed którym stoi świetlana przyszłość. Różnorodność oferty Trójmiasta jest niesamowita,

położenie i otoczenie ma ogromny potencjał, a jego pełne wykorzystanie dopiero przed nami. Gdynia jest najmłodszym miastem Europy. To spostrzeżenie jest ważne, trzeba o tym pamiętać, to miasto-fenomen. Młodość Gdyni to nie tylko historia, to też jej stan ducha, prawdziwy *genius loci*. To miejsce ma swój styl, jest spójne architektonicznie, morskie, dizajnerskie, to otwarte miasto dla otwartych ludzi. Muzeum Emigracji pięknie prezentuje ważny fragment jej krótkiej i przebojowej historii. Ale Gdynia nie występuje w tej grze o tron (najfajniejszego miasta) sama. Czy tego chce, czy nie, występuje bowiem w trójce z Gdańskiem i Sopotem. Bardzo młoda Gdynia ma zatem możliwość połączenia swojego potencjału z ofertą sędziwego Gdańska – eleganckiego, hanzeatyckiego, gotyckiego, poważnego. Oba te pięknie, różniące się organizmy łączy kultowy i opisany już wyżej Sopot. Popularne stwierdzenie „Gdynia do zamieszkania, Gdańsk do zwiedzania, Sopot do balowania” zawiera w sobie ziarno prawdy i brzmi jak rozsądny plan. Myśląc o rozwoju całego Trójmiasta, warto uzmysłowić sobie, że NIE MA DRUGIEGO TAKIEGO ZJAWISKA MIEJSKIEGO NA CAŁYM ŚWIECIE. A cały świat nie zdaje sobie sprawy z istnienia Trójmiasta. Położenie Sopotu obok Gdańska nie dziwi. Wiele dużych ośrodków ma swój kurort, Lwów – Truskawiec, a Wilno – Druskieniki. Nigdzie jednak nie ma zestawienia z jeszcze jednym miastem, takim jak Gdynia. Tę anomalie stworzyła historia. Podobnie jak o istnieniu i lokalizacji Łodzi przesądziły zabory i ich granice, Gdynię zbudowano z powodu niefortunnej sytuacji geopolitycznej po I wojnie światowej. Polska zyskała dostęp do morza, ale nie port. Trzeba było szybko go zbudować, by przełamać historyczny monopol Gdańska na kontrolę nad prawie całym płynącym w dół Wisły eksportem Rzeczypospolitej.

Jako że to właśnie historia pisze najlepsze scenariusze, efektem tych zawirowań jest właśnie Trójmiasto. Nie dość, że to atrakcyjne miasto portowe; nie dość, że położone „w przepięknych okolicznościach przyrody” – z jednej strony Zatoka Gdańska z Mierzeją Helską i ujściem Wisły, a z drugiej strony przez wielu jeszcze nieodkryte wzgórze morenowe z lasami i trasami spacerowymi, a dalej wspaniałe Kaszuby; nie dość, że każda z trzech części tego zespołu jest sama w sobie bardzo ciekawa, to jeszcze tworzą one *de facto* jeden organizm. I dla mieszkańców, i dla turystów występują w jednym pakiecie, scalonym obwodnicą, szybką kolejką miejską i ze zdywersyfikowaną

ofertą. Dlatego mój wniosek końcowy dla Trójmiasta jest w sumie oczywisty. Zachowując i kultywując odrębności i charaktery trzech miast, warto w pełni świadomie zarządzać nimi jako jednym. Odnosi się to do wszystkich kluczowych aspektów rozwoju, nie tylko do turystyki. Ciekaw jestem, czy w przyszłości Gdynia i Gdańsk zrezygnują z rywalizacji i zaczną wraz z łączącym je Sopotem pełną współpracę. Na pewno warto, bo przy takim podejściu Trójmiasto miałoby szansę przejść do innej ligi i powalczyć o palmę pierwszeństwa z Sankt Petersburgiem, Kopenhagą i Sztokholmem, a dzięki temu wejść do ekstraklasy w dziedzinie światowej turystyki kulturowej.

Wałbrzych i dolnośląskie

Wałbrzych jest niewielki i pozostaje nieco na uboczu głównego nurtu rozwoju polskich miast. Uważam, że z kilku względów warto jednak o nim wspomnieć. Po pierwsze, dawne miasta wojewódzkie to odrębna kategoria, najczęściej tzw. „trudne miejscowości”. Po drugie, opisywany powyżej najpopularniejszy trend powoduje, że dzisiejsze społeczeństwa chcą mieszkać w największych metropoliach. Rozrastają się więc największe ośrodki (w Polsce wielka szóstka, czyli Warszawa, Kraków, Łódź, Poznań, Wrocław i Trójmiasto). Mniejsze są skazane na redefinicję swoich ścieżek rozwoju. Demograficznie będą się raczej kurczyć niż rozrastać. Mimo to można świadomie kreować w nich jakość życia, specjalizacje gospodarcze, społeczne i kulturowe. Każde miasto z pomysłem na siebie będzie w efekcie lepsze niż to, które takiego pomysłu nie ma.

Jedziemy do Wałbrzycha. Co widzimy? Przepięknie położone w górach miasto, ale też miejscowość „straumatyzowaną” utratą statusu miasta wojewódzkiego, dawnego znaczenia gospodarczego, wreszcie upadkiem przemysłu w latach 90., co doprowadziło do powstawania biedaszybów i stereotypu miasta ubóstwa, bezrobocia i depresji. Echa tych przygnębiających zjawisk przebijają się wyraźnie do kultury i popkultury. Nie przypadkiem (moim zdaniem) akcja wybitnej, ale niezbyt pogodnej książki *Panna Nikt* Tomka Tryzny toczy się właśnie w Wałbrzychu. Z podobną sytuacją mamy do czynienia w *Ciemno, prawie noc*.

Z jakiegoś powodu w Wałbrzychu i o Wałbrzychu powstaje ostatnio sporo mrocznych historii, zarówno literackich, jak i filmowych czy serialowych. Czy można uznać taką modę za pozytywny potencjał, wykorzystając go do stworzenia pomysłu na rozwój i promocję miasta?

Oczywiście, że można!

Wałbrzych jest częścią województwa dolnośląskiego, które ma bardzo dobrą strategię pt. *Tajemniczy Dolny Śląsk*. Bazuje ona na wręcz niewiarygodnej liczbie tajemniczych historii związanych z Wrocławiem, Karkonoszami, dolnośląskimi zamkami i pałacami. Tak się składa, że Wałbrzych dopasował się do niej koncertowo, stając się bohaterem komentowanej na całym świecie legendy o złotym pociągu. I nie ma tu żadnego znaczenia, czy pociąg istnieje, czy nie. Opowieść należy poddać obróbce, zainwestować w nią i uczynić z Wałbrzycha... Stolicę Tajemnic. To nie tylko „pomysł na miasto”, który będzie dla niego naturalny, a więc i wiarygodny (gdy koncepcja nie wynika historii miejsca, jego natury czy charakteru, może być chybiona lub po prostu zła, tworząc ofertę bez pokrycia, po angielsku *overpromise*). Stolica Tajemnic powinna powstać, gdyż taka strategia pozwoli oswoić trudne elementy tożsamości Wałbrzycha, wykorzystać potencjał *Tajemniczego Dolnego Śląska*, złotego pociągu, zamku Książ, Starej Kopalni i wszelkiej maści niezbadanych zakamarków miasta i jego okolic. A tajemnicze weekendy czy wakacje pełne zagadek to przecież obietnica wspaniałej przygody dla turystów. Miejscowość przyciągałaby uwagę, budziła zainteresowanie. A to z kolei jest bardzo ważne dla mieszkańców.

Słupsk

Słupsk jest przykładem zupełnie innej strategii rozwoju. Nazwałbym ją „strategią zaangażowanego lidera”. Przed rządami Roberta Biedronia był jedną z najmniej atrakcyjnych miejscowości w Polsce, niekorzystnie położoną i pogrążoną w czymś w rodzaju apatii. Gnębiły go problemy podobne do wałbrzyskich. Nagle – BUM! Pojawił się prezydent Robert Biedroń. Najsłynniejszy gej w Rzeczypospolitej, niezwykle sympatyczny człowiek, nadszpejzowanie popularny jak na katolicką Polskę, do tego jeszcze, o zgro-

zo, świetnie wykształcony i światowy. Wrażliwy społecznie, autentycznie zaangażowany, zawsze uśmiechnięty i przede wszystkim – kompetentny.

Co się stało ze Słupskiem za prezydentury Roberta Biedronia? Miasto przyciągnęło uwagę całej Polski. Stało się najbardziej postępowe w Polsce. Kultowe śluby cywilne w Słupsku, jeżdżenie na rowerze i czerwona kanapa do rozmawiania ze wszystkimi mieszkańcami – to tylko nieliczne z wielu inicjatyw nowego lidera. Polityka oszczędności dała szybką poprawę sytuacji budżetowej. Mnóstwo przedsięwzięć obywatelskich wypędziło ze Słupska marazm. Miasto szybko zaczęło stawać się również bardziej estetyczne. Jaka jest strategia Słupska? Szczerze mówiąc, nie wiem, nie jestem jej autorem i nie miałem okazji jej czytać. W tym przypadku ważne jest dla mnie to, że wszystkie miejskie materiały wizualne, z jakimi miałem styczność w Słupsku, były po prostu profesjonalnie zaprojektowane. Miasto ma nowy, fachowo zrobiony system identyfikacji wizualnej, ze swoimi mieszkańcami komunikuje się rozbijającą wprost, czytelnie i uczciwie. Wszyscy mają bezpośredni wgląd w przystępnie zaprezentowany budżet miasta, urząd przy każdej możliwej okazji podkreśla, że to on jest dla ludzi, a nie odwrotnie. Kluczowe zmiany prezydent zaczyna od samego siebie i swoich pracowników, poczynawszy od wprowadzenia zwyczaju picia wody z kranu.

Kiedy spacerowaliśmy razem z prezydentem Biedroniem po jego mieście, uderzyło mnie jedno: wszyscy mijani przez nas ludzie po prostu uśmiechali się do niego. Z wzajemnością. Otwartość Roberta Biedronia widać na każdym kroku. Do jego gabinetu może łatwo dostać się każdy mieszkaniec miasta. To naprawdę jest w Polsce nowa jakość i nowe, moim zdaniem właściwe, podejście.

Lubliniec

Na koniec chciałbym pokazać, że strategię i pomysł na miasto mogą mieć również te najmniejsze miejscowości. Miałem kiedyś przyjemność odwiedzić Lubliniec – niedużą, piękną miejscowość na Śląsku. Wizja lokalna oraz analiza danych szybko wykazały wyjątkowość miasta. Za źródło jego potencjału uznaliśmy las. Otóż Lubliniec nie tylko jest otoczony ogromnym, jednym z największych w Polsce kompleksów leśnych,

ale właściwie sam jest w lesie. Ponad 70% powierzchni miasta porastają drzewa. To z tego powodu znajdują się tam ośrodki wypoczynkowe dla seniorów i osób nerwowo chorych czy największa w Polsce jednostka komandosów. Jak wykorzystać taki leśny atut niewielkiej miejscowości? Wystarczy zauważyć, że Lubliniec sąsiaduje z prawie 3,5-milionową konurbacją śląską. Las i takie sąsiedztwo to prosty przepis na sukces. Wystarczy zaprosić mieszkańców regionu i skutecznie zachęcić ich do spędzania czasu właśnie w tym miejscu. To oczywiście telegraficzny skrót strategii, którą streścił ostatecznie jeden z moich ulubionych sloganów – esencja marki: *Lubliniec. Wielki las tuż-tuż.*

A zatem – rozmiar nie ma znaczenia. Pomysł na miasto można znaleźć zawsze i wszędzie, a jego brak to moim zdaniem zbrodnia.

*

Wnioski końcowe są następujące: dobra strategia zmienia wszystko – kierunkuje, buduje tożsamość, kształtuje markę miejsca. Świadomość priorytetów oraz ich właściwy wybór przyspieszają pożądane zmiany o całe dekady. Jednocześnie w wyniku gwałtownego rozwoju miast powstają nowego rodzaju zagrożenia, wyjątkowo poważne w kraju, w którym urbanistyka prawie nie istnieje. Sytuację ratują „wyspy” dobrej architektury, na szczęście dosyć liczne, a także parki kulturowe i inne inicjatywy tego rodzaju.

Do 2030 roku głównym zadaniem wszystkich miast będzie rewitalizacja (pod tym względem liderem jest Łódź), poszerzanie terenów zielonych, wzmocnienie trendu „miasto jest przede wszystkim dla mieszkańców, a nie dla inwestorów, deweloperów i turystów”. Jest jeszcze wiele do zrobienia. Czekają nas rewolucja elektromobilności, tworzenie miejskich obiegów zamkniętych, wprowadzanie polskich uczelni do pierwszej setki światowej, humanizacja przestrzeni publicznych i przywracanie równowagi zaburzonej zbyt szybkim rozwojem tzw. ciężkiej infrastruktury.

Nie można jednak zaprzeczyć, że polskie miasta w ciągu ostatnich 20 lat rozwijały się najszybciej w Europie i mimo wielu błędów nieoczekiwanie szybko tę Europę dogoniły. Teraz nadszedł czas na wprowadzenie harmonii.

Jerzy Bralczyk

Postprawda

Tsy-lu powiedział: „Gdyby władca księstwa Wei zaprosił Cię, Panie, byś sprawował rządy, co uczyniłbyś najpierw?” Mistrz rzekł: „Przed wszystkim przystąpiłbym do poprawiania nazw”. Tsy-lu wykrzyknął: „Czy możliwe? Wszak to rzecz najdalej! Po cóż nazwy czynić poprawnymi?” Mistrz powiedział: „Doprawdy, Tsy-lu, bardzo jesteś jeszcze nieokrzesany! Szlachetny wstrzymuje się od mówienia o sprawach, których nie rozumie. Otóż, jeśli nazwy nie są poprawne, słowa nie odpowiadają prawdzie. Jeśli słowa prawdzie nie odpowiadają, obowiązki nie mogą należycie być wypełniane. Jeśli obowiązki nie są należycie wypełniane, nie rozkwitają obyczaje i muzyka. Jeśli obyczaje i muzyka nie rozkwitają, kary i grzywny nie są sprawiedliwe. Gdy zaś kary i grzywny nie są sprawiedliwe, lud nie ma dla siebie pewnego schronienia. Dlatego szlachetny, nadając nazwy, baczy, by ich można było w zgodzie z prawdą używać. Mówiąc zaś, baczy, by mógł należycie spełnić, co powiedział. W słowach szlachetnego nie ma nic, co by małą miało wagę”

(Dialogi konfucjańskie, Ossolineum, Wrocław 1976, s. 126–127)

Samo pojęcie *postprawdy* wydaje się homologiczne: dobrze pasuje do tego, co oznacza i co ma diagnozować. Jest niejasne, może być używane wielorako bez szczególnej odpowiedzialności, dlatego jest wygodne. Przy tym dobrze brzmi, wpisując się w zbiór różnych słów zbudowanych z użyciem przedrostka *post-*, które dla wielu atrakcyjnie, choć nieprecyzyjnie, wyznaczają pewne sytuacje, stany, okresy i zjawiska. *Postmodernizm* (wraz z siostrzaną *postnowoczesnością*) jest najlepszym przykładem quasi-terminu, który przyjął się nadspodziewanie dobrze, z kolei ideologicznie

nacechowany *postkomunizm* jest zarówno skrycie tendencyjną nazwą przejściowego stanu (historycznie), jak nazwą zagrożeń z przeszłości (politologicznie) czy niedającego się zdjąć pancerza mentalności (socjologicznie). Można spotkać określenia kojarzące nawet tych, co czynnie przeciw komunizmowi występowali, jako będących w dawnej relacji z komunizmem, a przez to jeśli nie *postkomunistów*, to jakoś do *postkomunizmu* pasujących. *Postkomunizm* jest tu też o tyle dobrym przykładem, że dodatkowo upraszcza, przez co czyni mętnym i tak coraz mniej jasne pojęcie *komunizmu* i *komunistów*, w których to słowach konotacja przeważa nad denotacją – okrzyk *komuniści i złodzieje!* był tego dobrą ilustracją.

Postprawda jako pojęcie daje się dobrze wykorzystywać w kontekście politycznym i ideologicznym, ale daje też dobre narzędzie tym, którzy próbują znaleźć prostą formułę tłumaczącą skomplikowane zjawiska. Może być dobrym terminem dla wyrażenia zjawiska i zarazem czasu, którego specyficzność jest zawsze naturalna i atrakcyjna dla tych, którzy w nim żyją. Takie określenia mają podbudowywać dobrostan albo, może częściej, usprawiedliwić naturalną tendencję do narzekania na *nasze czasy* – zauważmy, że o ile wyrażenia *moje czasy, w moich czasach* identyfikują czasy dawne, często ogólnie pozytywnie, *to nasze czasy, w naszych czasach* bywa określeniem raczej pokazującym czas teraźniejszy jako mało satysfakcjonujący. Złoty wiek to zazwyczaj ten, który minął.

Te *nasze czasy* mogą być postrzegane jako kres jakiejś dotychczasowej historii, a czasem jako coś, co właśnie nastąpiło po takim kresie, a zjawiska teraz występujące mogą być definiowane i opisywane przez charakterystykę czasu. Komunikacja dzisiaj jest rzecz jasna specyficzna, relacje między jej uczestnikami charakterystyczne, a pewne jej cechy zasługują na dostrzeżenie i przedstawienie – to jasne, ale z czasem takie cechy wydają się na tyle znamienne, że z nich można wnioskować o innych. Pojęcie *postprawdy*, zastosowane do pewnej sfery zjawisk komunikacyjnych, a przy tym jakoby właściwe dla nazwania pewnego (naszego, obecnego) czasu – może rzutować na opis wszelkich zjawisk w językowej komunikacji. W istocie wiele z nich ma charakter ponadczasowy. Określenie „język w czasach *postprawdy*” może też obejmować zjawiska językowe mniej związane z postrzeganiem stosunku komunikatu do prawdziwości

(chodzi w końcu o zjawiska umieszczone w czasie). Niemniej, choć też niezbyt jasne i upraszczające, wydaje się wskazywać na dość istotny problem, którego przynajmniej rozpoznanie może wpłynąć na inne ważne zjawiska społeczne.

Postprawda jako używany termin rzutuje na pojmowanie samej prawdy. Samo słowo *prawda*, nazywając jedną z najczęściej przywoływanych ideologicznie wartości, w językowo-pragmatycznym wymiarze daje niezwykle wiele możliwości. Mówiąc o *cierpieniu* i *umieraniu za prawdę*, możemy wyrażać przywiązanie do tylu różnych i nieokreślonych wartości, że zwykle trudno nam zaprzeczyć, nawet gdy jasne jest instrumentalne wykorzystywanie tego słowa. Skądinąd język pokazuje nam naszą ambiwalencję w stosunku do prawdy, wyposażając to słowo w łączliwość frazeologiczną zgoła niemiłą: *prawda* bywa *gorzka* i *okrutna* raczej niż *słodka* i *miła*, *kole w oczy* i jest *nieubłagana*, *kilka słów prawdy* nie cieszy tego, kto je usłyszał, a na pytanie *czy chce usłyszeć prawdę*, każdy reaguje mało entuzjastycznie; a przy tym pospolituje się *prawdę*, używając jej, *prawda*, jako jednego z ulubionych przerywników wypowiedzi potocznej.

Ale potrzeba prawdy bywa nie tylko instrumentalnie albo patetycznie wyrażana. Życie w prawdzie jest postrzegane jako wartość i cnota, kłamstwo i zakłamanie są jednymi z powszechnie uznawanych za najsilniej zagrażające antywartości. We wszelkim wspólnotowym działaniu kierowanie się *prawdą* jest konieczne, niezbędne. Natomiast w świecie postrzeganym jako pełnym konfliktu interesów *prawda* przestaje mieć wartość absolutną, przez co i samo słowo zaczyna przybierać albo charakter patetycznego i często fałszywego ozdobnika dla jednych, a dla drugich staje się jednym ze słów, których labilność znaczeniowa usprawiedliwia różne użycie: i tu denotacja często ustępuje konotacji, a zespół skojarzeń związanych z tym słowem jest ważniejszy od przestrzegania surowych warunków adekwatności. Zresztą te dwie postawy nie stoją w sprzeczności.

Prawda jako wartość jest absolutywizowana, ale nasza postawa wobec niej nie musi wiązać się z twardymi rozgraniczeniami. Owszem, mówienie o „życiu w prawdzie” czy „stawaniu w prawdzie” może wskazywać na pewną ostateczność etycznego wyboru, ale przecież możemy być „bliżej” czy „dalej od prawdy”. Odległość od prawdy determinuje też nasz stosunek

do kłamstwa i zakłamania. Jakkolwiek są to jasne antywartości, to można spotkać stanowiska, w których pokazuje się inne priorytety. Znane są wypowiedzi Dostojewskiego na temat prawdy. Zestawianie w ekstremalnych warunkach np. prawdy i patriotyzmu może rodzić wypowiedzi typu "kiedy w grę wchodzi los ojczyzny, gotowa jestem kłamać". Można też zauważyć, że w polemikach jasno i jednoznacznie sformułowany zarzut kłamstwa nie ma już, jak niegdyś, najwyższego i ostatecznego charakteru. I warto wspomnieć o swego rodzaju terminologicznej „instytucjonalizacji” kłamstwa, która pokazuje jego konsekwencje i określa sposób widzenia świata: mamy „kłamstwo oświęcimskie”, „kłamstwo katyńskie”, „kłamstwo smoleńskie”... Proponowane w ustawie o Instytucie Pamięci Narodowej karanie za określone wypowiedzi na temat Polski i Polaków wpisują się w tę sferę zjawisk. Te wszystkie typy zachowań na różne sposoby instrumentalizujące pojęcie prawdy mogą usprawiedliwić określenia „prawda light” czy „prawda hybrydowa”, ironiczne, ale dające się łatwo i atrakcyjnie zastosować.

Można uznać, że w publicznym języku dwie metafory zdają się dominować: metafora teatru i metafora wojny. Tak jest zarówno w opisach polityki (scena polityczna i jej aktorzy; walka polityczna i kampanie wyborcze), jak przekazach komercyjnych (zwłaszcza w reklamie, ale też w tekstach pi-arowych), a nawet w nastawionych na funkcję rozrywkową tekstach medialnych. W opisywanej czy prezentowanej w ten sposób rzeczywistości posługiwanie się specyficznie rozumianą prawdą wydaje się funkcjonalne na różny sposób: teatr oparty jest na konwencjonalnej umowności, to granie, udawanie; wojna usprawiedliwia wykorzystywanie środków przede wszystkim dających efekt zwycięstwa, w czym kłamstwo i manipulacja mieszczą się bardzo dobrze.

Rozbudowanie dawno przecież obecnego nie tylko w przekazie publicznym aspektu autopromocyjnego, wizerunkowego, skutkowało coraz bardziej usprawiedliwioną i wręcz sankcjonowaną umownością opisu we wszystkich wymiarach. Język nazywa, opisuje i opowiada: po to, aby tendencyjnie nazwać, używamy słów świadomie wyposażonych w powszechnie uznawane skojarzenia; w opisie naturalna jest subiektywna perspektywa, dająca nam możliwość wyboru tych sposobów ujęcia rzeczy,

które wydają nam się korzystne; w opowiadaniu, wyposażonym w interpretacje, możemy dbać bardziej o spójność wyводу niż o skrupulatność. Służą tym ujęciom dodatkowo pomagające w akceptacji takiego użycia języka modne terminy: tendencyjność ujęcia tłumaczą takie pojęcia, jak *terminologia*, *dyskurs* czy *narracja*.

Przyzwyczajeni do ideologizacji przekazu publicznego, do umowności, do ukrywania i do jednostronności informacji i komentarzy, możemy naturalnie sankcjonować obecność kreowania wizerunku we wszystkich tekstach przeznaczonych do odbioru społecznego. Jest to w końcu praktyka stara jak sama retoryka. Pi-ar, uznany za obowiązkowe działanie instytucji, czyni koniecznym uczestnictwo specjalnie szkolonych specjalistów, kopyrajterów, spin-doktorów, a także uczących wystąpień trenerów, coachów, nawet zacnie nazywanych mentorów. Retoryka jest stara, to w pewnym sensie matka nauk humanistycznych, ale chyba nigdy w historii dominacja wizerunku nie była tak społecznie sankcjonowana. Nierzadko można spotkać komunikaty ujawniające prymat wizerunkowej skuteczności nad innymi celami. W jednej z kampanii politycznych jej szef mówił o wyborze pokazywania kandydata „takim, jakim on naprawdę jest” jako o zamierzonym chwycie perswazyjnym, pozwalając się domyślać, że jest to tylko jeden z możliwych alternatywnych zabiegów. W komunikacie reklamowym pojawił się np. tekst następujący: „Jak ktoś podjeżdża hybrydą, to *pokazuje, że dba o wizerunek* firmy. A to się dzisiaj bardzo *opłaca*”. Ostateczny argument przekonujący do używania hybrydy jest niejako podwójnie wizerunkowy.

Jeszcze stosunkowo niedawno jednym z chętnie podejmowanych tematów w związku z funkcjonowaniem komunikacji publicznej był temat manipulacji, także manipulacji językowej. Powstało wiele prac jej poświęconych, naukowych i publicystycznie zaangażowanych. Dziś, jeśli nawet charakteryzuje się zwyczajem językowe jakichś publicznych podmiotów, rzadziej sięga się po ten piętnujący niby-termin. Można uznać, że manipulacja językowa jest wpisana w działalność podmiotów publicznych: w handlu, w polityce, w rozrywce. Częściej jako coś godnego nagany i mniej usprawiedliwionego w komunikatach publicznych wskazuje się przejawy nadmiernej agresywności czy niezrozumiałość. Owszem, w krytycznym

opisie publicystycznym wychwytuje się nadużycia semantyczne, ale raczej po to, żeby przez ich ukazanie odebrać im skuteczność. Ma to też pewne znamiona gry, w której wskazanie na manipulacje przeciwnika stwarza przesłanki do erystycznej wygranej. W takiej grze istotnym narzędziem jest atrakcyjność sformułowań, zarówno lapidarnie opisujących czy przedstawiających jakiś stan rzeczy, jak bezpiecznie sytuujących się wobec prawdy. Służą temu od zawsze slogany, których stosunek do prawdziwości jest specyficzny: nie da się o nich orzec, że są prawdziwe lub fałszywe, mogą być co najwyżej uznane za mniej lub bardziej uczciwe. Służy temu także całkiem nowy gatunek publicznej wypowiedzi, jakim jest tweet, przez założoną skrótowość zasadniczo upraszczający i jawnie subiektywny.

Atrakcyjność wypowiedzi, nastawienie na łatwy i satysfakcjonujący odbiór, zakłada wreszcie od wieków usprawiedliwione użycie humoru – dziś jego miejscem i źródłem są także nowe gatunki, jak np. memy; innym zabiegiem jest wyjątkowa hiperbolizacja i agrawacja. Wszelkie retoryczne amplifikacje są znane od tysiącleci, ale obfitość hiperbolizujących przedrostków typu *super-* czy *ekstra-* jest jak się zdaje właściwością języka współczesnego. Podobny charakter ma pseudoobiektywizujące stosowanie imiesłowów czynnych typu *przerażający*, *bulwersujący* czy *porażający*.

Interesująca jest wreszcie terminologizacja gatunkowa, która na swój sposób, dając nazwę jakiemuś zjawisku komunikacyjnemu, może sankcjonować jego występowanie. Kłamstwo medialne, nazwane dawniej *kaczką dziennikarską*, a potem *faktem prasowym*, przestawało być kłamstwem sensu stricto; dzisiejsze nazwanie kłamliwej wypowiedzi *fejkiem* (*fake-news*) czyni z niej niemal specjalny gatunek. Umowność żartobliwych memów jest zrozumiała, ale o ile odrzucilibyśmy z całą mocą wypowiedzi nazwane nienawistnymi czy obelżywymi, to działania *hejterów* możemy często uznać za zjawiska względnie naturalne, za konsekwencję demokratyzacji mediów i w sumie korzystnej zmiany relacji między nadawcą i odbiorcą w przestrzeni publicznej. Z kolei pojęcie *bańki informacyjnej*, pokazujące pewien rodzaj intencjonalnego zamknięcia na przekaz czy argumenty przeciwne zajmowanemu stanowisku, też pokazuje przewagę i atrakcyjność koherencyjnej teorii prawdy nad korespondencyjną.

Pojęcie postprawdy w oczywisty sposób odnosi się do sfery języka. Jego konwencjonalność, założenie równoprawności jego funkcji, retorycznie usprawiedliwiona, może prowadzić do podważania absolutyzacji wartości. Owszem, wiemy, że informatywna funkcja tekstów, wzięta z poznawczej funkcji języka, jest podstawowa – ale czy funkcja perswazyjna (nakłaniania, konatywna, impresywna) – nie jest równie ważna? Funkcja fatyczna, związana z nawiązywaniem i podtrzymywaniem kontaktu komunikacyjnego, jest warunkiem istnienia komunikatu; funkcja autoprezentacyjna jest w sposób nieunikniony obecna zawsze w komunikacie mającym nadawcę. Nie możemy pozbawić wypowiedzi funkcji estetycznej, podobnie, tworząc komunikat, każdy musi wyposażać go, często nieświadomie, w funkcję rytualną, choćby frazeologicznie. Wszystkie te funkcje są wzajemnie splecione, nie ma jednej bez drugiej – istotne jednak są nasze hierarchizacje. Za manipulacyjne można więc uznać pokazywanie jako podstawowej funkcji informacyjnej, w istocie mając na celu pozytywną autoprezentację, podobnie jest z perswazją ukrytą za chęcią utrzymywania kontaktu z odbiorcą.

W erze (epoce, albo choćby czasie) postprawdy te funkcjonalne przesunięcia są oczywiste. Jednocześnie jednak istnieje naturalna u ludzi, u obywateli i konsumentów, dążność do wiary w twardy grunt prawdy, rzeczywistości. I nawet obserwacja zmiennych technologii komunikacyjnych, oferujących atrakcyjne alternatywne światy czy choćby ich obrazy, nawet kusząca perspektywa uczestnictwa w kształtowaniu czy kreowaniu tych alternatyw nie oddala pragmatycznych aspektów odnalezienia się w świecie sprawdzalnych i dających się wykorzystywać faktów.

Język, nazywając to, co postrzegamy, daje nam ramy do myślenia o świecie – czasem jasnego, czasem intencjonalnego, czasem życzeniowego. Ale rozumiemy na ogół głównie to, co rozumieć chcemy, nie wnikając w sfery mniej dla nas przekładalne na doświadczenie. Pozostawiamy całkiem szeroką przestrzeń dla swobodnego, nawet jawnie intencjonalnie nacechowanego nazywania, nie wnikając w adekwatność nazw albo uwzględniając jako wytłumaczalną i naturalną tendencyjność czy wręcz fałszywość nazywania, nie mówiąc już o akceptacji dla opisywania czy dowolności w tworzeniu tak zwanych narracji. Mnogość nowych, nie całkiem przez

większość przyswojonych, technik komunikacyjnych ułatwia tego rodzaju relatywistyczne w stosunku do prawdy postawy.

Nie zawsze pamiętamy, że wbrew potocznemu przeświadczeniu, iż wypowiediane przez nas zdania odpowiadają dającym się zweryfikować czy sfalsyfikować sądom, ogromna ich część, zapewne większość, to zdania nieweryfikowalne i tym samym niefalsyfikowalne: pytania, polecenia, wypowiedzi o ładunku emocjonalnym, przedstawianie subiektywnych wrażeń czy konstatacji. Falszywość presupozycji, a zwłaszcza trudnych do obalenia implikatur daje możliwość poszerzania dowolności tendencyjnych opisów i opowiadań, a wieloznaczność pojęć i słów dopuszcza takie ich używanie. Politycznie i ideologicznie wykorzystywane nazwy tworzą trwale wyobrażenia, z którymi łączą się określone emocje, co za tym idzie, wybory postaw. Nazwa *Polska* o niemal nieograniczonej metonimiczności może być odniesiona do drużyny sportowej, do wytworów poszczególnych pomiotów czy twórców, przy czym w naturalny sposób służy do wywołania efektu identyfikacji. Zdanie „Polska broni się w unijnym Trybunale” można rozumieć jako przedstawianie stanowiska rządu, ale może ono wywoływać obraz atakowanego przez obce instytucje kraju (jest to zdanie wzięte z medium wcale niepopierającego rządzących). Premier może dość swobodnie orzec, że w latach 60. ubiegłego wieku Polski nie było, jeśli chce ze znacznej części rodaków zdjąć poczucie odpowiedzialności za określone działania polityczne. Oczywiście też jest, że patetycznie metaforyczne zdania o Polsce, która *wstaje z kolan*, nie mogą być falsyfikowane na żaden sposób. Użycie nazwy *suweren*, która nie dopuszcza możliwości parcjalizacji (można powiedzieć *większość społeczeństwa, część narodu* – ale nie *część suwerena*) zabezpiecza przed myśleniem o podziale, sugerując jednolitość wyboru. Znane i wielokrotnie opisywane było manipulacyjne wykorzystywanie pojęcia *patriotyzmu*. Dość ciekawe wydaje się natomiast przejmowanie pewnych słów, także z prymarnie negatywną konotacją – przykładem może być imiesłów *wyklęty*, obecny na początku „Międzynarodówki” i w wyrażeniu „żołnierz *wyklęty*”. Nasycenie emocjonalne eliminuje jakąkolwiek polemikę, która mogła być dopuszczalna przy np. takich wyrażeniach, jak *dziennikarz niezależny*. O rozszerzaniu znaczeń słów przy przewadze ich odniesień ocennych czy emocjonalnych była mowa. Takimi nadużywa-

nymi słowami są silniej niegdyś działające, a dziś spopolitowane słowa, jak *zbrodnia, hańba, zdrada, bohaterstwo* czy *chwała*. Pojęcia ideologiczne (jak np. *lewactwo*) bywają niemal zredukowane do arbitralnie wyznaczonych konotacji, a już zupełnie bezpieczne są użycia słów nowych, które są chwytliwe dzięki dawnym skojarzeniom, jak *kaczymizm* czy *demokratura*.

To, co w polityce i propagandzie, w reklamie i w ogóle we wszelkich wypowiedziach chwających lub ganiących bardzo stare (a nawet zrozumiałe jako element walki i promocji), w czasie nazywanym *okresem postprawdy* może zyskiwać uzasadnienie jako bardziej usprawiedliwione określoną sytuacją komunikacyjną, jakoby szczególną, odmienną dzięki zmianom społecznym, a także rozbudowanym jak nigdy dotąd technikom. W świecie, w którym nasz stosunek do rzeczywistości jest ukazywany jako bardziej podmiotowy, gdzie *kreatywność* i *innowacyjność* (to także słowa-zaklęcia) są jednymi z bardziej uznawanych cnót, a pojęcie *zarządzania* odnieść można do tak trudno zmienialnych rzeczy, jak czas czy nawet ryzyko, nie możemy wykluczyć akceptacji ujęć uzasadniających wyrażenia *zarządzanie językiem* czy *zarządzanie prawdą*. Sfera ujęć i pojęć politycznych, wyznaczając podziały społeczne, stwarza dla wielu uczestników dyskursu publicznego możliwość dowartościowania przez identyfikację, poczucie zaangażowania i możliwość łatwego znajdowania przewag, najczęściej wynikających z przynależności. Prymat postawy jako wyznaczającej użycie języka nad potrzebą obiektywnej rzetelności (notabene często deklarowanej) jest w sumie zjawiskiem niebezpiecznym, co przewidywał cytowany na wstępie Konfucjusz.

Samo pojęcie postprawdy zdaje się działać ambiwalentnie: z jednej strony, ma zwracać uwagę, poniekąd ironicznie, na zjawisko osłabienia przywiązania do wartości rzetelności komunikatów, a z drugiej, jednak stwarza przesłanki do mentalnego powiązania tego zjawiska z innymi przejawami zmian społecznych – przez co krytyczność takiego podejścia może osłabnąć lub zaniknąć. Przy tym, jak wiadomo, jesteśmy w ogóle w epoce *post-*. Może to już koniec historii, może najwyższa faza rozwoju? Przed nami wiele zmian, to pewne – ale skłonni jesteśmy im przypisywać charakter bardziej ilościowy niż jakościowy.

Zapewne tak bywało zawsze.

Joanna Sanetra-Szeliga

Kultura – zasób strategiczny?

Wprowadzenie

O kulturze można myśleć i definiować ją na różne sposoby. Najistotniejszy jednak wydaje się jej ludzki wymiar – kultura stanowi bowiem wszystko, co nie jest człowiekowi niezbędne do przetrwania w sensie fizycznym, ale jest konieczne, aby czuć się człowiekiem. To wyraz wartości, który może być świadomy, jak w przypadku dzieł sztuki czy praktyk religijnych, albo nie do końca świadomy, lecz i tak powszechny – jak w przypadku rodzinnych uroczystości czy sposobów spędzania czasu (Matarasso 2001, s. 3). Kultura nie jest wyrazem biologicznej konieczności, zaczyna się raczej tam, „gdzie zaczyna się kształtowanie naszego życia przez wyznaczenie mu celów, które w sensie biologicznym stoją ponad lub poza wszelką celowością, których nie da się wyprowadzić z potrzeby dalszej egzystencji albo lepszego zaspokajania naturalnych potrzeb życiowych, które nie odzwierciedlają biologicznej sytuacji człowieka w kosmosie” (Weber 1927, s. 39). Skoro tak, to trudno patrzeć bezkrytycznie na piramidę potrzeb Masłowa, w której potrzeby związane z kulturą stają się ważne dopiero po zaspokojeniu innych, bardziej podstawowych. Trudno traktować kulturę jako pewien rodzaj luksusu albo aspekt życia potrzebny i istotny tylko dla niektórych. Wręcz przeciwnie: „Od ludów jaskiniowych po australijskich Aborygenów, od afrykańskich niewolników w Ameryce po współczesne plemiona afrykańskie, ludzie żyjący w najtrudniejszych warunkach znajdują

czas, zasoby i energię, by tworzyć muzykę, budować świątynie, utrzymywać święte miejsca, angażować się w rozbudowane ceremonie pogrzebowe, cieszyć się ikonami i doceniać wszelkie typy sztuki” (Klamer 2004, s. 139). Wstrząsające przykłady twórczości więźniów obozu Auschwitz możemy dziś obejrzeć w muzeum na terenie byłego obozu (ponad 1500 prac). Życie kulturalne, sztuka była dla autorów sposobem na przetrwanie, zachowanie człowieczeństwa. Mimo tragicznych warunków, rzeźbiono, rysowano, pisano wiersze (Olszewska 2018, Muzeum II Wojny Światowej 2018).

Już sam fakt, że kultura, sztuka towarzyszą nam od zarania, że dzięki sztuce figuratywnej i muzyce nasi praprzodkowie zdołali trzymać się razem i przetrwać, a kreatywność i uzdolnienia artystyczne okazały się już dla ludów pierwotnych „kluczowe dla przeżycia i jako takie zapisane zostały w naszym genomie – na dobre i na złe” (Bojs 2018, s. 46), że ludzie nie przestają tworzyć w najtrudniejszych warunkach, powinien być wystarczającym argumentem za uznaniem strategicznego znaczenia kultury dla nas jako osób indywidualnych, a także dla całych społeczności.

Debatę o znaczeniu kultury można oczywiście poszerzyć, a przeprowadzane w ostatnich latach badania zaopatrują nas w argumenty (zarówno jakościowe, jak i ilościowe), że kultura to niezwykle ważny element rozwoju społeczno-gospodarczego. Jednocześnie warto zwrócić uwagę na fakt, że relacje pomiędzy kulturą a szczególnie gospodarką należą raczej do tych skomplikowanych. Najczęściej można spotkać się z trzema postawami: docenianie wartości kultury i jednocześnie ignorowanie jej wymiaru gospodarczego, patrzeć na kulturę jedynie przez pryzmat jej potencjału ekonomicznego oraz założenie, że na pełną wartość dobra kulturalnego składa się zarówno jego wartość kulturalna, jak i ekonomiczna (eftec 2005). Arjo Klamer i Peter-Wim Zuidhof (1998) strony sporu nazywają umownie „ekonomistami” i „kulturalistami” (*culturalists*). „Kulturaliści”, wywodzący się z takich dziedzin, jak historia, historia sztuki, socjologia czy antropologia, koncentrują się zazwyczaj raczej na wartości kulturowej i społecznej dóbr kulturalnych, zaś „ekonomiści” na wartościach użytkowych i potencjale wymiany rynkowej. W moim przekonaniu spór ten nie ma racji bytu we współczesnym świecie. Jeśli rozmawiamy o potencjalnym wpływie kultury na otoczenie, musimy patrzeć na niego w sposób

interdyscyplinarny i holistyczny. Określenie i wykorzystanie pełnej wartości potencjału kultury wymaga bowiem analizy wartości ekonomicznych, społecznych i kulturowych – jedynie w ten sposób otrzymujemy pełny obraz wartości kultury, który może stać się podstawą do myślenia o kulturze jako strategicznym zasobie.

Kultura jako odpowiedź na wyzwania XXI wieku

Skoro kultura miałaby być strategicznym zasobem rozwojowym, popatrzmy na jej potencjał przez pryzmat największych problemów, z jakimi współcześnie borykają się miasta. Zaliczymy do nich obecnie kwestie związane ze środowiskiem naturalnym, jego zanieczyszczeniem (m.in. plagą wielu współczesnych miast, na czele z Krakowem, tj. smogiem), degradacją terenu, dostępnością wody, spadającym stanem fitosanitarnym, przekraczaniem norm hałasu oraz koniecznością opracowywania i wdrażania metod produkcji czystej energii. Mamy do czynienia z różnorodnymi problemami społecznymi – od starzenia się społeczeństwa i depopulacji niektórych ośrodków, przez problemy mieszkaniowe, po marginalizację niektórych grup społecznych, zmniejszającą się spójność społeczną i polaryzację społeczeństwa oraz coraz częstsze poczucie wyalienowania obywateli z życia publicznego. Od kilku lat wyraźnie narasta także problem wzmożonej migracji do Europy z państw Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu. W miastach widoczne są ponadto problemy przestrzenne – niekontrolowane rozlewanie się miast, suburbanizacja (*urban sprawl*), niska jakość przestrzeni publicznej, degradacja historycznych centrów, niewydolność układu komunikacyjnego, a także zwiększające się obszary wymagające rewitalizacji. Wiele miast boryka się z problemami gospodarczymi i groźbą utraty konkurencyjności dla inwestorów oraz turystów i mieszkańców. Związane jest to przede wszystkim ze zmianą struktury gospodarki, tj. upadkiem przemysłu ciężkiego, przenoszeniem produkcji przemysłowej do państw o niższych kosztach pracy (głównie poza Europę), jak również niedopasowaniem zasobów ludzkich do potrzeb nowego rynku pracy w gospodarce trzeciego sektora. Towarzyszy temu

dekapitalizacja i degradacja infrastruktury, a w wielu przypadkach brak wystarczających inwestycji. Rozwój nowej gospodarki opartej na wiedzy, innowacyjności i kreatywności wymaga czasu i nakładów. Nie pomagają tu brak stabilności budżetowej i mniejsze wpływy do budżetu wynikające z trudności gospodarczych.

Na ile kultura może być odpowiedzią na wymienione wyzwania? Czy może ona być mechanizmem wpływającym na rozwój poszczególnych miejscowości, czyli na „pożądane zmiany stanu gospodarki, systemu społecznego, stanu środowiska i organizacji przestrzennej miast” (Korzaniak 2011, s. 97) oraz podniesienie jakości życia mieszkańców? Aby odpowiedzieć sobie na te pytania, należy przede wszystkim zastanowić się nad tym, co rozumiemy pod pojęciem kultury. Proponuję skupić się na podejściu funkcjonalnym, tj. na wyodrębnionych różnorodnych formach działalności kulturalnej prowadzonej przez instytucje kultury organizacje pozarządowe oraz samych twórców, a także na generowanych przez te podmioty produktach, towarach i usługach.

W tabeli 1 ujęłam tylko wybrane problemy, o których była mowa powyżej, jednocześnie prezentując możliwości potencjalnego zaangażowania kultury w ich rozwiązywanie. Nie uwzględniłam natomiast tych, które ogólnie możemy nazwać problemami ekologicznym. Wpływ szeroko pojętej kultury na środowisko naturalne należy chyba do najmniej zbadanych (w porównaniu np. ze związkami kultury i gospodarki czy kultury i spraw społecznych), co nie znaczy, że w tym obszarze możemy wykluczyć oddziaływanie kultury. Na uwagę zasługują w tym przypadku kwestie związane z ochroną i renowacją obiektów historycznych. Po pierwsze, łącznie z pracami mającymi na celu adaptację do współczesnych standardów (np. w zakresie ocieplenia i ogrzewania) i potrzeb działania na istniejącym zasobie budynków przyczyniają się do zachowania energii wbudowanej obiektów oraz generują znacznie mniej odpadów i śmieci (niż wyburzenie i budowa nowych obiektów). Po drugie, w kontekście relacji kultury i środowiska istotne może być wykorzystanie tradycyjnych materiałów i technik budowlanych, często trwalszych i mniej obciążających środowiska niż ich współczesne zamienniki (por. np. Itard i in. 2006, Nypan 2003, Kampmann 2010).

Tabela 1. Potencjał kultury a wyzwania XXI wieku. Przykłady

Wyzwania	Działania kulturalne
Zmiany demograficzne i migracja	<ul style="list-style-type: none"> Działania ukierunkowane, z jednej z strony, na poznanie i akceptację Innego, z drugiej – na poznanie społeczności lokalnej (skierowane do nowych mieszkańców) Dostęp do szerokiej oferty kulturalnej buduje wysoką jakość życia przyciągającą/zatrzymującą mieszkańców
Alienacja mieszkańców i brak poczucia związku z miejscem	<ul style="list-style-type: none"> Angażowanie mieszkańców w działania kulturalne na poziomie lokalnym (w tym wolontariat) Organizacja wydarzeń masowych odwołujących się do historii miejsca i punktów stycznych tożsamości wszystkich mieszkańców Instytucje kultury mogą stanowić „infrastrukturę kapitału społecznego” i „miejsca trzecie”
Bezrobocie i luka w rynku pracy	<ul style="list-style-type: none"> Tworzenie nowych miejsc pracy w sektorze kultury (wysoka pracochłonność sektora), szczególnie w przemysłach kultury Zapotrzebowanie zarówno na wysoko wykwalifikowanych pracowników, jak i pracowników manualnych Budowanie kapitału ludzkiego i społecznego
Budowanie konkurencyjności i atrakcyjności miasta	<ul style="list-style-type: none"> Kultura (w tym dziedzictwo) wpływają na <i>genius loci</i> oraz estetykę przestrzeni publicznej Szeroka oferta kulturalna i przyjazna przestrzeń publiczna stanowią element jakości życia Obiekty historyczne mogą być prestiżową lokalizacją dla firm; obszary postindustrialne – korzystnym miejscem dla rozwoju start-upów (szczególnie przemysłów kreatywnych)
Wzrost gospodarczy	<ul style="list-style-type: none"> Nowe miejsca pracy w sektorze kreatywnym Klastry kreatywne i kulturalne (nowe firmy) Kreowanie nowych potrzeb (np. lifestyle'owych) i ich zaspokajanie przez produkcję towarów i dostarczanie usług kulturalnych
Degradacja tkanki miejskiej i suburbanizacja	<ul style="list-style-type: none"> Rewitalizacja w oparciu o kulturę Ożywianie (historycznych) centrów miast poprzez dodatkową ofertę kulturalną oraz udostępnianie przestrzeni artystom i przedstawicielom przemysłów kreatywnych

Źródło: Sanetra-Szeliga (2016, s. 187).

Kultura a kwestie społeczne

Dużo więcej wiemy na temat potencjału kultury w zakresie rozwiązywania problemów społecznych, m.in. jeśli chodzi o spójność społeczną, alienację czy brak tolerancji dla Innego. Kultura daje ludziom poczucie przynależności i stanowi ważną część lokalnej tożsamości, która buduje lokalne społeczności (np. Matarasso 1997). Dużą rolę odgrywają tu instytucje i organizacje zajmujące się działalnością kulturalną, oferując mieszkańcom udział (tak bierny, jak i czynny) w inicjatywach, które, z jednej strony, pomagają poznać historię i kulturę danego miejsca (a więc budując tożsamość lokalną), a z drugiej – prezentują kulturę nowych mieszkańców, angażując przy tym całą wspólnotę do uczestnictwa.

Obecnie jednym z coraz częściej wymienianych problemów jest spadek poczucia bezpieczeństwa. O ile oczywiście trudno mówić o tym, że działania kulturalne mogą powstrzymać działania wojenne czy epidemie, o tyle na poziomie indywidualnym mogą odgrywać pewną rolę. Chodzi przede wszystkim o powstrzymanie strachu przed nieznanym i potencjał edukacyjny projektów kulturalnych. W kontekście subiektywnego poczucia bezpieczeństwa ciekawą uwagę wypowiedział Gregory J. Ashworth (1993, s. 34): znajomość miejsca, poczucie kontynuacji, które wypływają z istnienia historycznych kwartałów miasta, może być cennym elementem budowania stabilności psychologicznej jednostki (wpływ gwałtownej utraty tych miejsc na stabilność jednostki porównuje z wpływem amnezji). Indywidualne poczucie bezpieczeństwa jest również związane z poziomem kapitału społecznego w danej zbiorowości. Działania prowadzone przez instytucje i organizacje kultury mogą funkcjonować jako miejsca spotkań społeczności lokalnych, oferujące możliwości rozwoju kapitału społecznego pomostowego i wiążącego różne grupy wiekowe, nowych i „starych” mieszkańców danego miejsca, a także różne grupy etniczne i religijne (Murzyn-Kupisz, Działek 2013, s. 27).

Obok subiektywnie postrzeganego stanu zdrowia i satysfakcji z życia, to właśnie poczucie bezpieczeństwa jest jednym z tych elementów jakości życia pojawiających się w indeksach ją mierzących, na które, moim zdaniem, największy wpływ może mieć kultura (por. Sanetra-Szeliga

2017). W kontekście powiązań kultury i zdrowia badania pokazują wyraźną korelację pomiędzy partycypacją w kulturze (pasywną – jako widz i aktywną – samodzielne podejmowanie działań z zakresu kultury, np. czytanie książek, malowanie obrazów, udział w zajęciach z tańca itp.) a własną oceną swojego stanu zdrowia fizycznego i psychicznego oraz zadowolenia z życia (por. np. Hill 2013; Wilkinson i in. 2007; Grossi i in. 2012; Thiel 2015). I choć do wyników badań należy podchodzić dość ostrożnie (szczególnie jeśli chodzi o określenie ciągu przyczynowo-skutkowego i indywidualny kontekst respondentów), nie można ich całkiem pominąć w tych rozważaniach. Osobną kwestią są oczywiście działania z zakresu animacji kultury realizowane w szpitalach i ośrodkach opieki oraz arteterapia.

Ważnym elementem budującym samopoczucie, a także poczucie bezpieczeństwa, jest jakość przestrzeni publicznej. Kompozycja placów jako miejsc spotkań (ze sztandarowym, pozytywnym, przykładem zabytkowego Piazza del Campo w Sienie), sztuka w przestrzeni miejskiej, a także zieleń i sposób oświetlenia miasta (podświetlenia nocą budynków i małej architektury) tworzą korzystne doznania zmysłowe, które są jednym z dwunastu kryteriów dobrej jakości miasta, stworzonych przez Jana Gehla (2014, s. 176–181). Istotna jest również historyczna tkanka miasta – z jej zróżnicowaną architekturą, przestrzenią publiczną i niedużą skalą – która jest znacznie lepiej postrzegana przez mieszkańców niż nowoczesne, ale bezosobowe osiedla mieszkaniowe (Paszkowski 2011, s. 227).

Kultura może mieć duże znaczenie także w budowaniu indywidualnej satysfakcji z własnego życia. Zadowolenie ze sposobu spędzania wolnego czasu jest związane m.in. z korzystaniem ze sztuki, uczestnictwem w życiu kulturalnym (a także uprawianiem sportu), możliwością realizacji hobby czy poczuciem własnego rozwoju. A to przekłada się na subiektywnie odbierane zadowolenie z życia. W przypadku aktywnego udziału w kulturze ważna wydaje się regularność, w pewien sposób kumulująca zadowolenie z osobistego wysiłku włożonego w taką formę spędzania wolnego czasu. Istotna wydaje się także różnorodność oferty kulturalnej oraz możliwość wyboru różnych działań jako formy rozrywki (Cuypers i in. 2012; Wheatley, Bickerton 2016).

Kultura a gospodarka

Dyskusje o ekonomicznym znaczeniu kultury często budzą sprzeciw wspomnianych „kulturalistów”. O ile tego aspektu nie można pominąć, o tyle kluczowe jest, aby instrumentalizacja kultury nie poszła zbyt daleko, a jej autoteliczna wartość była szanowana i wspierana.

Szeroko rozumiany sektor kultury – do którego zaliczymy, z jednej strony, państwowe i samorządowe instytucje kultury, a z drugiej, podmioty gospodarcze zaliczane do tzw. przemysłów kultury i kreatywnych (m.in. wydawnictwa, firmy fonograficzne, biura architektoniczne, firmy zajmujące się wzornictwem i dizajnem) – stanowi istotny zasób miejsc pracy. W Polsce ponad 300 tys. osób znajduje zatrudnienie właśnie w kulturze. Dwie trzecie z nich pracuje w przemysłach kultury i kreatywnych, w większości w mikroprzedsiębiorstwach. Warto przy tym dodać, że wynagrodzenia wypłacane przez firmy zaliczane do przemysłów kultury i kreatywnych są wyższe niż średnie wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych; co więcej, notuje się także bardziej dynamiczny wzrost tych wynagrodzeń niż w przypadku ogółu przedsiębiorstw niefinansowych (Bińczycka i in. 2018, s. 35–40).

Ekonomiczne aspekty kultury to jednak nie tylko miejsca pracy bezpośrednio w sektorze, czy te powstające w wyniku efektów mnożnikowych; to nie tylko udział w PKB – ostatnie dostępne wyliczenia mówią o 3,2% (GUS 2014), ale dane za ostatnie lata będą najprawdopodobniej wyższe. Rozważając gospodarcze znaczenie kultury, należy także pamiętać o tym, że np. sztuka i dziedzictwo są inspiracją, czy też „kreatywnym wkładem” w masowo produkowane i dystrybuowane dobra i usługi (przede wszystkim mowa tu o przemysłach kultury i kreatywnych). Kultura ma zresztą znacznie szerszy wpływ na kreatywność – wystarczy odwołać się do poczynionego przez Francescę Cominelli i Xaviera Greffégo (2012) rozróżnienia na dwa wymiary dziedzictwa niematerialnego, które mają znaczenie w budowaniu kreatywności i innowacji. Z jednej strony, jest aspekt techniczny, czyli możliwość tworzenia synergii pomiędzy różnymi dziedzinami wiedzy, gdzie dziedzictwo jest traktowane jako rezerwuuar wiedzy, umiejętności i praktyk, które ewoluują w czasie i adaptują się do

konkretnych sytuacji (przykładowo, rozwój tradycyjnego rzemiosła, wykorzystujący nowe możliwości techniczne i technologiczne). Z drugiej zaś strony, mamy do czynienia z wymiarem społecznym, czyli traktowaniem dziedzictwa jako zbioru wiedzy cichej i formalnej, która może być odkrywana i rozpowszechniana w relacji między osobami indywidualnymi posiadającymi tę wiedzę a przedsiębiorstwami, które mogą jej potencjał twórczo wykorzystać. Chodzi o sytuację, w której dziedzictwo, zarówno materialne, jak i niematerialne, może stanowić inspirację do tworzenia kolejnych produktów i usług (niekoniecznie należących już do sfery kultury). Przykłady, choćby z modnego obszaru etnodizajnu, można mnożyć.

Należy także wspomnieć o dziedzictwie materialnym, szczególnie postindustrialnym, które często jest elementem tworzenia dzielnic kreatywnych. Osoby i firmy przyciąga do takich miejsc nie tylko snobizm czy chwilowa moda na dany typ przestrzeni, ale także szczególna atmosfera miejsca, jego inspirujący charakter czy poczucie osobistego związku z daną przestrzenią i tym, co ona symbolizuje w kontekście przeszłości miejsca. „Nowe pomysły potrzebują starych budynków”, twierdzą autorzy raportu dla Heritage Lottery Fund. Ich badania pokazują, że komercyjna działalność prowadzona w budynkach historycznych w brytyjskich miastach jest „bardziej produktywna i generuje większe bogactwo niż średnia dla wszystkich biznesów komercyjnych działających w całej gospodarce” (2013).

Kultura a atrakcyjność i konkurencyjność

Wszystkie miasta muszą budować swoją atrakcyjność i stanąć w szranki do walki konkurencyjnej nie tylko o turystów i inwestorów biznesowych, ale także mieszkańców. Niezwykle istotnym czynnikiem tworzenia lokalnej unikatowości, dzięki której można ową walkę wygrać, są zasoby endogeniczne, historia, dziedzictwo i *genius loci* miejsca. Wielu włodarzy miast i miasteczek zaczyna to już doceniać i na coraz szerszą skalę wykorzystywać. Z jednej strony, może to polegać na odwoływaniu się do historii danego miejsca, kreowaniu wydarzeń związanych z dziedzictwem lokalnym (na przykład festiwali) i próbie tworzenia szczególnego *genius loci* na bazie

dziedzictwa. Z drugiej zaś strony, rewitalizowane są obszary historyczne – nie tylko stare centra miast, ale także obszary przemysłowe czy powojkowe. W uprzywilejowanej pozycji znajdują się oczywiście miasta historyczne, które posiadają odziedziczone po poprzednich pokoleniach niepowtarzalne, kumulujące się przez lata szczególne cechy charakterystyczne i właściwości danego miejsca, w tym jego historyczną zabudowę. A to może stanowić o przewadze konkurencyjnej na międzynarodowym rynku.

Miasta w różny sposób mogą budować swoją ofertę dla biznesu, mieszkańców czy turystów. Wcześniej wspominałam o jakości życia i roli, jaką kultura może w niej odgrywać – teraz można dodać, że inwestowanie w kulturę jest elementem budowania atrakcyjności miasta dla mieszkańców, ale również dla inwestorów. Może w przypadku tej ostatniej grupy nie jest to takie oczywiste, ale przedsiębiorcom także zależy na ulokowaniu działalności w miejscu, gdzie pracownicy (a szczególnie kadra menedżerska) będą mogli wygodnie żyć, a jednocześnie, gdzie oni znajdą owych pracowników (których przyciągają także miejsca o wysokiej jakości życia). Holenderscy naukowcy (Marlet, van Woerkens 2005) zastanawiali się przy tej okazji, co przyciąga ludzi, a konkretnie klasę kreatywną (Florida 2010), do danego miejsca. Okazało się, że na chęć do osiedlania się w danym miejscu mają wpływ wartości estetyczne, obecność historycznych budynków i piękno natury. Inne badania pokazały natomiast (van Duijn 2013), że wpływ kultury i dziedzictwa na atrakcyjność miasta jest sumą dwóch czynników – z jednej strony, historyczna architektura jest postrzegana jako bardziej atrakcyjna, z drugiej strony, atrakcyjność historycznego centrum, w ramach efektu pośredniego, tworzy warunki odpowiednie do pojawienia się sklepów, kafejek, restauracji, co zwiększa jego pozytywne postrzeganie jako miejsca pełnego życia i możliwości realizowania swojego hobby i spędzania wolnego czasu.

Kultura a rewitalizacja

Szeroki wachlarz potencjalnego wpływu kultury na otoczenie społeczno-gospodarcze powoduje, że często jest ona wykorzystywana jako jeden

z elementów programów rewitalizacji, czyli przywracania do życia zdegradowanych obszarów miasta (najczęściej przemysłowych). Charles Landry (2003) stworzył ciekawą typologię „rewitalizatorów kulturalnych” w zależności od tego, co stanowi główny element kulturalny działań o charakterze rewitalizacyjnym (por. rysunek 1).

Rysunek 1. Przykłady „rewitalizatorów kulturalnych”

nowy obiekt (budynek o charakterze projektu flagowego, np. muzeum, opera)	działalność artystyczna	pojedynczy artysta lub charyzmatyczna osoba	wydarzenie kulturalne (np. festiwal)
--	----------------------------	---	--

Źródło: Landry 2003, s. 28–35.

Jeśli przyjrzymy się najbardziej znanym przykładom rewitalizacji, to zobaczymy, że najczęściej „rewitalizatorem” jest nowy obiekt (flagowa inwestycja na danym terenie). Może to być całkiem nowa inwestycja (jak w przypadku chyba najczęściej cytowanego przykładu, tj. Muzeum Guggenheima w baskijskim Bilbao), choć najczęściej jest to zaadaptowany do nowych potrzeb budynek już istniejący (przemysłowy, powojkowy, portowy). Tak było w dzielnicy Bankside w Londynie, gdzie historyczny gmach elektrowni przekształcono w muzeum sztuki współczesnej Tate Modern, czy Strefie Kultury w Katowicach, gdzie na terenie Kopalni Węgla Kamiennego „Katowice” powstało, umieszczone częściowo pod ziemią, Muzeum Śląskie.

Skutecznym „rewitalizatorem” może być działalność artystyczna. Na przykładzie Custard Factory w Birmingham można zobaczyć, jak grupy artystów poprzez swoją działalność na pewnym obszarze mogą wpłynąć na zmianę postrzegania danego terenu i krok po krok przekształcić go np. w modną dzielnicę kreatywną. W zbliżony sposób powstała także łódzka OFF Piotrkowska (działalność FabrySTREFY, zob. Fiń i in. 2017, s. 138). Co ciekawe, rolę „rewitalizatora” może pełnić także pojedyncza

osoba – może to być znana postać historyczna albo nawet fikcyjna (np. bohater literacki), która przyciąga odwiedzających, dając przyczynek do rozwoju turystyki kulturalnej, literackiej, a także filmowej. Przykładowo, niewielkie Stratford nad Avonem, czyli miejsce urodzin Szekspira, jest odwiedzane co roku przez 3,5 mln turystów, dla których angielski poeta, dramaturg i aktor jest podstawowym powodem przyjazdu. Miasteczko Matamata w Nowej Zelandii – lokalizacja planu zdjęciowego Hobbitonu (Shire) we *Władcy pierścieni* (reż. P. Jackson, wg J.R.R. Tolkiena) – żyje głównie z obsługi zagranicznych turystów (Stasiak 2009). Czasami wystarczy jedna charyzmatyczna osoba, by zmienić całe miasto, czego przykładem jest działalność Richarda Bootha z Hay-on-Wye w Walii, który przekształcił małe miasteczko w światowe centrum używanych książek.

Wydarzenia kulturalne to kolejny „rewitalizator”. Najskuteczniejsze są zapewne te z nich, które odbywają się cyklicznie bądź w serii przez dłuższy czas. Pełnią one zróżnicowaną rolę w procesie rewitalizacji – mogą być czynnikiem przyspieszającym zmiany, poszerzającym ich zasięg, dającym im odpowiednią narrację i tożsamość (Smith 2012, s. 120). W związku z dużymi kosztami inwestycji w infrastrukturę wydarzenia kulturalne bywają często postrzegane jako bardziej elastyczna forma ożywiania zdegradowanych przestrzeni.

Kultura czwartym wymiarem zrównoważonego rozwoju

Jeśli więc kultura ma tak ogromny i wielowymiarowy potencjał do przezwyciężania wyzwań współczesności, jak w dużym skrócie pokazano powyżej, należy rozważyć, jakie powinno być miejsce i rola kultury w polityce miasta. „Tradycyjny paradygmat, z trzema wymiarami czy też filarami zrównoważonego rozwoju (równowaga ekologiczna, wzrost gospodarczy, włączenie społeczne) jest dziś w kryzysie, ponieważ jest niepełny i nie zawiera podstawowego komponentu: kulturowego wymiaru społeczeństwa”, piszą badacze związani z Agendą 21 dla kultury

(Duxbury, Cullen, Pacual 2012 s. 73). Stowarzyszenie Zjednoczone Miasta oraz Samorządy Lokalne (UCLG) w przyjętym dokumencie, podpisanym przez ponad 400 miast z całego świata, postuluje, z jednej strony, wsparcie sektora kultury (dzięki czemu chronione i odnawiane są zasoby kultury w danej społeczności), a z drugiej – zapewnienie miejsca kulturze we wszystkich prowadzonych przez miasto politykach (*Agenda 21... 2004*). Wydaje się, że tylko w ten sposób można skutecznie wykorzystać strategiczne znaczenie kultury.

W Polsce zmianę sposobu myślenia o roli kultury przyniosło członkostwo w Unii Europejskiej; przede wszystkim w momencie tworzenia programów operacyjnych (wsparcie ze środków Funduszy Strukturalnych mogły uzyskać projekty w sferze kultury, które przyczyniały się do rozwoju gospodarczo-społecznego) oraz przygotowania polskich miast do konkursu o tytuł Europejskiej Stolicy Kultury 2016. Ten zewnętrzny impuls wywołał zasadnicze zmiany w podejściu do kultury – kultury jako katalizatora rozwoju gospodarczo-społecznego. Te zmiany, choć w dalszym ciągu wolne i nie wszędzie równie skuteczne, wpisują się bardzo dobrze w koncepcję „Miasta-Ideę”, propagowaną przez Jerzego Hausnera podczas drugiej edycji Kongresu Ekonomii Wartości (Open Eyes Economy Summit 2), który odbył się w Krakowie w 2017 roku. Wyczerpał się już paradygmat zarządzania imperatywnego i technokratycznego, często działający metodą „kopiuj-wklej” rozwiązania z innych miast. Aby sprostać wyzwaniom współczesności, władze miast muszą pamiętać, że w myśleniu o rozwoju miasta kluczowe jest spojrzenie kulturowe. „Miasto musi być w pierwszej kolejności ‘symboliczne’, a w drugiej – ‘inżynierskie’” (Bendyk i in. 2016). Kluczowy jest więc proces wytwarzania wartości, unikatowy dla każdego miasta, który zachodzi nie tylko w przestrzeni fizycznej, ale także, a może przede wszystkim, społecznej. Ogromną rolę może tu odgrywać kultura i polityka w sferze kultury; ale tylko polityka, która kulturę traktuje jako coś więcej niż obciążające budżet samorządowe instytucje kultury, czy okazję do promocji miasta i zwiększenia ruchu turystycznego. Polityka, która traktuje kulturę jako czwarty wymiar zrównoważonego rozwoju.

Literatura

- Agenda 21 dla kultury (2004). Komitet ds. Kultury Zjednoczonych Miast i Samorządów Lokalnych. http://www.agenda21culture.net/sites/default/files/files/documents/multi/c21_for_culture_polish.pdf (20.08.2018).
- Ashworth G.J. (1993). *Heritage Planning: An Approach to Managing Historic Cities* [w:] Z. Zuziak (red.), „Managing historic cities”. Kraków: International Cultural Centre.
- Bińczycka E., Cembruch-Nowakowski M., Czekał A., Kowacka A., Nowak B., Polit A., Sanetra-Szeliga J. (2018). *Przemysły kultury i kreatywne w latach 2016. Prace studialne*. Kraków: Urząd Statystyczny w Krakowie.
- Bojs K. (2018). *Moja europejska rodzina. Pierwsze 54 000 lat*. Kraków: Wydawnictwo Isignis.
- Cominelli F., Greffe X. (2012), *Intangible Cultural Heritage. Safeguarding for Creativity*, „City, Culture and Society”, t. 2.
- Cuypers K., Krokstad S., Holmen T. i in. (2012). *Patterns of receptive and creative cultural activities and their association with perceived health, anxiety, depression and satisfaction with life among adults: The HUNT Study, Norway*, „Journal of Epidemiology and Community Health”, 66 (8).
- Duxbury N., Cullen C., Pascual J. (2012). *Cities, culture and sustainable development* [w:] H.K. Anheier, Y.R. Isar, M. Hoelscher (red.), „Cultural Policy and Governance in a New Metropolitan Age”. The Cultures and Globalization Series, vol. 5. London: Sage.
- Eftec (2005). *Valuation of the historic environment. The scope for using result of valuation studies in the appraisal and assessment of heritage-related projects and programmes. Final report*. London: Economics for the Environment Consultancy (eftec).
- Fiń A., Jagodzińska K., Sanetra-Szeliga J. (2017). *Przemysły kreatywne i potencjał dziedzictwa. Przypadek OFF Piotrkowskiej w Łodzi* [w:] J. Sanetra-Szeliga, K. Jagodzińska (red.), „Potencjał dziedzictwa. Społeczno-gospodarcze przykłady z Europy Środkowej”. Kraków: Międzynarodowe Centrum Kultury.
- Florida R. (2011). *Narodziny klasy kreatywnej*. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Gehl J. (2014). *Miasta dla ludzi*. Kraków: Wydawnictwo RAM.F.
- Grossi E., Blessi G.T., Sacco P.L., Buscema M. (2012). *The interaction between culture, health and psychological well-being: Data mining from the Italian culture and well-being project*, „Journal of Happiness Studies”, 13 (1).
- GUS, Urząd Statystyczny w Krakowie (2014). *Wstępne wyniki satelitarne rachunku kultury za 2008 r.* <http://stat.gov.pl/z-prac-studialnych/opracowania-eksperymentalne/wstepne-wyniki-satelitarne-rachunku-kultury-za-2008-r-,1,1.html> (20.08.2018).
- Heritage Lottery Fund (2013). *New Ideas Need Old Buildings*. London: Heritage Lottery Fund.
- Hill K. (2013). *The arts and individual well-being in Canada: Connections between cultural activities and health, volunteering, satisfaction with life, and other social indicators in 2010*, „Statistical Insights on the Arts”, 11 (2).
- Itard L., Klunder G., Visscher H. (2006). *Environmental impacts of renovation. The Dutch housing stock compared with new construction* [w:] V. Gruis, H. Visscher, R. Klainhans, (red.), „Sustainable Neighbourhood Transformation”. Amsterdam: IOS Press BV.
- Kampmann T. (2010). *Traditional Window – the Best Choice* [w:] K. Kukaine (red), „Cultural Heritage – Contemporary Challenge. The 4th Baltic Sea Region Cultural Heritage Forum in Riga. 9–11 September 2010”. State Inspection for Heritage Protection in Latvia, Riga.
- Klamer A. (2004). *Cultural Goods Are Good for More than Their Economic Value* [w:] V. Rao, M. Walton (red.) „Culture and Public Action”. Stanford: Stanford University Press.
- Klamer A., Zuidhof P.-W. (1998). *The Values of Cultural Heritage: Merging Economic and Cultural Appraisals* [w:] R. Mason (red.), „Economics and Heritage Conservation”. Los Angeles: Getty Conservation Institute. http://www.getty.edu/conservation/publications_resources/pdf_publications/pdf/econrpt.pdf (20.09.2018).
- Korzeniak G. (2011). *Rozumienie pojęcia rozwoju miasta oraz planowanie zintegrowanego* [w:] G. Korzeniak (red.), „Zintegrowane planowania rozwoju miast”. Kraków: Instytut Rozwoju Miast.
- Landry Ch. (2003). *Imagination and Regeneration: Cultural Policy and the Future of Cities*, DGIV/CULT/STAGE(2003)3, Council of Europe. <http://charleslandry.com/panel/wp-content/uploads/downloads/2013/04/Imagination-and-regeneration.pdf> (20.08.2018).

- Marlet G., van Woerkens K. (2005), *Tolerance, Aesthetics, Amenities or Jobs? Dutch City Attraction to the Creative Class*, „Discussion Paper Series”, vol. 055–33.
- Matarasso F. (2001). *Culture, Economics & Development* [w:] F. Matarasso (red.), “Recognising Culture. A Series of Briefing Papers on Culture and Development”. London : Comedia-Department of Canadian Heritage-UNESCO.
- Matarasso F. (1997). *Use Or Ornament? The Social Impact of Participation in the Arts*. Stroud: Comedia.
- Murzyn-Kupisz, M., Działek, J. (2013). *Cultural heritage in building and enhancing social capital*, „Journal of Cultural Heritage Management and Sustainable Development”, 3 (1).
- Muzeum II Wojny Światowej (2018), *Katharsis lub oddanie rzeczywiście wokół. Sztuka w obozach koncentracyjnych*. <https://muzeum1939.pl/katharsis-lub-oddanie-rzeczywistosci-wokol-sztuka-w-obozach-koncentracyjnych/audio/1040.html> (6.08.2018).
- Nypan T. (2003). *Cultural heritage monuments and historic buildings as value generators in a post-industrial economy. With emphasis on exploring the role of the sector as economic driver*. Directorate for Cultural Heritage, Norway, Oslo.
- Olszewska B. (2018). *Sztuka w obozach koncentracyjnych*. <http://www.ravensbruck.pl/pl/ciekawostki/sztuka-w-obozach-koncentracyjnych> (6.08.2018).
- Paszkowski Z. (2011). *Miasto idealne w perspektywie europejskiej i jego związki z urbanistyką współczesną*. Kraków: Universitas.
- Sanetra-Szeliga J. (2016). *Kultura i rozwój miasta. Wyzwania XXI wieku* [w:] K. Broński, R. Kusek, J. Sanetra-Szeliga (red.), „Pamięć, wybór, tożsamość. Szkice o mieście”. Kraków: Międzynarodowe Centrum Kultury.
- Sanetra-Szeliga J. (2017). *Kultura jako element składowy jakości życia w mieście*, „Kultura i Rozwój”, nr 1(2).
- Smith A. (2012). *Events and Urban Regeneration. The Strategic Use of Events to Revitalise Cities*. New York–London: Routledge.
- Stasiak A. (2009). *Turystyka literacka i filmowa* [w:] K. Buczkowska, A. Mikos von Rohrscheidt (red.), „Współczesne formy turystyki kulturowej. Tom 1. Poznań: Akademia Wychowania Fizycznego.
- Thiel L. (2015). *Leave the Drama on the Stage: The Effect of Cultural Participation on Health*, „SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research”, 767.
- van Duijn M. (2013). *Location Choice, Cultural Heritage and House Prices*. Amsterdam: Tinbergen Institute.
- Weber A. (1927). *Ideen zur Staats- und Kultursoziologie*, Karlsruhe. Cytat za A. Kłoskowska, *Kultura masowa. Krytyka i obrona*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wheatley D., Bickerton C. (2016). *Subjective well-being and engagement in arts, culture and sport*, „Journal of Cultural Economics”, vol. 41, iss. 1.
- Wilkinson A.V., Waters A.J., Bygren L.O., Tarlov A.R. (2007). *Are variations in rates of attending cultural activities associated with population health in the United States?*, „BMC Public Health”, 7 (226). <http://bmcpublihealth.biomed-central.com/articles/10.1186/1471-2458-7-226> (3.08.2018).

Łukasz A. Turski

Edukacja w czasach powszechności kłamstw i oszustw¹

Sędzia Dolly Gee wydając wyrok w jednym ze sporów sądowych dotyczących migracji do USA, przytoczyła sentencję Mahatmy Gandhiego: “An error does not become truth by reason of multiplied propagation, nor does truth become error because nobody sees it” (The New York Times, July 14, 2018).

Powodem użycia tego cytatu był fakt, że osądzany przypadek, jak również rozliczne debaty polityczne i często kluczowe dla bezpieczeństwa cywilizowanego świata decyzje, np. te dotyczące wykorzystania energii jądrowej czy GMO, zaczynają być oparte na mniej lub bardziej elegancko opakowanych przez sprawnych PR-owców kłamstwach i oszustwach.

Zapewne zawsze uczestnicy ideologicznych i politycznych konfliktów próbowali je prowadzić, posługując się nieprawdą i mistyfikacjami. Na dużą skalę stosowano i stosuje się je w tworzeniu tzw. wizerunków krajów. Czymże bowiem było zmywanie z murów i witryn sklepowych Berlina napisów *Juden Raus* przed i w czasie trwania haniebną Olimpiadą w 1936 roku, czy wpływanie na opinię publiczną Wielkiej Brytanii potiomkinowską wizytą Georga B. Shawa i towarzyszących mu osób w ZSRR w czasach szczytu stalinowskich czystek?

To, co wyróżnia naszą obecną sytuację, to fakt, że od kilkunastu lat żyjemy w okresie gwałtownej zmiany cywilizacyjnej, polegającej na przenoszeniu większości naszych pozaprodukcyjnych działalności do światowej sieci telekomunikacyjnej i związanej z nią zmiany geometrii

¹ Zwanych obecnie postprawdą i faktami alternatywnymi.

stosunków międzyludzkich oraz rewolucyjnego, niekontrolowanego, globalnego udostępniania i wykorzystania informacji.

Zjawiska te pojawiły się w naszym życiu zaledwie kilkanaście lat temu i w zasadzie determinują dziś całość przebiegu zjawisk gospodarczych i społecznych. Ostatnie lata XX wieku to nie *koniec historii* przepowiadany w niezwykle modnych książkach (Fukuyama 1989) z tego okresu, lecz, wraz z pierwszą dekadą XXI wieku, to *początek historii* powstającej nie poprzez kuhnowską (Kuhn 1962) zmianę paradygmatów, ale schumpeterowską twórczą destrukcję (Schumpeter 1942).

Rewolucyjne przekształcenia cywilizacyjne, wywołane pojawieniem się na przełomie stuleci nowych rozwiązań technologicznych, w przeważającej swej części pochodnych osiągnięć nauk podstawowych z pierwszej połowy XX wieku, nastąpiły tuż po upowszechnieniu się (rozwijanych w drugiej połowie XX wieku) poglądów filozoficznych skłonnych zanegować podstawę współczesnej cywilizacji – *pojęcie bezpiecznej prawdy* – sprecyzowane w XIX wieku przez brytyjskiego matematyka i filozofa Williama Clifforda (Bronowski 1978), na rzecz mnogości „równie słusznych narracji” (Turski 2005). Doprowadziło to do powstania pojęć postprawdy, faktów alternatywnych.

Upowszechnienie i zwiększająca się akceptacja posługiwania się kłamstwem i oszustwem w polityce, publicystyce i niestety także w wielu naukach społecznych (Aldhous 2011) czy ekonomii (bo czymże była działalność wielu instytucji finansowych generujących tzw. toksyczne aktywa prowadząca do krachu finansowego w 2008 roku?) wydaje się być wreszcie zauważone w debacie publicznej. Niestety, znacznie mniej uwagi poświęca się dużo poważniejszemu zjawisku pojawienia się kłamstw i oszustw w działaniach niezbędnych dla naszego istnienia. Poza wspomnianymi już energią jądrową i GMO, w ciągu kilku ostatnich lat pojawiły się, oparte na oszustwach pseudo-naukowców, ruchy antyszczepionkowe i trudne do zrozumienia oszustwa wielu koncernów motoryzacyjnych związane z oprogramowaniem kontrolującym jakość spalin (Topham i in. 2015). Jeszcze bardziej niebezpieczne jest przeniknięcie matactw do badań farmaceutycznych, że wspomnę o skandalu z Vioxxem (Krumholz i in. 2007) z 2004 roku, fałszowaniu osiągnięć inżynierii genetycznej (Kennedy 2006), oszustwach w fizyce, tj. tzw. zimnej fuzji Fleishmanna i Ponsa, czy o masowych oszustwach Jana Schöna (Turski 2011).

Zakres zjawiska oszustw naukowych znacznie się poszerzył i pogłębił od czasu pierwszego gwizdka ostrzegawczego Grossa i Levitta (Gross, Levitt 1998).

Zrodzona z powyższych przyczyn i, niestety, politycznie korzystna dla wielu denominacji ideologicznych Pandemia Kłamstw i Oszustw (PKO) prowadzi do katastrofy cywilizacyjnej, której konsekwencją będzie utrata tych praw i przywilejów, które w dotychczasowej cywilizacji nazywamy *wolnością*, i które, mniej lub bardziej ułomnie, gwarantują znane nam formy ustroju demokratycznego. Stanie się tak dlatego, że jedną z konsekwencji PKO będzie np. światowy kryzys energetyczny, przy którym znane w Polsce dwudzieste stopnie zasilania z czasów realnego socjalizmu, czy nowojorski *black-out* z okresu po uderzeniu huraganu Sandy, to „utrudnienia życia na obozie harcerskim”. Próby opanowania takiego kryzysu doprowadzą do powstania systemów totalitarnych, które poprzez zapewnienie, np. ograniczonego dostępu do wody pitnej, uzyskają całkowite przyzwolenie na dowolnie brutalne działanie.

Podejmowane już dzisiaj próby kontrolowania kłamstw i oszustw poprzez ustawy, zakazy i tworzenie praw, których implementacja jest i ma być oparta na wykorzystaniu technologicznego rozwoju, łącznie z wykorzystaniem tzw. sztucznej inteligencji do kontroli przepływu i jakości informacji w sieciach informatycznych, jest samoprzyspieszającym procesem utraty wolności na rzecz coraz mniej jasno zdefiniowanych podmiotów takiej działalności.

Pytanie, jakie należy sobie postawić, jeżeli chcemy zapobiec konsekwencjom PKO, zagrażającej światu bardziej niż ebola, brzmi: dlaczego rozwija się ona tak błyskawicznie i symultanicznie z rewolucją cywilizacyjną?

Diagnoza tych zjawisk jest w moim przekonaniu dość prosta. Jest to załamanie się procesów kształcenia w wielu krajach i towarzyszące mu obniżenie poziomu zaufania społecznego do nauki – konsekwencje akceptacji filozofii równoważności narracji, dodatkowo wspierane nośnym hasłem politycznym wymiany elit intelektualnych.

Od czego powinniśmy zacząć nasze działanie i jak je ukierunkować? Trzeci prezydent Stanów Zjednoczonych, twórca zrębów tej, też dziś „trzeszczącej”, największej demokracji świata, Thomas Jefferson napisał:

„Nie znam bezpieczniejszej siły kierującej społeczeństwami niż sami ludzie. Jeżeli uważamy, że nie są oni dostatecznie oświeceni, by sprostać temu zadaniu, to zaradzić temu można nie odbierając im tej roli, ale ukierunkowując ich działania poprzez edukację” (list T. Jeffersona do W. Jarvisa, 1820).

Edukacja, zarówno ta powszechna, jak i uniwersytecka, zostały całkowicie zaskoczone rozległością, głębokością i szybkością rewolucji informatycznej ostatnich kilkunastu lat.

Uniwersytety ukryły swój brak przygotowania i brak zrozumienia tego, w jakim kierunku powinno pójść ich działanie pod szybko i sprawnie przeprowadzonymi pseudoreformami, które nie wygenerowały nic poza wieloma pustymi „miarami” sukcesu, czyli listami rankingowymi, zwiększaniem tzw. współczynnika scholaryzacji, stworzeniem generacji nomadycznych naukowców poszukujących i nieznajdujących stałego miejsca pracy (co czasami uważa się za korzystne zwiększenie kolejnego współczynnika mobilności) itd. Ma to miejsce na całym świecie i jedynym efektem tego działania jest przeniesienie ciężaru badań naukowych w potrzebnych dziś do rozwoju technologicznego dziedzinach do laboratoriów badawczych wielkich korporacji. W wielu dziedzinach nauk podstawowych owa akceleracja, mobilność czy parametryzacja wyników badań nie doprowadziły do jakiegoś istotnego postępu poznawczego. Przykładem może być fizyka, w której wszystkie spektakularne osiągnięcia ostatnich lat to, umożliwiające rozwojem technologicznym, eksperymentalne potwierdzenia przewidywań teoretycznych z pierwszej połowy XX wieku (LHC-bozon Higgsa, spektrometry LIGO i VIRGO – istnienie fal grawitacyjnych udowodnione w latach 50. ubiegłego wieku). Charakterystyczna cecha reform uniwersytetów – wyścig w rankingach będących pochodną „numerologicznego” pomiaru tzw. jakości badań i procesu edukacji – doprowadziła do istotnego osłabienia podstawowej roli szkolnictwa wyższego, czyli tworzenia „straży prawdy”.

Reformy uniwersytetów były często i są przeprowadzane w oderwaniu od reform szkolnictwa powszechnego, a nawet, przykładem reformy w Polsce, przy całkowitym zignorowaniu faktu, że przeważająca liczba studentów tych uniwersytetów to absolwenci niezreformowanych lub całkowicie źle zreformowanych szkół powszechnych (to także przypadek naszego kraju).

Szczególnie zagubiona w tym nowym początku historii okazała się edukacja powszechna. Reformy szkół powszechnych – procesy niezwykle skomplikowane, czasochłonne i wymagające gigantycznych nakładów finansowych – były przeprowadzane od połowy XX wieku pod wpływem wielu doktryn, w większości koncentrujących się na *szkoleniu*, a nie na *edukacji*. Rozróżnienie tych dwóch form kształcenia, sformułowane już na przełomie XIX i XX wieku, np. w publikacjach J. Deweya (Dewey 1916), zostało jasno sformułowane w końcu XX wieku przez D. Noble’a (Noble 1998) i brzmi:

- „Szkolenie: Proces przekazywania umiejętności, faktów i zdolności ich wykorzystania w dość szczegółowo zdefiniowanych okolicznościach, celem przyniesienia konkretnych korzyści zlecniodawcy szkolenia.
- Edukacja: Proces zdobywania wiedzy i umiejętności uwarunkowany indywidualnym zainteresowaniem i możliwościami uczącego się, służący rozwojowi jego osobowości, prowadzący do zwiększenia jego zdolności, samorealizacji oraz udziału w tworzeniu dóbr intelektualnych i materialnych społeczeństwa”.

Konsekwencjom mylenia tych pojęć w dyskusji o reformach edukacji jest poświęcone opracowanie pt. *Uwagi o edukacji powszechnej z reformą AD 2017 w tle* (Turski 2017).

W XXI wieku realizacja obu tych form kształcenia uległa głębokiej modyfikacji, wywołanej przemianami technologicznymi i została bezpośrednio skonfrontowana z frontalnym atakiem PKO.

Fundamentalną różnicą pomiędzy kształceniem w XX i XXI wieku jest to, że zorganizowane formy kształcenia przestały być jedynym, a nawet podstawowym dostarczycielem wiedzy niezbędnej do realizacji celów stawianych w procesach kształcenia. Dynamiczny rozwój kształcenia on-line widoczny w wiodącej, jak do tej pory, społeczności naukowo-technologicznej USA dowodzi, że w najbliższej przyszłości formy działania nawet najlepszych uczelni światowych ulegną istotnym przekształceniom.

W szkolnictwie powszechnym, wraz z wchodzeniem w wiek szkolny kolejnych roczników dzieci wychowywanych od niemal pierwszych lat życia „ze smartfonem i tabletem” w dłoni, obserwujemy zderzenie obecnych systemów kształcenia z faktem posiadania przez te dzieci nieuporządkowanej, fragmentarycznej wiedzy o „prawie wszystkim”. Przy-

kładowo, dzieci i młodzież grający w Minecrafta posiadają, wyniesioną z tej gry, chaotyczną informację o istnieniu różnego rodzaju minerałów, materiałów i ich własności (zob. <https://minecraft-pl.gamepedia.com/Minerały>). Część tej informacji jest błędna lub dowolnie „zaadaptowana” do reguł gry. W procesie kształcenia powinniśmy to uwzględnić, wykorzystując pobudzone przez udział w zabawie zainteresowania gracza do zdobywania nowej informacji, jednocześnie wyposażając go w narzędzia niezbędne do ustalania, która z atrakcyjnie podanych w grze informacji jest prawdziwa, i ukierunkowując jego dalsze zainteresowania.

Przeszło sto lat temu Dewey pisał, że „gdy dzieci idą do szkoły, to mają już swój ‘rozum’ – posiadają wiedzę i zdolność osądzania”, przekonując, że szkoły powinny uwzględnić to w procesie dalszego kształcenia (Dewey 1916).

W XXI wieku deweyowski proces należy wzmocnić poprzez wbudowanie w niego procedur umożliwiających rozpoznanie i odrzucenie postprawdy i faktów alternatywnych.

Dziś baryłka z napisem „rum” na szyi „bernardyna informacji” docierającego do uczącego się zagubionego w swej niewiedzy może bowiem zawierać truciznę.

Uważam, że dziś jednym z najważniejszych zadań kształcenia jest wpojenie uczącym się pokoleniom konieczności i nawyku posługiwania się procedurami sprawdzania rzetelności informacji i weryfikacji zdobywanej wiedzy. Wyniesiony ze szkoły nawyk, wzmacniany przez kolejne „szczepionki” w procesie kształcenia ustawicznego, spowoduje wygaśnięcie PKO, tak jak szczepienie przeciw ospie wybrało nas od tragedii spowodowanych epidemią.

Jak to osiągnąć? Jak w procesy edukacji szkolnej, a także jej pochodnych wszyć ów „antabus” przeciw kłamstwu i oszustwie?

Procedura ta nie jest trywialna i wymaga głębokiej przebudowy całego systemu edukacji. Jej podstawa to sformułowany na przełomie XVIII i XIX wieku przez Johanna Pestalozziego pogląd, że:

Uczymy dziecko a nie przedmiotu – implementacja zmian wymaga istotnego przebudowania struktury szkoły (Turski 2017) i wprowadzenia reguł znanych od dawna, lecz nieakceptowanych z wielu powodów, z których najważniejsze miały charakter gospodarczo-polityczny. Po pierwsze,

było to za drogie i technicznie skomplikowane w XXI-wiecznej cywilizacji prymitywnej technologii przekazu informacji. Po drugie, wprowadzenie zmian było sprzeczne z doktrynami politycznego wykorzystania kształcenia, przede wszystkim szkolenia, przez różne systemy władzy. Już w 1802 roku Johann Gottlieb Fichte w swej *Ogólnej teorii nowej edukacji* przekonywał, że:

„Jeżeli chcemy wychować ucznia, to musimy nie tylko mówić do niego, ale tak go ukształtować, by nie miał żadnych innych odczuć niż te, które my chcemy, by miał”.

To marzenie uległych edukatorów realizujących zlecone im zadania polityków o różnych denominacjach ideologicznych nie uległo istotnej zmianie przez ostatnie 200 lat.

Nowe reguły szkolne, prawdziwa szczepionka przeciw PKO, to metoda opierająca cały proces nauczania na jak najwcześniejszym rozpoznanie talentów każdego dziecka i zbudowaniu procesu edukacji przy ich wykorzystaniu. Oznacza to, że horyzontalna struktura szkół, oparta na wieku dziecka jako „parametrze porządku”, musi zostać zmieniona na wertykalną – opartą na kompetencjach dziecka. Wówczas będziemy mogli oprzeć zdobywanie kompetencji na adaptowaniu oraz pogłębianiu już posiadanych informacji i wiedzy dziecka, zdobywanych poza szkołą, wraz z wprowadzonym elementem kluczowym, tj. programem szczepienia przeciw PKO, nawykiem sprawdzania jakości wiadomości poprzez wykorzystanie odpowiednich narzędzi. Tylko wtedy każda posiadana wiedza i nowe jej fragmenty będą elementem budowy prawdziwej kompetencji uczącego się, jeżeli potrafi on sam sprawdzić, czy spełnia ona kryterium bezpiecznej prawdy Clifforda. Z edukacji musi zniknąć jedynie słuszny przekaz wiedzy pochodzącej z podręczników szkolnych czy z wykładu nauczyciela.

W nauczaniu przedmiotów ścisłych można to osiągnąć dość prosto, czyli poprzez powrót do zalecanego przez Deweya odrzucenia konwencjonalnych „podstaw programowych” poszczególnych przedmiotów: „Uczniowie rozpoczynają nauczanie przedmiotów przyrodniczych na podstawie tekstów zorganizowanych tematycznie według schematu przygotowanego przez specjalistów. Podstawowe pojęcia wraz z ich definicjami wprowadzane są na samym początku, podobnie jak prawa, co najwyżej, z kilkoma wskazówkami, w jaki sposób zostały one odkryte. Uczniowie

poznają „naukę” zamiast poznawać naukowy sposób analizowania znanych im z codziennego doświadczenia faktów” (Dewey 1916).

Zdobywanie wiedzy powinno być oparte na szeroko rozumianym doświadczeniu laboratoryjnym, poznawaniu nowych zjawisk i próbach ich samodzielnej interpretacji. Powinniśmy wprowadzać tam, gdzie się da elementy konstrukcjonizmu i fabrykacji (Stager 2018). To upowszechnienie metody naukowej w edukacji szkolnej stanowi oczywiście wyzwanie dla środowiska nauczycieli, które z dostarczycieli wiedzy musi się przekształcić w przewodników po świecie wiedzy.

Ta nowa forma edukacji jest możliwa do wprowadzenia przy wykorzystaniu tych samych technologicznych możliwości, które doprowadzają do rozwoju PKO. Poznając rozwój np. sztuki holenderskiej w XVII wieku, nie musimy dziś ograniczyć się do pokazania książkowej reprodukcji kilku obrazów Rembrandta, ale możemy, wraz z naszymi podopiecznymi-uczniami, udać się na wycieczkę do interaktywnego muzeum i zobaczyć kolekcję obrazów tego malarza, korzystając z narzędzi wirtualnej rzeczywistości. Ta technologia umożliwi również osadzenie twórczości Rembrandta w jego epoce, poznanie towarzyszących mu wydarzeń politycznych, społecznych i gospodarczych. Dostępna w Internecie olbrzymia liczba publikacji naukowych o twórczości malarza czy omówienia jego poszczególnych dzieł prezentowanych przez autorytety naukowe, krytyków sztuki, znanych kuratorów muzealnych umożliwiają kształcącemu się samodzielne wyrobienie sobie opinii, która niekoniecznie musi być identyczna z oceną autora obowiązującego podręcznika. Co więcej, nie jest konieczne, aby każdy poznający malarstwo musiał akurat uznać Rembrandta za „swojego” malarza tamtej epoki. Może odnaleźć w tym wirtualno-realnym świecie innego malarza tamtych czasów, prześledzić jego życie, poznać opinie na temat jego twórczości i samodzielnie coś wartościowego samemu dla siebie stworzyć.

Czytając wraz z uczniami *Przedwiośnie* Stefana Żeromskiego, zamiast wykładni interpretacji podanej w podręczniku, powinniśmy umożliwić czytającym wirtualny dostęp np. do gazet i tygodników z tamtych czasów. Ułatwiłoby to licealistom z naszych szkół zrozumienie, jak silny jest ich związek z losami Baryki, np. gdy dziś biorą udział w masowych demonstracjach.

Nauczanie przestanie być wówczas procesem przekazywania wiedzy, a stanie się procesem poznawania prawdy o tej wiedzy. Oczywiście prowadzi to do zatarcia się granic nauczania przedmiotów, o którym wspominał Pestalozzi w XVIII wieku. Poznawanie zjawisk przyrody i ich interpretacja jest niemal niemożliwa w oderwaniu od znajomości historii. Znakomita książka profesora W. Kuli o historii miar i wag (Kula 2004) umożliwi każdemu zrozumienie, że pomiar południka podczas rewolucji francuskiej nie był kaprysem grupy uczonych, ale niezbędnym krokiem w czynieniu naszego świata nieco bardziej sprawiedliwym. Matematyka widziana i poznawana w ten sposób okazuje się nauką społeczną.

Nowa, maksymalnie zindywidualizowana forma edukacji powszechnej będzie też szkołą wpajającą uczącym się podstawowe pojęcie wolności i przekonanie, że to oni są jedynym gwarantem tej wolności. Andriej D. Sacharow, w swoim słynnym esejie opublikowanym 50 lat temu na łamach *The New York Times*, napisał:

Freedom of thought is the only guarantee against an infection of mankind by mass myths, which, in the hands of treacherous hypocrites and demagogues, can be transformed into bloody dictatorships (*The New York Times*, July 22, 1968).

Wolność umysłu gwarantuje nam świat wolny od PKO, dlatego edukacja powszechna i jej dostosowanie do nowego etapu rozwoju naszego świata jest obecnie najważniejszym zadaniem.

Nie możemy się dać „pokąsać krążącym dziś wśród nas zombie kłamstwa i oszustwa”, a współczesna nauka dostarcza nam dostateczną liczbę potrzebnych do obrony „osinowych kołków”.

Literatura

Aldhous P. (2011). *Psychologist admits faking data in dozens of studies*, *NewScientist*, 2 November (<https://www.newscientist.com/article/dn21118-psychologist-admits-faking-data-in-dozens-of-studies/>).

- Bronowski J. (1978). *The Common Sense of Science*, Harvard: Harvard University Press.
- Dewey J. (1916). *Education and Democracy*. New York: The Macmillan Company (<https://www.gutenberg.org/files/852/852-h/852-h.htm>).
- Fukuyama F. (2009). *Koniec historii*. Kraków: Znak.
- Gross P.R., Levitt N. (1998). *Higher Superstition*, Baltimore: The John Hopkins University Press.
- Kennedy D. (2006). *Editorial Retraction*. "Science", 311 (5759).
- Krumholz H.M., Hines H.H. Ross J.S., Presler A.H., Egilman D.S. (2007). *What have we learnt from Vioxx?* „the bmj”, 334(7585) (<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1779871>).
- Kuhn T. (2011). *Struktura rewolucji naukowych*. Warszawa: Aletheia.
- Kula W. (2004). *Miary i Ludzie*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Noble D.F. (1998). *Digital Diploma Mills: The Automation of Higher Education*, "First Monday. Peer-Reviewed Journal on the Internet", vol. 3, no. 1 (<http://journals.uic.edu/ojs/index.php/fm/article/view/569/490>).
- Schumpeter J. (2010). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge.
- Stager G. (2018). *Odkryć aby się nauczyć. Konstrukcjonizm, czyli wytwarzanie, majsterkowanie i inżynieria w edukacji*. Konferencja Pokazać-Przekazać, Centrum Nauki Kopernik w Warszawie, 24-25.08.2018.
- Topham G., Clarke S., Levett C., Scruton P., Fidler M. (2015). *The Volkswagen emissions scandal explained*, The Guardian, 23 September (<https://www.theguardian.com/business/ng-interactive/2015/sep/23/volkswagen-emissions-scandal-explained-diesel-cars>).
- Turski Ł.A. (2005). *Czy warto rozwijać naukę w świecie postwspółczesnym?* Spotkania w Salonie Profesora Dudka, Spotkanie 310.
- Turski Ł.A. (2011). *Guardians of the Truth in science*. [in:] Hashi Hisaki and Józef Niżnik (eds.) What is Truth? In Philosophy and in Different Scientific Disciplines, Vienna: Polish Academy of Sciences, Scientific Centre of Vienna.
- Turski Ł.A. (2017). *Uwagi o Edukacji Powszechnej z Reformą AD 2017 w tle*. Warszawa: Otwarta Rzeczpospolita i Fundacja im. S. Batorego.

Tadeusz Gadacz

Uniwersytet w czasach bezmyślności

Współcześnie znaleźliśmy się w szczególnej sytuacji, jeśli chodzi o ewolucję cywilizacji. Olbrzymi rozwój nauki, nowych technologii i szeroki dostęp do wiedzy nie tylko nie wyhamowały bezmyślności, ale wręcz ją pogłębiły, a może tylko ujawniły. Można mieć wrażenie, że doświadczamy obecnie jakiejś wyjątkowej intensyfikacji irracjonalizmu, braku krytycznego myślenia, naiwności, kwestionowania naukowych autorytetów, np. w dziedzinie szczepionek, przede wszystkim jednak panoszących się w formie językowego słowotwórstwa twórców wyobraźni, które uznawane za faktyczną rzeczywistość kształtują nasze życie indywidualne i społeczne. Symbolicznym tego przejawem jest dość modne ostatnio słowo: postprawda. Postprawda to nie kłamstwo, lecz pewien stan poza prawdą i nieprawdą, zapowiedziany kiedyś przez Friedricha Nietzschego, w którym nie mamy już czasu, a nawet możliwości na zweryfikowanie informacji, gdyż musimy reagować na setki następujących informacji. Zresztą nie wiemy, czy autorem tych informacji jest człowiek, czy algorytm. Nie mówimy już tylko o faktach i ich interpretacjach, ale wręcz o faktach alternatywnych. Postprawda stała się możliwa zarówno przez rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych oraz ich upowszechnienie, jak i z powodu bezmyślności. Znajdujemy się już w zupełnie innym położeniu niż pewien krakowski introligator prowadzący stary zakład z tradycjami, do którego przed laty przyszedł pewien absolwent uczelni i przyniósł pracę magisterską z prośbą o oprawę. Starszy nobliwy pan wziął od niego numer telefonu i obiecał, że zadzwoni. Faktycznie zadzwonił po dwóch dniach i powiedział: Proszę odebrać pracę. Nie oprawiłem jej.

Jej poziom jest tak słaby, że naraziłaby ona na szwank godność mojego zawodu. Introligator miał jednak czas i możliwość, by pracę przeczytać. Był także człowiekiem odczytanym i myślącym.

W kontekście powyższej sytuacji nasuwają się trzy pytania, na które postaram się odpowiedzieć: 1) Czym jest myślenie i jak myślimy? 2) Jakie są współczesne przyczyny bezmyślności? 3) Jaka powinna być rola uniwersytetów w czasach bezmyślności?

1. Czym jest myślenie i jak myślimy? Patrząc na człowieka z perspektywy natury, musimy stwierdzić, że jest on zwierzęciem wybrakowanym, nieprzystosowanym, posiadającym rozmaite naturalne deficyty – stwierdził królewiecki filozof Immanuel Kant. Nie ma on siły lwa, kłów tygrysa ani pazurów orła, by przetrwać. Natura przeznaczyła mu jednak odmienną drogę rozwoju. Nie dając mu naturalnego instynktu, zmusiła go do rozwoju intelektualnego potencjału. To właśnie dzięki niemu mógł przezwyciężyć swe naturalne deficyty. Człowiek nie tylko zrekompensował te deficyty, ale wytworzył urządzenia, dzięki którym porusza się szybciej od najszybszych zwierząt, potrafi latać, pomimo braku naturalnych po temu zdolności. Wręcz zapanował nad procesami natury, próbuje panować nad procesami społecznymi, a także nad własnym życiem.

Ten sposób kompensaty jest jednak dwuznaczny. Jak pokazał to Max Horkheimer i Theodor W. Adorno w *Dialektyce Oświecenia*, jest źródłem władzy. Najcelniej ten związek między władzą i wiedzą wyraził renesansowy myśliciel i badacz Francis Bacon: „Tyle możemy, ile wiemy”. Wiedza jest nie tylko źródłem otwierającego się pola możliwości, ale także źródłem panowania. Kto w Renesansie posiadał umiejętność żeglowania, posługiwania się kompasem i prochem strzelniczym, przed tym otwarła się nie tylko perspektywa odkryć nowych lądów, ale także, w następstwie, ich podboju, niszczenia rodzimych kultur, mordowania tubylców. Uruchoмилиśmy niewyobrażalne źródła mocy. W XX wieku zbudowaliśmy obozy koncentracyjne i gułagi. Wciąż produkujemy coraz bardziej zaawansowaną technologicznie broń i tocymy wojny. Straszymy się potencjałem atomowym. Z perspektywy renesansowego humanizmu nie mamy już podstaw mówić, że „człowiek to brzmi dumnie”. Owszem, stworzyliśmy dzieła, które dają nam podstawę bycia, jak pisał Blaise Pascal, „chlubą

wszechświata”. Jednocześnie jednak, jak w tej samej sentencji stwierdził myśliciel, jesteśmy „jego zakałą”.

Otto F. Bollnow, 60 lat temu, w artykule *Rozum a siły irracjonalne* stwierdził: „Sytuację dzisiejszego człowieka w zgodnym przekonaniu różnych obserwatorów znamionuje świadomość całkowitego braku osłony pośród wrogo napierającego świata. Człowiek stał się w daleko idącym sensie bezdomny i czuje, mówiąc za Rillem, że ‘nie jest bezpiecznie zamieszkały w świecie, który chce zrozumieć’” (Bollnow 1979, s. 1188).

Z czego wynika ta dwuznaczność myślenia? Myślimy się, gdy sprowadzamy myślenie jedynie do czynności intelektu. Intelekt ma charakter narzędziowy. Jest sztuką pojęciowego konstruowania i nadbudowanego nad nim technicznego opanowania zadań postawionych człowiekowi przez życie. Nie ulega wątpliwości, że dzięki zdolnościom intelektualnym rozwinęliśmy naukę i dokonaliśmy niewyobrażalnego dotąd postępu technicznego.

Intelekt stanowi jednak tylko niewielki fragment naszych procesów myślowych. Niezmiernie ważną rolę odgrywają w naszym myśleniu przekonania, nazywane także czasami wiarą. Każdy z nas w coś wierzy, nie ma zatem niewierzących. Różnimy się jedynie przedmiotem tej wiary. Jedni wierzą w istnienie Boga, inni w jego nieistnienie. Jedni w materię, inni w ducha. Są i tacy, którzy wierzą w płaską Ziemię. Przekonania kształtują się w procesie naszego życia i są z nim tożsame. To nie o nich myślimy, lecz myślimy w nich i dzięki nim. Są dla nas niepodważalne. Myślimy bowiem z głębi naszego życia. Przekonania kształtują się w sposób dość tajemniczy. Możemy wyodrębnić w nich jedynie pewne wątki.

Po pierwsze, na nasze przekonania ma wpływ historyczna epoka w jakiej żyjemy. Nikt nie decyduje o czasie swego życia, a zatem także o ideach swojej epoki. Niejednokrotnie możemy mieć wrażenie, że urodziliśmy się nie na czasie. Tak było np. w przypadku Jana Husa. Gdyby urodził się w XX wieku, nie tylko nie zostałby spalony na stosie, ale, być może, zasiadłby obok Karola Wojtyły w ławach Soboru Watykańskiego II. Jego „winą”, czy „błędem”, nie było to, że głosił m.in. ideę religijnej tolerancji, lecz to, że jego epoka nie była gotowa na przyjęcie jego idei. W podobnych okolicznościach każdy geniusz wyprzedzający swoją epokę staje przed dylematem: Czy głosić swe myśli narażając się na niezrozumienie

i szykany, czy nawet na śmierć, czy też je ukryć? Dalej, na przekonania ma wpływ kultura i język. Różnimy się przekonaniem ze względu na uwarunkowania kulturowe. Są to też uwarunkowania indywidualne związane z rodziną, jej tradycją, religią, światopoglądem. Następnie zdarzenia losowe. Na żadne z tych uwarunkowań nie mamy wpływu. Nie decydujemy ani o czasie naszego życia, kulturze, języku, rodzinie, zdarzeniach losu. Te uwarunkowania powodują, że stajemy po różnych stronach światopoglądowych i politycznych sporów.

Nie wiemy, jak kształtują się przekonania, które radykalnie nas różnią. Z pewnością ma na to wpływ nasza wrażliwość, rodzina, lektury, nauczyciele. Możemy jedynie wyodrębnić przekonania otwierające i zamykające – pierwsze rozwijają nasze myślenie, drugie je zasadniczo ograniczają i zamykają. Przekonania zamknięte budzą emocje, lęk, dają pierwszeństwo tworum wyobraźni, które uznajemy za rzeczywistość. W ten sposób kształtuje się myślenie mityczne. Istotą mitu jest bowiem to, że brak w nim rozróżnienia między rzeczywistością a sferą wyobraźni. Wbrew temu, co sądził Auguste Comte, rozwój nauki wcale nie wyparł mitów. Jedynie je unowocześnił jako narzędzie społecznej zmiany. Do myślenia mitologicznego, jak pokazał Ernst Cassirer w *Micie państwa* sięgamy w czasach kryzysu społecznego, kiedy myślenie intelektualne okazuje się bezsilne.

Kolejną władzą myślenia jest rozum, który za Bollnowem chciałbym wyodrębnić od intelektu. Intelekt ma jedynie charakter narzędziowy. Nie jest on ani dobry, ani zły, podobnie jak narzędzia, którymi się on posługuje. Internet jako narzędzie może służyć do komunikacji, ale także hejtu i cyberprzestępczości. Umiejętność wymiany genu nie jest moralnie ani zła, ani dobra. Czy jednak wykorzystamy ją do leczenia wad genetycznych, czy eugeniki nie jest zależne od intelektu. Kiedyś Blaise Pascal stwierdził: „Silmy się tedy dobrze myśleć: oto zasada moralna” (Pascal 1953, s. 113). Dobrze, to nie znaczy tylko prawidłowo, bezbłędnie, zgodnie z zasadami. Tak myśli intelekt. Dlatego może on łączyć się zarówno z dobrem i wartościami, jak i z przekonaniem irracjonalnymi, fanatycznymi i mitologią. Pisał Bollnow: „Zimny i wyrachowany intelekt może wstąpić na służbę przestępczej namiętności. (...) Intelekt już z góry kryje w sobie autentycz-

ne niebezpieczeństwo, wydając w połączeniu z namiętnością krańcowy fanatyzm. Fanatyzm zdefiniować można wręcz jako zracjonalizowaną namiętność” (Bollnow 1979, s. 1203). Dlatego intelekt powinien być kierowany przez rozum. A rozum „myśli dobrze” nie wtedy, gdy myśli prawidłowo, lecz gdy kieruje się dobrem. Jest to ta władza myślenia, która kształtuje się pod wpływem rozmowy i zdolna jest do rozumienia innych. „Rozum oznacza tu więc medium wspólnoty, w której ludzie, nawzajem się sobie przysłuchując, mogą spotkać się w rozmowie. (...) Kto pozwala ze sobą mówić, ten jest człowiekiem, który nie upiera się tępo przy swoich zamiarach, który ze swej strony wychodzi naprzeciw drugiemu, i w obopólnych staraniach gotowy jest do twórczego kompromisu. (...) Usunąć napięcia i stworzyć możliwość bezkolizyjnego współżycia – oto dokonanie rozumu” (ibidem, s. 1203–1204). Intelekt, stwierdził Bollnow, nauczy nas, jak zbudować dom. Ale to za mało. Jedynie rozum nauczy nas, jak w nim pokojowo współzamieszkiwać.

Rozum jest bliski mądrości. Słowo obecnie rzadkie. Nie występuje w Krajowych Ramach Kwalifikacji, tak jakby celem uniwersytetu było jedynie kształcenie intelektualnie sprawnych, ale niekoniecznie mądrych ludzi. Już ta różnica między intelektem a rozumem pokazuje, że można jednocześnie być człowiekiem niezmiernie intelektualnie sprawnym i bezmyślnym. Nasze czasy bardziej cenią intelekt niż rozum. To dobre przejście do punktu drugiego.

2. Jakie są współczesne przyczyny bezmyślności? Spośród wielu przyczyn współczesnej bezmyślności chciałbym wskazać na cztery zasadnicze. Pierwszą z nich jest przeciętność, drugą – pragmatyczność, trzecią – mierzalność, a czwartą – merkantylność.

W wierszu *Otchłań* Ewa Lipska pisze z goryczą:

„Siedzę pod byle jakim niebem

I słucham co mówi przeciętność” (Lipska 2005, s. 29).

Przeciętność można zdefiniować jako uwięzienie w łatwej do powtarzania słownej papce płynącej z radia, telewizji, przelewającej się w Internecie. Ksiądz Józef Tischner trafnie wyraził ją poprzez metaforę targowiska: „Targowiska mają swoją siłę przyciągania. Zniewalają nasze oczy, zmuszają do patrzenia na to, co jest wystawione. Zniewalają nasze

uszy, zmuszają do słuchania tego, co jest wykrzywane. Targowisko nie pozwala przekroczyć swej przestrzeni, wciąż zmusza do powrotu, do oglądania wiele razy tego samego. Przede wszystkim targowisko narzuca nam swój język. Kto przebywał czas jakiś na targowisku, nie umie mówić inaczej niż językiem targowiska. Nie potrafi również myśleć inaczej – staje się częścią targowiska” (Tischner 2008, s. 63).

Współczesnym diagnostą bezmyślności jako przeciętności był hiszpański myśliciel Jose Ortega y Gasset. Nazwał ją buntem mas. Stwierdził: „Dla chwili obecnej charakterystyczne jest to, że umysły przeciętne i banalne, wiedząc o swej przeciętności i banalności, mają czelność domagać się prawa do bycia przeciętnymi i banalnymi, i do narzucania tych cech wszystkim innym. (...) To właśnie uznałem (...), za cechę charakterystyczną dla naszych czasów: nie to, że człowiek pospolity wierzy, iż jest jednostką nieprzeciętną, a nie pospolitą, lecz to, że żąda praw dla pospolitości, czy wręcz domaga się tego, by pospolitość stała się prawem” (Ortega y Gasset 2002, s. 78–79).

Współczesny, nowy bunt mas, który ogarnia różne rejony Europy i świata, został jeszcze wzmocniony przez rozwój nowych technologii informacyjnych i medialnych. Współczesnym targowiskiem stał się Internet, który zamienił życie wielu ludzi w nieustający karnawał. Karnawał średniowieczny, przewracający do góry nogami istniejący porządek i podający krytyce obowiązujące hierarchie norm i wartości trwał kilka dni. Internetowy karnawał życia jest permanentny. Karnawał średniowieczny posługiwał się maską. Istotą dzisiejszego karnawału jest demaskacja.

Paradoksalnie, rozwój nowych technologii nie wspiera naszej odpowiedzialności, a wręcz z niej zwalnia. Postęp oznacza bowiem nie tylko akumulację, ale także polepszenie. Gdyby oznaczał tylko akumulację, to o zbieraczu śmieci, którego zasoby codziennie się zwiększają musielibyśmy powiedzieć, że jest człowiekiem postępowym. W średniowieczu, gdy przepisywano księgi ręcznie całymi latami na kosztownym pergaminie, przepisywano jedynie arcydzieła. Od wynalezienia czcionki przez Gutenberga było już coraz gorzej. Kto pisał jeszcze na maszynie do pisania czuł odpowiedzialność za słowo na swoich palcach. Wiedział, co się stanie, gdy źle sformułuje myśl. Dzisiaj, gdy piszemy na komputerach metodą

„wytnij”, „wklej”, spadł radykalnie poziom naszego myślenia, a półki biblioteczne i Internet zalane są przeciętnością.

Nowe technologie nie tylko zwalniają nas z odpowiedzialności, ale także rozleniwiają. Współczesna cywilizacja techniczna, która jest cywilizacją ułatwień, przyczynia się także do intelektualnego lenistwa. W świecie techniki wszystko jest skuteczne. Wystarczy szybko poruszać prawym kciukiem. Naciskamy i działa. W sferze ducha nic tak nie działa. Przeczytanie książek, przemyślenie myśli, refleksja – to wymaga dużego wysiłku i nakładu pracy.

Na dominację przeciętności wpływa wreszcie brak odwagi myślenia. Przeciętność sytuuje się bowiem zawsze pośrodku między tymi, którzy żyją ideologią lub z ideologii, a tymi nielicznymi, którzy mają odwagę krytycznie o niej myśleć. Immanuel Kant w artykule *Sapere Aude* pisał: „Do wejścia na drogę Oświecenia nie potrzeba niczego prócz wolności (...), mianowicie wolności czynienia wszechstronnego, publicznego użytku ze swego rozumu. A jednak ze wszystkich stron słyszę pokrzykiwanie: nie myśleć! Oficer woła: nie myśleć! Ćwiczyć! Radca finansowy: nie myśleć! Płacić! Ksiądz: nie myśleć! Wierzyć! (...) Wszędzie więc mamy do czynienia z ograniczeniami wolności. Które jednak z nich są przeszkodą dla Oświecenia, a które nie i raczej nawet pomagają Oświeceniu – na to pytanie odpowiadam: publiczny użytek ze swego rozumu musi być zawsze wolny i tylko taki użytek może doprowadzić do urzeczywistnienia się Oświecenia wśród ludzi” (Kant 1966, s. 166).

Drugą współczesną przyczyną bezmyślności jest redukcja myślenia do wymiaru pragmatycznego. Preferuje ona rozwój intelektu kosztem rozumu. W epoce, w której o wszystkim decyduje ekonomia i wskaźniki myślenie liczy się tylko w mierze, w jakiej przynosi realne skutki. Zmiana, jaka dokonała się w myśleniu europejskim jest widoczna szczególnie w pojęciu teorii. Od początków nowożytnego rozwoju nauk przez teorię rozumiemy śmiałą hipotezę badawczą, dającą się doświadczalnie zweryfikować i, co najważniejsze, mającą istotne pragmatyczne skutki. Dlatego badacze składający wnioski grantowe do Narodowego Centrum Nauki muszą zadeklarować, jakie patenty, nowe technologie lub przynajmniej rozwiązania problemów społecznych wynikną z ich badań. Tymczasem

dla Platona *theoros* to dusza, która zanim znalazła się w ciele, żyła w świecie idealnym i za boskimi duszami zmierzała do miejsca prawdziwego i pięknego bytu, który był jej pokarmem. Kiedy natomiast nakarmiła się nim, wpadała w zachwyty, czyli *theoria*. Teoria to dla Platona zachwyty widokiem. W nastawieniu teoretycznym znajduje się zatem ten, kto słuchając muzyki Pergolesiego lub Mozarta, czytając wiersze Celana lub Herberta, kontemplując obrazy Rembrandta, wpada w zachwyty. W zachwyty może wpaść także matematyk nad fraktalem czy wzorem. Dlatego humaniści składając granty do Narodowego Centrum Nauki, powinni raczej odpowiadać na pytanie: W jaki rodzaj zachwyty zamierzają wpaść w trakcie badań? Jak zmieni on ich duszę? Kto jednak da im na to pieniądze, szczególnie gdy nie będą w stanie wykazać pragmatycznych korzyści zachwyty? Myślenia nie można mierzyć jedynie skutkami. To bezmyślność. W myśleniu ważniejszy jest sam proces myślenia, który nas kształci i zmienia. Kiedyś pewien student, podczas egzaminu z historii filozofii, gdy nie był w stanie odpowiedzieć na trzecie już moje pytanie, z pretensją stwierdził: „Dlaczego Pan wymaga ode mnie tej wiedzy? Przecież mam ją w twardej pamięci”. Odpowiedziałem mu: „To, co pan mówi jest inspirujące. Jednak moje pokolenie, ponieważ nie było twardej pamięci musiało korzystać z miękkiej. A różnica między pierwszą pamięcią a drugą jest taka, że pierwsza jedynie przechowuje dane, a druga nas kształci. Gdy wyłączą prąd, to pana baza zniknie, a moje wykształcenie pozostanie”.

Przyczyną bezmyślności jest także związana z pragmatyzmem myślenia współczesna ideologia mierzalności. Według Kartezjusza przedmiotem nauki może być tylko to, co da się zmierzyć. Dlatego wolność i zaufanie, które były zawsze podstawą uniwersytetu, zastępuje obecnie biurokratyczna kontrola. Uniwersytet zaczyna przypominać Benthamowski Panopticon, wieżę nadzoru i kontroli, w której większość czasu i uwagi poświęca się nie na myślenie, lecz na planowanie i sprawozdawczość. Już nie tylko planujemy i sprawozdajemy, ale planujemy sprawozdania i sprawozdajemy plany. Gdy linie graniczne między planami i sprawozdaniami zleją się, zniknie szczelina wolnego myślenia. Czy biurokracja zwiększa efekty naszego myślenia? Wątpię. Kopernik, o zgrozo, nigdy nie był na Erazmusie. Gdy jednak dotarł na Uniwersytet w Padwie, to bez problemu porozumiał

się z tamtejszymi profesorami. Immanuel Kant miał zerową „mobilność naukową”. Tylko raz wyjechał z Królewca do Morąga, by wygłosić kilka wykładów stacjonującym tam pruskim oficerom. Przez 11 lat był bezproduktywny, gdyż niczego nie opublikował. Co prawda po 11 latach wydał *Krytykę czystego rozumu*, ale według aktualnych standardów oceny powinien był co 4 lata otrzymać ocenę negatywną. Chciałbym być dobrze zrozumiany: Nie twierdzę, że efekty naszej pracy się nie liczą. Przeceniamy jednak nasze osiągnięcia kosztem tego, kim jako ludzie i obywatele jesteśmy.

Współczesnym źródłem bezmyślności jest wreszcie dominacja orientacji merkantylnej, związana z ekonomiczną funkcją rynku. Zgodnie z jej logiką zamieniamy samych siebie w towar i produkt rynkowy. Orientacja merkantylna ma zasadniczy wpływ na proces kształcenia – nie chodzi w nim już o rozwój i samorealizację, lecz o osiągnięcie sukcesu w procesie sprzedaży siebie. W orientacji merkantylnej, pisze Erich Fromm, myślenie „pełni funkcję jak najszybszego ogarnięcia świata przedmiotów, aby móc nimi efektywnie manipulować. Szybka, szeroka i skuteczna edukacja prowadzi do rozwoju inteligencji, nie rozumu. Do celów manipulacyjnych potrzebna jest jedynie wiedza o zewnętrznych cechach rzeczy, wiedza powierzchowna. Prawda, którą winno się osiągać poprzez zgłębianie istoty zjawisk, staje się pojęciem przestarzałym. (...) Kategorie porównawcze oraz mierzenie kwantytatywne, nie zaś dogłębna i wszechstronna analiza danego zjawiska i jego cech jakościowych stanowią istotę tego typu myślenia (...) myślenie i wiedza stają się narzędziami na usługach sukcesu” (Fromm 1994, s. 67–68).

3. Jaka powinna być rola uniwersytetu w czasach bezmyślności? Po pierwsze, powinny one uczyć odwagi samodzielnego krytycznego myślenia, zdolnego do namysłu nad własnymi przekonaniem i szacunku dla przekonań innych. Możliwe będzie to wówczas, gdy powrócimy do źródłowego sensu kształcenia, którego uniwersytety są tylko zwieńczeniem. Nie możemy ograniczać kształcenia jedynie do nabywania wiedzy i usprawniania intelektu, pomijając kształcenie rozumu i rozsądku. Stajemy bowiem przed trudnymi do przewidzenia możliwościami rozwoju technologicznego. Intelekt podpowie nam, jak zbudować autonomiczną broń wyposażoną w sztuczną inteligencję. Ale tylko rozum może nam powiedzieć, czy w ogóle

powinniśmy ją budować. Dlatego Max Horkheimer w swoim słynnym wykładzie „Odpowiedzialność i studia” – wygłoszonym w 1952 roku po powrocie z USA, gdzie po dojściu nazistów do władzy wyemigrowała cała Szkoła Frankfurcka – stwierdził: „Czyż student nie jest siłą rzeczy świadkiem tego, że rozwój rozumu i wszystkie implikowane przezeń zdolności są obowiązkiem kogoś, kto traktuje prawdę poważnie – a czy bez tego można w ogóle mówić o studiach? (...) To, że absolwent studiów nie jest w stanie połączyć z kompetencjami zawodowymi siły i odwagi, niezbędnych do rozwiązywania problemów życia, prowadzi do takiego powiązania wiedzy fachowej i obskurantyzmu, które uzasadnia przypuszczenie, że ludzie wykształceni nie byli bardziej od niewykształconych odporni na totalitarne szaleństwo w przeszłości i nie będą w przyszłości” (Horkheimer 2011, s. 244).

Obecnie przez kształcenie rozumiemy wyposażanie człowieka w wiedzę, umiejętności i kompetencje konieczne do sprawnego funkcjonowania na rynku pracy. Celem kształcenia nie może być jednak jedynie przygotowywanie podmiotów na rynek pracy. Jeszcze raz posłuchajmy Horkheimera: kształcenie „powinno być poznaniem tego, co obchodzi nas jako ludzi, a nie tylko jako członków społeczeństwa przemysłowego” (ibidem, s. 240). Kształcenie musi polegać na wyposażeniu w wiedzę, ale także w moralne wartości, egzystencjalne sensy jako punkty oparcia, estetyczne przeżycia, które mają wystarczyć człowiekowi na całe życie. Musi dokonywać się poprzez przekaz kulturowy, gdyż to wielkie dzieła kultury europejskiej, wielkie wzorce moralne odślaniają sens człowieczeństwa i sens życia. Dlatego L.A. Seneka napisał kiedyś do swego ucznia prokuratora Lucyliusza: „Wiesz, co jest potrzebne by być dobrym prokuratorem, ponieważ kształciłeś się u mnie: *littere*” (literatura, sztuka, filozofia). Bez nich nie można być człowiekiem kulturalnym, a bez kultury nie można być dobrym prokuratorem”.

Do kształcenia rozumu potrzebna jest kultura. Żyjemy zbyt krótko, by móc nabyć pełnię doświadczenia, a przez to mądrości. Dlatego tak ważną rolę odgrywają dzieła kultury. Dzięki lekturze, jak pisał Wilhelm Dilthey, możemy przeżyć wiele różnych rodzajów egzystencji. Skrępowani i określani przez realia życia zyskujemy wolność w czasie i przestrzeni (Dilthey 2004, s. 205). Możemy odtwórczo przeżyć życie ludzi innych

czasów i innych od naszego miejsc. Możemy podczas jednego własnego życia żyć wielokrotnie i dzięki temu nabyć rozumu. „Wbrew tradycji (...) trzeba stwierdzić, że rozumiemy siebie jedynie odbywając dookólną drogę pośród znaków ludzkości utrwalonych w dziełach kultury. Cóż wiedzielibyśmy o miłości i o nienawiści, o uczuciach etycznych i ogólnie o tym wszystkim, co nazywamy sobą, gdyby nie zostało to wypowiedziane i sformułowane przez literaturę?” (Ricoeur 1989, s. 243).

Kształcenie jest zatem wewnętrzną formacją, kształtowaniem humanitaryzmu. Szczególnie na ten ostatni aspekt zwrócił uwagę Horkheimer, mając na myśli grozę wojny: „Po tej grozie, która się niedawno wydarzyła, i na przekór jej, nie mogę porzucić nadziei, że nie tylko w pierwszym okresie po katastrofie, ale i w nadchodzących dziesięcioleciach owa zapomniana już postawa stanie się znów celem kształcenia uniwersyteckiego. Ograniczenie studiów do nabywania umiejętności (...) nie wystarczy. Sędzia pozbawiony empatii oznacza śmierć sprawiedliwości” (Horkheimer 2011, s. 245).

Jak jednak realizować takie zadanie kształcenia w sytuacji, w której uniwersytety będące zawsze miejscem niezależnego myślenia i poszukiwania prawdy stają się częścią światowej przedsiębiorczości. Na naszych oczach uniwersytet przekształca się w korporację, w fabrykę wiedzy, w której wiedza staje się formą akumulacji kapitału, a profesory zarządzającymi bazami danych.

„Uniwersytet-Korporacja” stał się podmiotem gry rynkowej, prawa popytu i podaży. Zważywszy na tyranię przeciętności stawia nas to przed dramatycznym pytaniem: Czy należy usunąć humanistykę i kulturę z uniwersytetu tylko dlatego, że nie znajduje odpowiednio dojrzałych nabywców, jak dzieje się to już w wielu krajach? Czy zatem uniwersytet powinien służyć prawdzie, czy społeczeństwu? Czy alternatywa jest fałszywa? Na czym powinna zatem polegać ta służba? Czy na uleganiu najniższemu gustom, demokracji bezpośredniej narzucającej swe przekonania i zasady na internetowych forach i ulicach, czy też na wychowywaniu społeczeństwa? Czy uniwersytet ma pełnić funkcję autorytetu, czy ma godzić się na coraz dalsze obniżanie wymogów kształcenia, by zrealizować ideał równości? Czy ma bronić wzorców, kanonów kultury języka, czy też poddać się społecznej presji. Odpowiedzi na tę alternatywę są związane z odpowiedzią

na pytanie, kim jest człowiek i na czym polega jego dobro? Czy ma ono być określane przez społeczne i kulturowe mody, zapotrzebowania rynku pracy, ekonomiczne możliwości, politykę? Czy też jego określenie powinno wymagać namysłu nad europejską tradycją kultury i myśli? Rzecz w tym, że aktualnie uniwersytet w coraz mniejszym stopniu stwarza warunki, aby takie pytania stawiać i usiłować na nie odpowiadać.

„Uniwersytet-Korporacja” przestał być też „Uniwersytetem Świątynią”, miejscem zatrzymania, refleksji. Stał się „Uniwersytetem Pasażem”, miejscem pospiesznego przejścia z domu do pracy i z pracy do domu, z pracy bądź domu na inną uczelnię lub inny kierunek studiów, na kurs i z kursów, na wolontariat i z wolontariatu. „Uniwersytet Pasaż” przestaje być miejscem kształcenia, a staje się miejscem zaliczania punktów koniecznych do uzyskania dyplomu i budowy CV pod kątem rynku pracy. Wypełnia się ów pasaż jedynie podczas okresu rekrutacji i sesji egzaminacyjnych. „Uniwersytet Pasaż” pływa w „płynnej nowoczesności”. Wszystko jest w nim chwilowe, zmienne i płytkie: ustawy, rozporządzenia, systemy ocen, autorytety, a nawet notatki studenckie krążące w Internecie.

Jaka czeka nas przyszłość? Uniwersytet powinien na nowo stać się przestrzenią wolnej myśli, niezależnej od nacisków polityki i rynku. Powinien wyzwolić się spod biurokratycznego jarzma i odzyskać zaufanie, by mógł oddać się pełnemu, uniwersalnemu kształceniu. Nie tylko intelekt się liczy, ale przede wszystkim rozum. Powróćmy do metafory Bollnowa. Intelekt uczy nas jak zbudować dom. Jeśli ten dom będzie nawet nowoczesny, energooszczędny, na nic nam się nie zda, jeśli nie będziemy umieli go rozumnie współzamieszkiwać.

Literatura

- Bollnow O.F. (1979). *Rozum a siły irracjonalne*, „Znak”, nr 11(305).
- Dilthey W. (2004). *Budowa świata historycznego w naukach humanistycznych*. Warszawa: Słowo/Obraz Terytoria.
- Fromm E. (1994). *Niech się stanie człowiek. Z psychologii etyki*. Warszawa-Wrocław: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Horkheimer M. (2011). *Odpowiedzialność i studia*, „Kronos”, nr 2.
- Kant I. (1966). *Was ist Aufklärung* [w:] T. Kroński, *Kant*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Lipska E. (2005). *Otchłań* [w:] *Gdzie Indziej*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Ortega y Gasset J. (2002). *Bunt mas, Bunt mas*. Warszawa: Muza.
- Pascal B. (1953). *Myśli*. Warszawa: Zielona Sowa.
- Ricœur P. (1989). *Język, tekst, interpretacja*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Tischner J. (2008). *Wędrowki w krainę filozofów*. Kraków: Znak.

Bob Jessop

Odmiany kapitalizmu akademickiego i przedsiębiorcze uniwersytety

Wcześniejsze badania i trzy eksperymenty myślowe*

Tłumaczył Rafał Śmietana

Wprowadzenie

W swojej niegdyś wysoko cenionej książce *Nadejście społeczeństwa postindustrialnego* (Bell 1973) Daniel Bell przewidywał, że (1) w miarę ewolucji społeczeństw ku postindustrializmowi, wiedza zastąpi kapitał jako kluczowy czynnik produkcji, (2) technologie intelektualne, służące planowaniu dobra publicznego, zastąpią technologie mechaniczne wykorzystywane do zwiększania prywatnych zysków, oraz (3) uniwersytety zajmą miejsce przedsiębiorstw przemysłowych jako dominującego rodzaju organizacji społecznych. Pierwsza prognoza znalazła swoje odzwierciedlenie w samoopisach społeczeństwa późnonowoczesnego, takich jak „społeczeństwo informacyjne”, „społeczeństwo uczące się” oraz „społeczeństwo wiedzy” (UNESCO 2005, Souter 2010). Zaobserwowano jednak również przesunięcie

* Jest to tłumaczenie artykułu pt. *Varieties of academic capitalism and entrepreneurial universities. On past research and three thought experiments*, który opublikowano w otwartym dostępie w 2017 roku na Springerlink.com. Ten artykuł udostępniono na warunkach licencji Creative Commons Attribution 4.0 International License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>). W niniejszej wersji artykułu pominięto streszczenie i słowa kluczowe, które były w oryginalnym opracowaniu. Publikacja za zgodą Autora.

akcentu z kapitału przemysłowego na kapitał finansowy, a także rosnącą finansjalizację większości stosunków społecznych (van der Zwan 2014). Drugą prognozę podważyło wykorzystanie technologii intelektualnych do lansowania ekonomizacji i finansjalizacji życia społecznego, zamiast identyfikowania i wspierania dobra publicznego. Trzeciej prognozie zadaje natomiast kłam skłonność uniwersytetów do zachowań przywodzących na myśl konkurujące ze sobą przedsiębiorstwa, dążące do maksymalizacji swojej reputacji i przychodów, a nie do bezinteresownych działań utrzymanych w duchu propublicznym.

Prognozy Bella stanowią wyjściowe ramy organizujące moje krytyczne refleksje na temat kapitalizmu akademickiego. Zaczęę od krótkiego przeglądu wcześniejszych prac poświęconych dostosowaniu się szkolnictwa wyższego i instytucji badawczych do zmian we współczesnym kapitalizmie oraz zwrócenia uwagi na dominującą rolę odgrywaną w tym procesie przez dyskurs wokół „gospodarki opartej na wiedzy” w odróżnieniu od dyskursu na temat „społeczeństwa opartego na wiedzy”. To ekonomiczne i społeczne imaginarium, silnie inspirowane przez różne agencje państwowe, nie jest wyłącznie obiektywnym odzwierciedleniem procesów gospodarczych zachodzących w tle, lecz przede wszystkim wytycza kierunek reformie strukturalnej oraz strategicznej reorientacji szkolnictwa wyższego i badań naukowych (dalej: SWBN). Tym samym aktywnie wspiera ono już rozpoczęte, lecz wciąż niepełne przejście do gospodarek opartych na wiedzy. Przegląd ten obejmuje opis rzadki (tzn. rejestrujący wydarzenia) zjawiska znanego jako kapitalizm akademicki, eksponujący strukturalne sprzężenie i współewolucję coraz ściślejszych powiązań środowiska akademickiego z kapitalizmem. Po nim następuje opis gęsty (tzn. z uwzględnieniem kontekstu) ram teoretycznych służących do oceny, czy i w jakim zakresie SWBN podlegają bezpośredniej reorganizacji w oparciu o zasady kapitalistyczne lub kojarzone z przedsiębiorczością. Moje komentarze odwołują się do trzech „eksperymentów myślowych” – spekulacji na temat przeszłych i przyszłych wydarzeń w tych dziedzinach opartych na teoretycznej refleksji, a także na ekstrapolacji trendów historycznych w perspektywie teoretycznej. Jako takie, nie uwzględniają one metaanaliz wcześniejszych badań naukowych ani nowych wyników badań empirycznych

nych, lecz wysuwają propozycje nowych kierunków pierwotnych i wtórnych rozważań nad naturą kapitalizmu akademickiego (szerzej na temat eksperymentów myślowych zob. Sorensen 1992). Pierwszy eksperyment wykorzystuje argumentację typu *reductio ad absurdum*, mającą na celu wskazanie pewnych rzeczywiście istniejących granic w pełni rozwiniętego kapitalizmu akademickiego. Wyodrębniam w nim kilka kroków ku nastawionej na zysk, rynkowej formie kapitalizmu akademickiego, wskazując, że postępy na tej drodze są dalekie od zakończenia. Drugi eksperyment odnosi się do pięciu aktualnych form przedsiębiorczości akademickiej i zakresu, w jakim innowacje ulegają przekierowaniu z istotnych celów akademickich na cele komercyjne, kapitalistyczne, a nawet czysto finansowe. Trzeci eksperyment koncentruje się na rozumianych zarówno dosłownie, jak i w przenośni zyskach płynących z podejmowania działań politycznych, zamiast rynkowo-racjonalnych. Na koniec wysuwam kilka propozycji umożliwiających rozwinięcie wspomnianych argumentów poza obecne wysiłki mające na celu wyłącznie ich uprawomocnienie.

Gospodarka oparta na wiedzy w praktyce

Imaginaria społeczne odgrywają kluczową rolę w upraszczaniu złożonego świata przyrody i świata społecznego, dostarczając podstaw nie tylko dla ich „kontynuacji”, lecz zapewne także stabilizacji i transformacji stosunków społecznych (szerzej na temat wyobrażeń zob. Sum, Jessop 2013). W niniejszym tekście koncentruję się na wizjach gospodarki opartej na wiedzy i ich wpływie zmieniającym sposób funkcjonowania szkolnictwa wyższego oraz badań naukowych¹. Osią tych imaginariów jest tworzenie, wartościowanie i wykorzystywanie wiedzy jako kluczowego czynnika pobudzającego wydajność, konkurencyjność i dochodowość gospodarki oraz efektywność prywatnego, publicznego i trzeciego sektora gospodar-

1 Dla celów analitycznych edukacja poświadcza opanowanie wiedzy i umiejętności, podczas gdy badania naukowe tworzą i weryfikują wiedzę. Zadania te można realizować w mniej lub bardziej zróżnicowanych systemach i organizacjach.

ki, sprzyjającego dobremu rządzeniu i przyczyniającego się do poprawy jakości życia. W latach 90. XX wieku wizję tę intensywnie propagowała m.in. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD 1996). Powstała ona jako spóźniona reakcja na kryzys powojennego fordyzmu dominującego na Obszarze Atlantyckim, który opierał się na dodatnim sprzężeniu zwrotnym masowej produkcji i masowej konsumpcji (Jessop 2002). Jej wpływy spotęgowała rosnąca integracja gospodarcza w skali globalnej, intensyfikująca presję na przewyżczenie fordowskiej dynamiki wzrostu. Jednym ze skutków ubocznych tych zmian była narastająca z wielu stron krytyka działań edukacyjnych za to, że nie zaspokajają one zapotrzebowania na kapitał ludzki rzekomo coraz bardziej konkurencyjnej, globalizującej się gospodarki opartej na wiedzy (zob. Carter, O'Neil 1995).

Imaginarium gospodarki opartej na wiedzy wywiera przemożny wpływ na akumulację kapitału i inne rozwiązania społeczne (szerzej o doborze słownictwa zob. Carlaw i in. 2006, o genezie terminu zob. Godin 2006; Jessop 2008, o dyskursie na temat społeczeństwa wiedzy i gospodarki opartej na wiedzy w szkolnictwie wyższym zob. Peters 2004; Valimaa, Hoffman 2008). Wprawdzie gospodarka oparta na wiedzy jest względnie nową koncepcją, jednak zapowiadały ją już wcześniejsze zmiany obejmujące oświatę i naukę, odzwierciedlające racjonalizację stosunków gospodarczych (Weber 1968, s. 130–63), co stworzyło zapotrzebowanie na różne formy wiedzy jako główny czynnik akumulacji – czy to dzięki licencjom otwartym, czy prawom własności intelektualnej. Umożliwiło to reorientację kształcenia akademickiego i badań z prowadzonych wcześniej jakby z izolowanej perspektywy intelektualnej na bliższe, bardziej regularne kontakty z gospodarką, państwem oraz społeczeństwem jako współproducentami i konsumentami wiedzy dającej się zastosować w praktyce (zob. np. Etzkowitz 1994). Te tendencje znajdowały już swoje odzwierciedlenie w więziach powstających pomiędzy środowiskiem akademickim i korporacjami na amerykańskich prywatnych uniwersytetach począwszy od XVIII wieku. Zostały one jednak zintensyfikowane w latach 90. XX wieku, ponieważ gospodarkę opartą na wiedzy uznano za kluczowy czynnik obrony amerykańskiej konkurencyjności technologicznej i przemysłowej oraz promowania interesów nowych, kreatywnych branż gospo-

darki opartych na wiedzy. Jednym z aspektów tego przesunięcia akcentów były zmiany federalnego programu finansowania badań, umożliwiające uniwersytetom zastrzeżenie i licencjonowanie praw własności intelektualnej do dokonywanych przez siebie odkryć i wynalazków. Podobne rozwiązania przyjmowano w innych krajach. Częściowo koordynowały je agencje międzynarodowe, takie jak OECD, a częściowo przebiegały one niezależnie w odpowiedzi na analogiczne naciski konkurencyjne i względną hegemonię imaginariów gospodarki opartej na wiedzy jako sposobu zrozumienia destrukcyjnych technologii oraz kryzysów gospodarczych. W erze postfordowskiej znajduje to swoje odzwierciedlenie w oczekiwaniach, że uniwersytety będą uczestniczyć w transferze technologii, budować naukowo-technologiczne parki badawcze, inkubatory gospodarcze, ułatwiać zakładanie firm typu *spin-off* i *spin-out*, świadczenie usług doradczych itd. (Slaughter, Leslie 1997; Horta 2009). Chociaż tendencję tę można najsilniej dostrzec w naukach ścisłych, technicznych, inżynierskich i matematycznych, przeniknęła ona również do nauk społecznych, a nawet do sztuki i nauk humanistycznych, gdzie uznano ją za istotną dla konkurencyjności (szczególnie w przemyśle kreatywnym, kulturalnym i praw autorskich), planów działań rządów oraz kontroli społecznej. Mimo to, wspomniana tendencja rozwija się nierównomiernie i chociaż wiele instytucji pragnie dołączyć do wyścigu, skutecznie współzawodniczyć może już znacznie mniej. Z opisywanym zjawiskiem wiąże się z także intensyfikacja globalnej konkurencji o talenty – w tym o studentów studiów licencjackich i magisterskich, doktorantów oraz badaczy z doktoratami, wykwalifikowanych pracowników przemysłu wiedzy, członków „klasy kreatywnej”, a także o ambitnych i skutecznych przedsiębiorców.

Wyżej wspomniane zmiany następowały nierównomiernie w zróżnicowanej skali, poczynając od miast przez regionalne i krajowe, po quasi-kontynentalne i ponadnarodowe przestrzenie gospodarcze. Za dobry przykład może posłużyć unijna strategia (agenda) lizbońska, która miała uczynić z Europy najbardziej konkurencyjną gospodarkę opartą na wiedzy na świecie (Rada Europejska 2000, o roli modelu anglo-amerykańskiego zob. Slaughter, Cantwell 2012, s. 583). Odzwierciedlało to ogólnoeuropejski konsensus: „jako że uniwersytety łączą w sobie prace badawcze, działalność

edukacyjną oraz innowacyjną, pod wieloma względami stanowią one klucz do gospodarki i społeczeństwa opartych na wiedzy” (Komisja Wspólnot Europejskich 2003). Oprócz naśladowania modelu amerykańskiego i reakcji na rosnącą konkurencję ze strony wschodnioazjatyckich krajów rozwijających się, które porzucały strategię nadrabiania zaległości w oparciu o inwestycje na rzecz strategii innowacyjnych, agenda lizbońska miała również tradycyjne cechy lokalnego kapitalizmu reńskiego (zob. Albert 1993).

Sugeruje to, że SWBN w coraz większym stopniu uznaje się za kolejny bezpośredni czynnik gospodarczy, którym należy zarządzać tak, by zwiększać konkurencyjność. Niezależnie od tego, czy uczelnie publiczne – wbrew najnowszym globalnym trendom – pozostaną mocno osadzone w sektorze publicznym, czy też w zgodzie z tymi tendencjami zostaną włączone do sektora prywatnego, lub przynajmniej zmuszone do konkurencji z podmiotami prywatnymi, począwszy od lat 90. XX wieku sektor SWBN coraz częściej oceniano przez pryzmat efektywności ekonomicznej i wkładu wnoszonego w krajowe systemy innowacji, gospodarkę uczącą się, gospodarkę opartą na wiedzy oraz w „kulturę przedsiębiorczości”, konkurencyjność gospodarczą i wzrost mierzone na odpowiednich skalach (Etzkowitz 1994, Godin 2006, Olssen, Peters 2005). Wpłynęło to na strategię i mechanizmy finansowania szkół wyższych przez państwo, a także na sposoby ich oceniania i wspierania. Z podobnych przyczyn obecnie podejmuje się wysiłki mające na celu zwiększenie wpływu przedsiębiorstw na programy nauczania oraz dostosowanie procesu edukacyjnego i badań naukowych do postrzeganych potrzeb gospodarczych poprzez rozwój partnerstw publiczno-prywatnych (Levidow 2001).

Przyjęto dwie pozornie sprzeczne, lecz wzajemnie uzupełniające się strategię. Pierwsza z nich potwierdza „państwową funkcję oświaty jako »dobra publicznego«, podczas gdy druga poddaje ją dyscyplinie rynku oraz metodom i wartościom wyznawanym przez przedsiębiorców, definiując ją jako dobro prywatne służące zwiększaniu konkurencyjności” (Marginson 1999, s. 122). Druga strategia odzwierciedla hegemonię imaginarium i strategii gospodarki opartej na wiedzy, rosnącą rolę jej zwolenników w kształtowaniu deklaracji misji edukacyjnych (ze szkodą dla takich kwestii, jak społeczeństwo obywatelskie, równość, włączenie społeczne,

inwestycje społeczne i budowanie tożsamości narodowej), rosnącą zależność finansową SWBN od środków zapewnianych przez strony trzecie, w tym kontraktowanie badań naukowych, czesne wnoszone przez studentów krajowych i zagranicznych, doradztwo, dochody z praw własności intelektualnej, pozyskiwanie funduszy, zapisy oraz działalność związaną z realizacją trzeciej misji (Clark 1998, Etzkowitz 2002, Slaughter, Leslie 1997). W ogólnym rozrachunku strategię te nie tylko poprawiają pozycję konkurencyjną uniwersytetów badawczych w gospodarce opartej na wiedzy, lecz także prowadzą do nacechowanej znaczną polaryzacją sytuacji, w której „zwycięzca bierze wszystko”. Ponadto na wielu uniwersytetach przekierowanie zasobów na badania prowadzi do wzrostu presji na obniżenie kosztów nauczania. Może to przynieść korzyści instytucjom na szczeblu lokalnym lub regionalnym, specjalizującym się w efektywnym kosztowo, masowym potwierdzaniu kwalifikacji oraz oferującym możliwości kształcenia ustawicznego. Wzmaga także wysiłki podejmowane na rzecz deregulacji szkolnictwa wyższego, by umożliwić wejście na rynek akademicki tańszemu sektorowi prywatnemu.

Ma to poważne następstwa dla zarządzania uniwersytetami, o czym świadczą zmiany organizacji wewnętrznej i zakresu funkcji kierowniczych, wprowadzanie rynków wewnętrznych i quasi-rynków, mechanizmów zapewniania jakości, zróżnicowanych ścieżek karier oraz powstawanie nowych instytucji pośredniczących w zarządzaniu, przekazywanie wiedzy w oparciu o mechanizmy wewnętrzne oraz w ramach partnerstw zewnętrznych (Slaughter, Cantwell 2012). Odzwierciedlając tę reorientację ku obsłudze gospodarki opartej na wiedzy, uczelnie przyjęły najnowsze, chwilowe mody w dziedzinie zarządzania, mające na celu poprawę efektywności działania, takie jak zasady Nowego Zarządzania Publicznego, planowanie zasobów przedsiębiorstwa, przeprojektowywanie procesów biznesowych, wsparcie zarządzania finansowego, zarządzanie relacjami z klientem (tzn. ze studentami), eksploracja danych (*data mining*) oraz sprzedaż danych zewnętrznym podmiotom komercyjnym (Eaton i in. 2013). Ponadto pracodawcy i interesariusze w coraz większym stopniu uczestniczą w opracowywaniu programów nauczania, do zarządzania edukacją i określania priorytetów angażuje się menedżerów prywatnych

przedsiębiorstw, księgowi i menedżerowie finansowi zyskują coraz większy wpływ na formułowanie strategii, propaguje się także mobilność pomiędzy środowiskami akademickim i pozaakademickim. W taki oto sposób tradycyjny model zarządzania uniwersytetami, przedstawiany (niekiedy bardziej w teorii niż w praktyce) jako humboldtowska społeczność naukowców i studentów, ulega zakwestionowaniu przez żądania większej odpowiedzialności wobec wielopoziomowego systemu państwowego, różnorodnych interesów biznesowych – począwszy od małych i średnich firm, po liderów krajowych i międzynarodowych – a bardziej ogólnie, przez przyziemne wymogi konkurencyjności na wielu płaszczyznach, mierzonej w odniesieniu do coraz większej liczby czynników gospodarczych i pozagospodarczych (Slaughter, Cantwell 2012). Dotyczy to nawet uniwersytetów światowej klasy, które, zyskując pewien zakres niezależności od nacisków czynników krajowych, muszą stawiać im czoła w skali globalnej.

Eksperyment 1: nowe spojrzenie na rozwój kapitalizmu akademickiego

Ten eksperymen t myślowy wykorzystuje strategię *reductio ad absurdum*, by podważyć „błędne założenia ekonomizacji” obecne w licznych analizach kapitalizmu akademickiego. Zdaniem Polanyi’ego (1982), przyjęcie tego błędnego założenia skłania obserwatorów do opisywania wszystkich rodzajów gospodarek w kategoriach, które w rzeczywistości są typowe wyłącznie dla (kapitalistycznej) gospodarki rynkowej. Ten błąd *epistemiczny* różni się od redukcjonizmu ekonomicznego typowego dla błędu *ontologicznego*, polegającego na wyjaśnianiu wszelkich zmian społecznych w kategoriach zmieniających się imperatywów ekonomicznych i/lub następstw walki klas. Poniżej podważam błędne założenie ekonomizacji, wyróżniając sześć etapów na drodze do rozwiniętej kapitalistycznej gospodarki rynkowej, a następnie do zdominowanego przez finanse ładu gospodarczego i społecznego. Następnie odnoszę te ramy pojęciowe do domniemanych etapów rozwoju kapitalizmu akademickiego. Oba kroki tego eksperymentu myślowego są historycznie uzasadnione, lecz mają one zasadniczo charakter koncepcyjny.

Nie twierdę, że wspomniane etapy płynnie i liniowo następują po sobie ani że rozwijają się aż do końca we wszystkich sferach społeczeństwa. Wręcz przeciwnie, każdy etap wymaga znacznego wysiłku zainteresowanych sił społecznych, zmierzającego do poszerzenia zasięgu obowiązywania zasad rynkowych pomimo oporu, tarć, konfliktów i tendencji kryzysowych. Niektóre kroki niekiedy w ogóle nie występują, podczas gdy inne mogą ulec odwróceniu. Ważnym wstępnym wnioskiem płynącym z tej analizy jest to, że w dziedzinie SWBN pełne przejście wszystkich etapów jeszcze nie nastąpiło i prawdopodobnie nie nastąpi. Ponadto, by uniknąć zarzutów o redukcjonizm ekonomiczny, siły społeczne propagujące lub przeciwdziałające tym zmianom nie ograniczają się do klas społecznych, jakkolwiek by ich nie definiować, lecz obejmują wiele innych podmiotów o dość zróżnicowanej tożsamości, interesach, wartościach i celach działania.

Od komercjalizacji do finansjalizacji

1. *Gospodarka wymienna* rozwija się, gdy obieg potrzebnych towarów i usług odbywa się w drodze bezpośrednich transakcji barterowych, zaciągania długów lub za pośrednictwem środka wymiany. Wymiana stopniowo zastępuje inne formy organizacji gospodarczej, takie jak w dużej mierze samowystarczalne gospodarstwo domowe, wzajemność wśród uzupełniających się jednostek gospodarczych oraz redystrybucję zorganizowaną politycznie (Polanyi 1982). Ten krok nie wymaga prymatu stosunków wymiany, nie wspominając o pieniądzu. Historycznie rzecz ujmując, rynki istniały głównie na styku gospodarstw domowych, sieci wzajemności i wspólnot redystrybucyjnych (Marks 1963, Weber 1968, Polanyi 1982).
2. *Z gospodarką komercyjną* mamy do czynienia, gdy podstawowymi cechami organizacji stosunków gospodarczych stają się utowarowienie i monetyzacja, a towary oraz usługi celowo produkuje się na sprzedaż lub wymienia na pieniądź. Dzieje się tak, ponieważ zaopatrzenie materialne przybiera postać produkcji towarowej i/lub podmioty gospodarcze starają się czerpać przychody pieniężne z dóbr materialnych lub działań niematerialnych, które wcześniej krążyły poza obiegiem pieniężnym. Kluczową rolę w rozwoju tego etapu w przestrzeni i w czasie odgrywa kapitał kupiecki.

3. Racjonalna *gospodarka rynkowa* polega na racjonalnej organizacji produkcji opartej na formalnych zasadach prowadzenia księgowości, swobodnym handlu towarami oraz zorientowanym na zysk obrocie instrumentami pieniężnymi i kredytowymi (Weber 1968, 2009). Racjonalna organizacja produkcji typu (quasi-) korporacyjnego może być powiązana z zasadami niekonkurencyjnymi (np. produkcja klasztorna, produkcja na cele wojskowe, laboratoria badawcze lub przedsiębiorstwa społeczne), lecz obecnie jest ona ściśle związana z działalnością nastawioną na zysk na konkurencyjnych rynkach.
4. *Gospodarka kapitalistyczna* rozwija się wraz z utowarowieniem wszystkich czterech podstawowych czynników produkcji: ziemi, siły roboczej, pieniądza i wiedzy (por. Marks 1963, Polanyi 1957, Noble 2002). Najlepiej interpretować je w pierwszej kolejności, choć w każdym przypadku z odmiennych przyczyn, jako *towary fikcyjne*. Innymi słowy, są one zbywane i nabywane, mogą także stanowić wkład w kapitalistyczny proces produkcyjny, lecz one same nie są wytwarzane na sprzedaż w tym procesie (o ważnych zastrzeżeniach do tej tezy zob. Jessop 2007). Lecz ich obieg w postaci towarów ma fundamentalny wpływ na charakter i dynamikę produkcji zarówno materialnych, jak i niematerialnych dóbr oraz usług.
5. *Konkurencyjna gospodarka finansowa (sfinansjalizowana)* rozwija się, gdy produkcja, dystrybucja i wymiana są ściśle powiązane, a nawet podporządkowane obiegowi kapitalistycznego pieniądza kredytowego. Zwiększa to konkurencję poprzez: (i) dążenie do wyrównania stóp zysku w całej gospodarce rynkowej, ponieważ kapitał finansowy jako kapitał funkcjonujący podlega realokacji pomiędzy konkurencyjne inwestycje generujące zyski, oraz (ii) dążenie do wyrównywania stóp procentowych i rent czynszowych, gdy kapitał finansowy w postaci kapitału fikcyjnego podlega realokacji pomiędzy różnymi kategoriami aktywów (np. obligacje rządowe, papiery wartościowe oparte na aktywach, złoto, dzieła sztuki, a nawet portfele kredytów studenckich).
6. W pełni rozwinięta *zdominowana przez finanse gospodarka kapitalistyczna* pojawia się wraz z dążeniem do *domknięcia rynku światowego*, z wykorzystaniem coraz bardziej wysublimowanych form kapitału fikcyjnego (zwłaszcza instrumentów pochodnych) oraz z rosnącym wykorzystaniem dźwigni finan-

sowej (lewarowania) w poszukiwaniu ponadprzeciętnych zysków. Wzmacnia to dominację kapitału finansowego jako majątku nad kapitałem funkcjonującym, nasila konkurencję o zyski oraz nieodłączne sprzeczności kapitału.

O ile gdy przejścia pomiędzy etapami trzecim i czwartym często kojarzą się, przynajmniej wśród pionierów rozwoju kapitalistycznego, z *liberalnymi* imaginariami i praktykami, o tyle *neoliberalne* imaginaria i praktyki odgrywają równie istotną rolę w strategiach ekonomizacji począwszy od etapu czwartego. Ogólnie rzecz biorąc, neoliberalizm eksponuje zalety liberalizacji, deregulacji i prywatyzacji, prowadzi do uprzywilejowania (kapitalistycznej) konkurencji rynkowej jako zasady organizacji gospodarczej w większym nawet stopniu niż liberalne wyobrażenia i praktyki, a także promuje fikcyjne utowarowienie ziemi, siły roboczej, pieniądza i wiedzy oraz ich integrację w akumulację nastawioną na maksymalizację zysku. Neoliberalizm domaga się również przeniesienia działalności państwa do gospodarki komercyjnej, rynkowej lub kapitalistycznej (wychodząc z założenia, że nie mieszczą się one w zakresie podstawowych funkcji państwa), organizowania ich za pośrednictwem rynków wewnętrznych w ramach państwa lub wykorzystywania różnych rozwiązań zastępczych do pobudzania konkurencji (zob. Jessop 2002). Ponadto w okresach trudności gospodarczych, próby utrzymania drugoplanowej (nieopłacalnej), lecz korzystnej pod względem merytorycznym działalności edukacyjnej i badawczej, utrudniają cięcia budżetowe, żądania regularnego „wzrostu wydajności” oraz nawoływania do konsolidacji fiskalnej. Te zjawiska pomagają wyjaśnić, dlaczego neoliberalizacja może napędzać lub wspomagać zmiany prowadzące do etapów piątego i szóstego. Jednak wspomniane zmiany generują również tak silne napięcia i tendencje kryzysowe w kapitalistycznych gospodarkach rynkowych, że – jak zauważył Karl Polanyi (1957) – „społeczeństwo” wreszcie buntuje się przeciwko ich szkodliwym następstwom środowiskowym i społecznym.

Ekonomizacja szkolnictwa wyższego i badań naukowych

W tej części pracy odpowiem na pytanie, czy można zasadnie stwierdzić, że te scharakteryzowane powyżej etapy występują w SWBN. Jeśli tak, to ostatecznie ulegną one reorientacji ku racjonalnie zorganizowanej,

konkurencyjnej produkcji wiedzy w celu osiągnięcia zysku (etap 4), po czym zostaną włączone w akumulację sterowaną lub zdominowaną przez finanse (etapy 5 i 6). Szkolnictwo wyższe i badania naukowe zazwyczaj przechodzą te etapy, jeżeli w ogóle, w gospodarce już zdominowanej przez kapitalistyczne stosunki rynkowe. Stwarza to możliwość częściowego pokrywania się lub fuzji etapów od drugiego do czwartego, ponieważ wcześniej przyjęte rozwiązania typowe dla działalności gospodarczej zostają po raz pierwszy zastosowane w SWBN. Te dwie dziedziny charakteryzują się jednak pewnymi swoistymi cechami utrudniającymi pełne przejście wszystkich sześciu etapów.

Jak zauważył Claus Offe (1975), jedna z przeszkód polega na tym, że o ile przedsiębiorstwa kapitalistyczne zazwyczaj kierują się klarowną, formalną maksymą, łatwo mierzalną w kategoriach pieniężnych (zyski), o tyle rządy i inne organy publiczne realizują kilka, często niejasnych i niespójnych, niekiedy wręcz sprzecznych ze sobą celów merytorycznych, które bywają kwestionowane i niekiedy celowo trudne do oszacowania. SWBN zasadniczo należą do drugiej grupy (o ambiwalentnych celach uniwersytetów zob. Weiler 2005, o chaotycznych celach realizowanych przez rządy w dziedzinie edukacji zob. Brown, Carrasso 2013). Dopiero gdyby instytucje SWBN zostały w pełni sprywatyzowane i zintegrowane z finansową gospodarką rynkową (wraz z sekurytyzacją ich aktywów i przychodów), zyskowność i wartość dla akcjonariuszy zyskałaby pierwszeństwo przed wszystkimi innymi celami.

Kolejną przeszkodę stanowi potencjalna sprzeczność pomiędzy produkcją, obiegiem i wyceną wiedzy rozumianej jako intelektualne dobro wspólne lub własność intelektualna (Jessop 2007). Rodzi to konflikty wokół (1) tradycyjnych zobowiązań do swobodnego obiegu idei, innowacyjnych produktów i praktyk oraz (2) utowarowienia wiedzy i jej wykorzystania do osiągania prywatnych zysków, przy jednoczesnym zaniedbaniu niewycenianych, lecz rzeczywistych, dodatnich efektów zewnętrznych. Jest to problem fraktalny występujący w wielu skalach kompleksu SWBN i może się przyczynić do licznych konfliktów interesów w różnych dziedzinach wymagających zaawansowanej wiedzy, wkładu pracy związanego z projektowaniem, a także w przemyśle kreatywnym. To skłoniło Marginsona

(2013) do wysunięcia tezy, że w szkolnictwie wyższym nie da się w pełni wprowadzić rynków kapitalistycznych (zob. też Hemsley-Brown 2011). Ostatnie debaty na forum OECD poświęcone uniwersytetom odzwierciedlają te napięcia pomiędzy ich rolą jako dostarczcycieli dóbr publicznych, z jednej strony, lub prywatnych korzyści dla studentów i innych interesariuszy z drugiej strony (Hunter 2013, Komljenovic 2016).

Punktem wyjścia do oceny, czy etapy ekonomizacji, a wreszcie finansjalizacji, mają zastosowanie do dziedziny SWBN, jest czas poświęcany przez społeczeństwa tym działaniom jako źródłom ogólnych lub swoistych towarów i usług *zaspokajających konkretne potrzeby*. W tym kontekście etap pierwszy rozpoczyna się, gdy społeczeństwo poświęca więcej czasu na SWBN bez wyraźnie określonego ekwiwalentu zarówno w formie rzeczowej, jak i gotówkowej. Tego rodzaju prawidłowość może wystąpić w gospodarstwach domowych, wspólnotach wzajemnych i sieciach redystrybucyjnych (Polanyi 1982). Na uniwersytetach klasycznym przykładem byłyby społeczności studentów i uczonych działających w oparciu o zasady kolegalności i bezinteresowności – tak przednowoczesne, jak humboldtowskie w duchu i praktyce.

Drugi etap obejmuje komercjalizację, czyli programową *produkcję* SWBN na sprzedaż. Kiedy w szeroko rozumianej gospodarce pojawią się rynki kapitalistyczne, ten etap często zająmie się z racjonalizacją. Do najważniejszych przykładów zaliczają się nastawione lub nienastawione na zysk płatne uczelnie, a także badania naukowe prowadzone w celach komercyjnych, a pozostałe obejmują nauczanie prywatne i kształcenie na odległość (o kształceniu na odległość i utowarowieniu wiedzy pisze m.in. Noble 2010). W miarę konsolidacji etapu drugiego, studenci stają się poszukiwanymi klientami, wiedza i kreatywność ulegają utowarowieniu, a później, gdy utowarowione zostaną także wyniki badań, prawa własności intelektualnej zyskują podbudowę w postaci zasięgu i czasu obowiązywania, a tym samym zwiększa się ich wartość dla uniwersytetów i instytucji badawczych. Do wyróżników tego etapu zalicza się przyjęcie kryteriów komercyjnych w procesie decyzyjnym, wysiłki mające na celu zwiększanie przychodów, koncentrację na obniżaniu kosztów i odzyskiwaniu nakładów, a także na zarządzaniu ryzykiem finansowym. Tam, gdzie występują te

zjawiska, pojawiają się zachęty do odchodzenia od kolegalności w zarządzaniu uniwersytetem na rzecz pełnienia kluczowych funkcji przez specjalistów w dziedzinie finansów, outsourcingu i doradztwa. Naciski te ulegają wzmocnieniu, gdy wielkość środków zapewnianych przez państwo również zależy od tych samych lub podobnych parametrów wynikowych. Faktycznie państwa często odgrywają kluczową rolę w komercjalizacji SWBN jako elementu strategii fiskalno-finansowych, a także z przyczyn ideologicznych.

Etap trzeci obejmuje rozwój kapitalistycznej gospodarki rynkowej w dziedzinie SWBN. Do jego atrybutów zaliczają się swobodny handel wiedzą, racjonalna organizacja produkcji oparta na księgowości podwójnego zapisu lub innych rozwiązaniach zapewniających efektywność działania, kontrola kosztów oraz odzyskiwanie nakładów, a także ponoszenie niezbędnych nakładów inwestycyjnych nie tylko z oszczędności lub dochodów, lecz także ze środków pozyskanych z rynków komercyjnych oraz finansowych. W niektórych systemach SWBN od dawna działają prywatne uczelnie, których funkcjonowanie w znacznym stopniu odzwierciedla wspomnianą charakterystykę (podobną analizę etapów 1–3 proponuje Marginson 2013). W innych okolicznościach na tym etapie rozpoczyna się przekształcanie uniwersytetów i instytucji badawczych w przedsiębiorstwa prywatne nastawione na maksymalizację zysków lub przynajmniej w organizacje prywatne, publiczne, lub hybrydowe nienastawione na zysk, lecz dążące do maksymalizacji przychodów netto, zwłaszcza gdy państwo nie jest już głównym dostawcą środków (o trzech typach uniwersytetów korporacyjnych zob. Waks 2002, o szkolnictwie wyższym jako branży podlegającej tym regulacjom zob. Komljenovic 2016). Jednym z aspektów tego zjawiska jest zwiększenie inwestycji w działalność generującą przychody, np. w ośrodki medyczne, obiekty sportowe, zakwaterowanie dla studentów i organizację konferencji, kosztem zasadniczych funkcji oświatowych (np. Eaton i in. 2013). Jak zobaczymy dalej, działania te podnoszą również zdolność kredytową.

Etap czwarty obejmowałby *quasi-utowarowienie pracy umysłowej* jako czynnika produkcji, w tym *oddzielenie wysiłku intelektualnego od służących mu środków produkcji* (zwłaszcza w podmiotach oferujących profil

STEM [nauka, technologia, inżynieria i matematyka] z kapitałochłonną produkcją), utratę statusu zawodowego, próby ograniczenia swobody nauczania i prowadzenia badań naukowych, zwiększenie hierarchizacji i prekaryzację pracowników umysłowych, formalizację, kodyfikację i ucieleśnianie wiedzy w inteligentnych maszynach i systemach eksperckich, w tym udostępnianie wykładów oraz materiałów dydaktycznych w postaci cyfrowej, umożliwiającej ich praktycznie bezkosztowe odtwarzanie i rozpowszechnianie dla producenta, chociaż dostęp pozostaje płatny dla ich konsumentów (Agasisti, Catalano 2006). Wzmacnia to podporządkowanie pracy umysłowej względem komercyjnym w sposób analogiczny do roli maszyn podporządkowujących pracę fizyczną kontroli kapitalistycznej (Bell 1973, s. 29). Rzeczywiste podporządkowanie pracy intelektualnej kontroli kapitalistycznej stanowi niezbędny etap na drodze ku konkurencyjnej gospodarce rynkowej. Pierwsze kroki w tym kierunku postawiono, gdy burżuazja przekształciła „lekarza, prawnika, księdza, poetę, człowieka nauki w swoich opłacanych pracowników najemnych” (Marks, Engels 1976, s. 487). W warunkach neoliberalnej globalizacji, z jej ideologicznym zakorzenieniem w neoliberalnej teorii praw własności i prawnej zasadzie twórczej „pracy najemnej” (przenoszącej prawa własności intelektualnej na pracodawcę lub w przypadku studentów – na ich edukatora), wspomnianemu zjawisku towarzyszy utowarowienie materiałów dydaktycznych, stypendiów, badań oraz publikacji naukowych. Trzy pozostałe aspekty to, po pierwsze, ogradzanie intelektualnej wspólnej przestrzeni stworzonej w ramach publicznych systemów SWBN, po drugie – podporządkowywanie produkcji wiedzy systemom praw własności intelektualnej (Bollier 2002; Perelman 2002), i po trzecie – komercyjna i kapitalistyczna kolonizacja nowych dziedzin nauki, zwłaszcza w dziedzinach STEM. Te formy prywatyzacji i urynkowania przyczyniają się do erozji resztek interesu publicznego w zakresie świadczenia usług oświatowych, badań i stypendiów (Frow 1996, Brown, Carrasso 2013).

Wspomniane trzy ogólnie opisane etapy charakteryzuje rozwój światowego przemysłu standaryzacji, akredytacji, zapewniania jakości i benchmarkingu instytucji SWBN (Hazelkom 2015). Istnieje wiele list rankingowych

uniwersytetów (by wymienić tylko Akademicki Ranking Uniwersytetów Świata Uniwersytetu Jiao Tong w Szanghaju, międzynarodowy ranking przygotowywany przez „The Times Literary Supplement” i firmę Quacquarelli Symonds Ltd., a także globalny ranking uniwersytetów agencji US News and World Report). Coroczne aktualizacje instytucjonalizują ciągle śledzenie rozwoju wydarzeń za pośrednictwem owego „papierowego panoptikonu” (Sum 2009), a ich następstwa znacznie przewyższają ich rzetelność i wiarygodność. Napędzają one coraz szybciej poruszającą się karuzelę konkurencyjności, wytwarzającą presję na podążanie za najlepszymi praktykami i przyjmowanie najnowszych recept strategicznych opartych na najmodniejszych lub wciąż modnych imaginariach ekonomicznych.

Kolejne dwa etapy obejmują przenikanie kapitału finansowego i spekulacji finansowych do instytucji SWBN. Etapy te rzadziej omawia się w pracach poświęconych kapitalizmowi akademickiemu, ponieważ dotyczą one przede wszystkim powiązań z kapitałem finansowym, a nie z kapitałem produkcyjnym, dlatego też wydają się zbyt oddalone od dyskursu na temat gospodarki opartej na wiedzy, konkurencyjności itd. Na zaawansowanym etapie mogą one jednak wywierać znaczący wpływ na cele, działania i zarządzanie SWBN.

Etap piąty pojawia się, gdy *pieniądz jako kapitał funkcjonujący* angażuje się w dochodowe działania inwestycyjne w tych dziedzinach, a także, podobnie jak finansowanie SWBN, staje się odrębną „klasą aktywów” dla *kapitału jako majątku*. Odzwierciedla to bodźce po stronie popytu i podaży. Dlatego uniwersytety i instytuty badawcze muszą wychodzić poza publiczne źródła kapitału oraz przychodów, konkurując jakością swojego majątku. Jednocześnie finansjalizacja prowadzi do podaży nowych klas aktywów, dywersyfikujących ryzyko dla zamożnych osób, trustów rodzinnych i instytucji finansowych. Zbieżności tych tendencji sprzyja fakt, że zewnętrzne ratingi kredytowe instytucji edukacyjnych i badawczych wpływają na ich zdolność do zaciągania pożyczek i emitowania obligacji, składania publicznych ofert akcji, przyciągania kapitału inwestycyjnego poprzez prywatne fundusze oraz kapitał prywatny, wykorzystywanie strumieni dochodów jako zabezpieczenia, a także na inne sposoby zwiększania zdolności do zadłużania się. Wzajemne od-

działywanie tych tendencji wzmacnia siły rynkowe, poddając instytucje SWBN indywidualnie i zbiorowo tendencji do wyrównywania zysków (przychodów) oraz stóp procentowych zdyskontowanych według poziomu ponoszonego ryzyka w tym sektorze oraz w odniesieniu do zwrotów z innych klas aktywów.

Etap szósty: zdominowany przez finanse system SWBN mógłby powstać, gdyby gospodarka oparta na wiedzy została podporządkowana zewnętrznym naciskom na zapewnienie rentowności *kapitału jako majątku* (sekurytyzacji) występującym poza tym sektorem. Za przykład może posłużyć rozwój światowego rynku wtórnego papierów wartościowych opartych na pożyczkach studenckich (SLABS), szeroko wykorzystywanych w USA² i Chile. Podobną tendencję będzie można zaobserwować także w Wielkiej Brytanii, gdy portfel kredytów studenckich zostanie tam poddany sekurytyzacji w 2017 roku. W miarę wzrostu liczby studentów/wysokości czesnego oraz wskaźnika zatrudnienia/różnic dochodowych między absolwentami i osobami niemającymi wyższego wykształcenia, rynek SLABS staje się coraz bardziej atrakcyjny jako osobna klasa aktywów (Sallie Mae 2013, Fried, Breheny 2005). Jako źródło aktywów sekurytyzowanych wolumen kredytów studenckich w USA przewyższa obecnie wolumeny kredytów samochodowych, wierzytelności z tytułu posiadania kart kredytowych oraz kredytów hipotecznych (z wyłączeniem hipoteki głównej). Inną ważną klasą aktywów są obligacje uniwersytetów o stałym lub zmiennym oprocentowaniu przeznaczane na budowę nowych lub odnawianie sal wykładowych i zakwaterowanie, obiektów badawczych, nabywanie wyposażenia, ośrodki medyczne itp.³. Emisje tej klasy obligacji

- 2 Student Loan Marketing Association (Sallie Mae) było pionierem SLABS w 1992 roku i pozostaje kluczowym graczem na rynku w USA. Chile wprowadziło program pożyczek studenckich w 2006 roku, co stało się załącznikiem prężnego rynku wtórnego tych aktywów.
- 3 Stowarzyszenie Dyrektorów Zarządzających Majątkami Uniwersyteckimi (Association of Directors of University Estates) donosi, że obecne nakłady inwestycyjne na rozbudowę kampusów w Wielkiej Brytanii przewyższają średni roczny budżet Crossrail (budżetu na inwestycje infrastrukturalne mające na celu usprawnienie połączeń kolejowych w aglomeracji). Obroty tego sektora, wynoszące 27 mld funtów w 2013 roku, plasują go na czwartym miejscu w rankingu FTSE 100 (Coman 2014).

częściowo wymusza konkurencja o studentów, wymagająca najwyższej klasy placówek edukacyjnych, wysokiej jakości zakwaterowania oraz dobrze wyposażonych obiektów sportowo-rekreacyjnych. Publiczne emisje obligacji uniwersyteckich w USA są pożyczkami uprzywilejowanymi, zwolnionymi z podatku, stworzono także oferty leasingu syntetycznego dla prywatnych uniwersytetów nienastawionych na zysk (Pylypczak-Wasylyszyn 2015). Podobnie, specjalne instrumenty inwestycyjne, służące do finansowania zakwaterowania dla studentów na uczelniach publicznych i niepublicznych oraz w prywatnym sektorze wynajmu, reklamuje się jako inwestycje bezpieczne (i sekurytyzowane). Wspomniane zmiany przyczyniają się do postrzegania działalności edukacyjnej jako odrębnej klasy aktywów funkcjonującej w oparciu o dwa modele inwestycyjne:

Po pierwsze, poprzez pełną prywatyzację materialną, w której prywatny inwestor jest właścicielem i operatorem instytucji edukacyjnej z możliwością świadczenia usług po uzyskaniu akredytacji ze strony władz publicznych. (...) Po drugie, poprzez prywatyzację funkcjonalną, gdy sektor publiczny poszukuje prywatnych inwestorów/partnerów do budowy nowych lub modernizacji istniejących obiektów oświatowych, takich jak szkoły (Weber i in. 2016, s. 254).

Wyżej wspomniane tendencje nie ograniczają się do gospodarek neoliberalnych. Na przykład Engelen, Fernandez i Hendrikse (2014) stwierdzają, że holenderskie uniwersytety są obecnie dużymi odbiorcami produktów bankowości inwestycyjnej, w tym swapami na stopę procentową, instrumentami pochodnymi, doradztwa w zakresie zarządzania ryzykiem i zarządzania przepływami pieniężnymi, a także spekulują finansowo jak „wyrafinowani inwestorzy”.

Rzadko komentowanym poza kręgami specjalistycznymi aspektem finansjalizacji jest to, że ratingi kredytowe częściowo zależą od możliwości instytucji SWBN do obniżania kosztów oraz do zwiększania przychodów. Powoduje to presję na zamykanie małych jednostek przynoszących straty niezależnie od ich reputacji i prowadzi do przejścia z systemu kadrowego na kontrakty terminowe lub inne formy niestabilnego zatrudnienia

(Eaton i in. 2013, Moody's Investment Services 2011, s. 8). Inne kryteria podwyższające rating kredytowy obejmują stopień zróżnicowania źródeł dochodów, wysokość czesnego (wraz z perspektywami jego dalszego podwyższenia), wysoki odsetek studentów zagranicznych, stabilne lub rosnące dochody z badań, pochodzące i od fundacji oraz specjalistyczna wiedza finansowa menedżerów uniwersyteckich i ich doradców (Moody's Investment Services 2011).

Eksperyment 2: nowe spojrzenie na uniwersytety przedsiębiorcze

Ten eksperyment myślowy ma mniej spekulacyjny charakter niż pierwszy, ponieważ odzwierciedla on obecnie podejmowane działania przedsiębiorców, zamiast postulować sekwencję coraz bardziej nieprawdopodobnych kroków, które wiodą do „absurdalnego” kapitalizmu akademickiego w pełni zintegrowanego z akumulacją zdominowaną przez finanse. W tym eksperymencie zastosuję uwagi Josepha Schumpetera na temat przedsiębiorczości do uniwersytetów jako organizacji (o niespójności wcześniejszych prac poświęconych uniwersytetom przedsiębiorczym zob. Sam, van der Sijde 2014). Przedsiębiorcze uniwersytety stały się ważnym zagadnieniem badawczym, odzwierciedlającym zainteresowanie dyskursem o gospodarce opartej na wiedzy, priorytetami neoliberalnego dyskursu i praktyk w gospodarkach postfordowskich, tendencjami do komercjalizacji, kapitalizacji i finansjalizacji szkolnictwa wyższego (o przedsiębiorczych uniwersytetach w XXI wieku piszą Deem 2001, Thorp, Buckstein 2010, o rodzajach przedsiębiorczych uniwersytetów zob. Marginson, Considine 2000, leksykon takich instytucji można znaleźć w Fairclough 1993, Mautner 2005). Niemniej jednak potencjalny wkład Schumpetera, ekonomisty ewolucyjnego, w badania nad przedsiębiorczymi uniwersytetami pozostaje mało zauważany.

Schumpeter zidentyfikował pięć obszarów innowacji, tj.: (1) wprowadzenie na rynek nowego lub bardziej użytecznego produktu, (2) wprowadzenie nowej metody produkcji lub nowego sposobu handlu, (3) otwar-

cie nowych rynków dla własnych produktów, (4) zapewnienie nowego źródła dostaw surowców lub półproduktów, oraz (5) reorganizację firmy, np. stworzenie nowego kartelu, uzyskanie pozycji monopolistycznej, lub zerwanie istniejących karteli lub monopolii (Schumpeter 1934, s. 129–135). Badacz ten zaobserwował, że w perspektywie krótkoterminowej udana innowacja pozwala na osiągnięcie monopolistycznych zysków. Lecz na dobrze funkcjonującym rynku konkurencja prowadzi do ich zmniejszenia, w miarę jak kolejne firmy zaczynają stosować podobne innowacje lub odpowiadają na nie innymi rozwiązaniami. To zjawisko utrzymuje w ruchu karuzelę konkurencji. W szkolnictwie wyższym istnieją intrygujące podobieństwa i efekty karuzeli (por. Jessop 2016).

Schumpeter nie ograniczył swojego opisu do ekonomii, lecz rozszerzył go na cały świat społeczny (zob. zwłaszcza Schumpeter 2002). Znalazło to swoje odzwierciedlenie w szerokim dosłownym i metaforycznym zastosowaniu pojęcia przedsiębiorczości do omawiania działań w obszarach pozagospodarczych. Analogicznie, nie należy ograniczać zakresu koncepcyjnego przedsiębiorczości akademickiej do ekonomii ani do finansów. W ujęciu historycznym swoboda nauczania i prowadzenia badań naukowych oferowała wiele możliwości innowacji oraz przejawów przedsiębiorczości, które nie były motywowane przede wszystkim, jeżeli w ogóle, maksymalizacją zysku. Przedsiębiorcze uniwersytety mają dłuższą historię niż kapitalizm akademicki, lecz ich znaczenie dla konkurencyjności handlowej i gospodarczej wzrasta w miarę dystansowania się instytucji SWBN od porządków religijnych, politycznych i innych. Można zatem postawić interesujące pytanie, czy przedsiębiorczość akademicka w coraz większym stopniu orientuje się na maksymalizację zysków, zaspokajanie żądań agencji ratingowych, podlegając przy tym ograniczeniom kryteriów rynku kapitalistycznego, czy też wciąż pozostaje otwarta i nie poddaje się żadnym ograniczeniom.

Nawiązując do tez Schumpetera, przedsiębiorcze instytucje szkolnictwa wyższego mogą zatem:

1. Oferować nowe kursy przygotowawcze, poszerzać i wprowadzać nowe lub ulepszone programy studiów, szkolenia zawodowe oraz badania w nowo powstających dyscyplinach, odzwierciedlających nowe priorytety

gospodarcze i polityczne lub poważne zmiany w zakresie najnowocześniejszych, a także uzupełniających technologii dla nowych fal wzrostu gospodarczego i społecznego.

2. Wprowadzać nowe metody nauczania i badań, kopiować „najlepsze praktyki” z innych instytucji SWBN lub z sektora prywatnego, reorganizować poszczególne działy jako „ośrodki zysku”, wykorzystywać nowe lub ulepszone infrastruktury technologii informacyjno-komunikacyjnych i „infostruktury”, podejmować próby obniżania kosztów i zwiększania efektywności poprzez standaryzację oraz utowarowienie procesu kształcenia, opracowywać nowe sposoby dostarczania swoich „produktów”, poprzez np. oferowanie kursów online zamiast kursów korespondencyjnych w niepełnym wymiarze godzin, nauczanie na odległość i w języku angielskim.
3. Otwierać nowe rynki, np. poprzez nostryfikację stopni i dyplomów przyznawanych przez inne instytucje w kraju lub za granicą oraz angażować się w internacjonalizację edukacji. Można dążyć do tego celu poprzez dywersyfikację źródeł studentów (Wildavsky 2010), otwieranie filii zagranicznych (samodzielnie, we współpracy z istniejącymi instytucjami, w formie partnerstw, konsorcjów i fransyz lub innych instytucji o charakterze komercyjnym), oferowanie kursów, podczas których 1–2 lata spędza się w kraju ojczystym, a kolejne 2 w kraju współpracującym, a także tworzenie nowych rodzajów regionalnych centrów edukacji w Azji (Knight, Morshidi 2011).
4. (a) Zapewnić sobie nowe źródła dostaw surowców lub półproduktów – analogie mogą obejmować poszerzenie bazy rekrutacyjnej studentów w każdym wieku, poszukiwania talentów w skali globalnej (pozyskiwanie kandydatów na studia podyplomowe i badaczy z doktoratami z zagranicy, zachęcanie międzynarodowej diaspory do powrotu do ojczyzny, oferując wysokie zarobki, wprowadzenie „latających wydziałów” lub tworzenie wydziałów o zasięgu światowym lub międzynarodowym, podpisywanie międzynarodowych umów o współpracę z czołowymi uniwersytetami na świecie). Może to być związane ze wzrostem liczby firm lub agencji sektora prywatnego rekrutujących studentów za opłatą lub organizujących „targi” dla uniwersytetów, ułatwiające im rekrutację i znajdowanie partnerów (Komljenovic 2016). Uczelnie mogą jednocześnie korzystać z usług

pomocniczej, elastycznej lub dorywczej intelektualnej siły roboczej w celu obniżenia kosztów i zwiększenia elastyczności w obliczu zmieniającego się popytu lub na wypadek wystąpienia nieprzewidzianych czynników wpływających negatywnie na kondycję finansową poszczególnych kursów, programów, wydziałów lub całej instytucji. (b) Pozyskiwać nowe źródła finansowania oprócz środków publicznych i chesnego m.in. poprzez umowy badawcze z przedsiębiorcami i przedstawicielami trzeciego sektora, działania w ramach trzeciej misji, patenty i należności z tytułu praw własności intelektualnej, prowadzenie działalności pomocniczej (np. zaplecze sportowe, placówki medyczne), inwestycje w nieruchomości, partnerstwa publiczno-prywatne, pozyskiwanie zamożnych darczyńców, przenoszenie środków z inwestycji bezpieczniejszych do bardziej ryzykownych (najlepiej z wykorzystaniem hedgingu), inwestycje alternatywne i programy dla absolwentów (w coraz większym stopniu powiązane z eksploracją danych i zaawansowanym marketingiem). Ponadto, na poziomie makro, państwa mogą otwierać sektor SWBN na przedsiębiorstwa prywatne i bezpośrednie inwestycje zagraniczne (por. Ball 2007).

5. Reorganizować „branżę edukacyjną” i badań naukowych poprzez intensywne inwestycje w tworzenie uniwersytetów „światowej klasy”, które mogłyby rzucić wyzwanie istniejącej hierarchii SWBN w celu zwiększenia konkurencyjności krajowych instytucji gospodarki opartej na wiedzy oraz stworzyć nowe modele obiegu wiedzy, odchodzące od recenzji środowiska i profesjonalnego osądu jako arbitrów jakości (Slaughter, Cantwell 2012). Jednym z efektów tego procesu jest marginalizacja szkół wyższych w regionach, które nie mogą zaoferować konkretnych lokalnych korzyści.

Pierwsze cztery rodzaje innowacji prowadzą zasadniczo do „kapitalizmu akademickiego” opartego na „przedsiębiorczości wewnętrznej” (wewnętrzne ośrodki zysków i franszyzy), a także przedsiębiorczości zorientowanej zewnętrznie, generującej reputację i zyski (Slaughter, Leslie 1997, Slaughter, Rhoades 2004). Nie musi się to ograniczać do działalności komercyjnej, lecz może również obejmować przedsiębiorczość społeczną nakierowaną raczej na problemy społeczne niż na prywatne zyski. Piąty rodzaj innowacji można również skojarzyć ze zmieniającymi się poziomami konkurencyjności w zakresie nadrabiania zaległości, zarówno na

poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym, jak i ponadnarodowym (Jessop 2016), a także z wysiłkami na rzecz rozwoju opartego na innowacjach oraz rozszerzenia zakresu i wielkości „rynku” SWBN.

Eksperyment 3: nowe spojrzenie na odmiany kapitalizmu akademickiego

W tej części pracy przeprowadzam *Gedankenexperiment* zainspirowany zaproponowaną przez Maxa Webera klasyfikacją nastawienia wobec zysku komercyjnego. Wstępna analiza problemu i dwa poprzednie eksperymety myślowe analizowały kapitalizm i przedsiębiorczość w szkolnictwie wyższym oraz w badaniach naukowych z konwencjonalnego punktu widzenia. W tym podrozdziale przyjąłem bardziej heterodoksyjne podejście. Wiele spośród wczesnych prac Webera dotyczyło tradycyjnego kapitalizmu handlowego lub merkantylnego. Nieco później poddał on analizie dwa rodzaje „racjonalnego” kapitalizmu, ukierunkowanego odpowiednio na handel na wolnych rynkach i racjonalną organizację kapitalistycznej produkcji oraz zidentyfikował różne czynniki sprzyjające ich maksymalnej racjonalności formalnej. Racjonalny kapitalizm można łatwo powiązać z etapami 2–5 ekonomizacji, mianowicie komercjalizacją, marketyzacją, kapitalizacją i finansjalizacją. Weber zidentyfikował jednak także trzy wewnętrznie heterogeniczne rodzaje kapitalizmu politycznego w dużym stopniu oparte na czynnikach i podmiotach pozagospodarczych. Obejmują one, odpowiednio, wykorzystanie siły i dominacji, działania drapieżne i nietypowe transakcje z władzą polityczną (zob. tab. 1). Mogą być one powiązane z nasileniem procesu akumulacji zdominowanej przez finanse. Reżim finansowy nie jest produktem spontanicznych sił rynkowych, lecz pozostaje silnie uzależniony od czynników politycznych (Jessop 2014; zob. też Polanyi 1957, o planowaniu politycznym stojącym za liberalizmem gospodarczym). W związku z tym teraz stawiam pytanie, czy te formy polityczne mogą zajmować określone nisze w ramach szerszej ekologii kapitalizmu akademickiego i przedsiębiorczych uniwersytetów, której pozostała część pozostaje zdominowana przez racjonalny kapitalizm (względnie racjonalne kapitalizmy).

Tabela 1. Weberowska typologia nastawienia na zysk w odniesieniu do kapitalizmu akademickiego

Typ	Źródło przychodów	Związek z ekonomizacją	Przykłady ze szkolnictwa wyższego i badań naukowych
Tradycyjny kapitalizm komercyjny i merkantylny	Handel i działalność finansowa na rynkach tradycyjnych	Gospodarka wymienna, komercjalizacja	<ul style="list-style-type: none"> Filie uczelni, działania mające na celu umiędzynarodowienie Agencje rekrutujące studentów i prowadzące działania marketingowe dla uniwersytetów
Kapitalizm racjonalny I	Ciągły handel na rynkach nietradycyjnych i ciągła produkcja w przedsiębiorstwach kapitalistycznych z formalną rachunkowością	Marketyzacja, kapitalizacja	<ul style="list-style-type: none"> Prywatne uczelnie nastawione na zysk, uczelnie korporacyjne Racjonalna organizacja laboratoriów badawczych Eksploatacja najemnej akademickiej siły roboczej Tymczasowość zatrudnienia akademickiej siły roboczej Wtórne działania podejmowane w celu zwiększenia dochodów ogólnych
Kapitalizm racjonalny II	Spekulacja na rynkach finansowych i z wykorzystaniem produktów finansowych, finansowanie nowych przedsiębiorstw, kontrolowanie finansów w celu zdobycia rynku lub wpływów politycznych	Finansjalizacja	<ul style="list-style-type: none"> Kredyty lub obligacje na działania edukacyjne i badawcze, zwłaszcza obligacje zabezpieczone przychodami globalnymi maksymalizujące zdolność do zadłużania Sekurytyzacja kredytów i pożyczek studenckich itp. Dyscyplinująca rola prywatnych agencji ratingowych wobec uczelni i uniwersytetów w zakresie ryzyka biznesowego i finansowego

Kapitalizm polityczny I	Finansowanie rewolucji, wojen i przywódców partyjnych w celu uzyskania udziału w zdobyciach gospodarczych Bardziej ogólne działania o charakterze drapieżnym	Komercjalizacja Kapitalizacja Finansjalizacja	<ul style="list-style-type: none"> Nadużycia obejmujące rozpowszechnianie fałszywych prospektów reklamowych i dyplomów Wymuszenia poprzez korupcję na drobną lub wielką skalę Drapieżcze publikacje dzięki wykorzystywaniu pozycji monopolistycznej Zorganizowane pisanie artykułów naukowych przez wynajętych autorów
Kapitalizm polityczny II	Działalność gospodarcza oparta na ciągłym użyciu siły lub dominacji lub nadużywaniu władzy publicznej	Komercjalizacja Kapitalizacja Finansjalizacja	<ul style="list-style-type: none"> Warunki stawiane przez MFV mające wpływ na oświatę i badania naukowe Prywatyzacja wspólnej własności intelektualnej Narzucanie <i>acquis communautaire</i> w dziedzinie oświaty i badań naukowych jako warunku członkostwa w UE
Kapitalizm polityczny III	Nietypowe transakcje z władzami politycznymi	Monetyzacja i kapitalizacja sieci politycznych	<ul style="list-style-type: none"> Prywatne inicjatywy finansowe Umowy handlowe i inwestycyjne Drzwi obrotowe między państwem a sektorem prywatnym

Źródło: kolumna 1 – Swedberg 1998; kolumna 2 – Weber 1968 i Weber 2009; kolumny 3–4 – opracowanie własne.

Po pierwsze, istnieją drapieżne formy kapitalizmu akademickiego oparte na fałszywych prospektach reklamowych, lichwiarskich kredytach studenckich, naliczaniu zbyt wysokich opłat, korupcji drobnej lub systemowej, oszukiwaniu przez studentów, nauczycieli, administratorów i badaczy, umożliwiające podmiotom uzyskiwanie niezасłużonej reputacji lub dochodów kosztem uczciwych instytucji (Washburn 2005, Nichols, Berliner 2007, Temple, Petrov 2004, Weidman, Enkhjargal 2008). Fałszywe prospekty reklamowe są

szczególnie istotne w prywatnym sektorze szkolnictwa wyższego, ponieważ umożliwiają one osiągnięcie większych zysków z kredytów studenckich. Najnowszym i obecnie opisywanym przykładem tego zjawiska w USA jest tzw. Uniwersytet Trumpa (Cassidy 2016). Bardziej znaczącym przykładem jest Education Management Corporation – niegdyś drugi co do wielkości amerykański dostawca usług edukacyjnych⁴, który po licznych skargach i skutecznych wysiłkach prawników w kilku stanach został postawiony przed sądem, ukarany grzywną i ostatecznie usunięty z NASDAQ w 2015 roku. Inny rodzaj drapieżnego kapitalizmu akademickiego można dostrzec w ekspansji „fabryk dyplomów”, oferujących fałszywe dyplomy, stopnie i doktoraty (Ezell, Bear 2006). Ogólnie rzecz biorąc, możemy zaobserwować „koloryzowanie” wskaźników efektywności nauczania, takich jak wyniki egzaminów, „wartości dodanej” w postaci umiejętności studentów, porzucania nauki i konkurencyjności (np. Kuttner 2014).

Inną formą drapieżnego kapitalizmu w badaniach naukowych, wyrządzającą znaczne szkody nauczycielom akademickim i studentom, jest uważalna od lat 60. XX wieku gwałtowna ekspansja nastawionych na zysk czasopism naukowych obciążających autorów opłatami za przetwarzanie i publikowanie ich artykułów, co zwiększa i tak niemałe dochody wydawców z tytułu subskrypcji, pobrań oraz praw autorskich. Rosnąca koncentracja wydawnictw komercyjnych zwiększa ich zdolność do wykorzystywania zarówno dyktatu „publikuj lub gin” u naukowców zorientowanych na karierę (i ich obecnych lub przyszłych pracodawców uniwersyteckich), jak i realnego zapotrzebowania naukowców na dostęp do najnowszych wyników badań (Broad 1981, Association of Research Libraries 1998, Bauerlein i in. 2010, Flemdon 2016). Opłacalność publikacji w czasopiśmie i wymóg publikowania przyczyniły się do wzrostu liczby czasopism, dzielenia na części raportów z badań, obniżenia standardów naukowych oraz do nieetycznych praktyk redakcyjnych, mających na celu zwiększenie zysków (o drapież-

4 Laureate Education to największa nastawiona na zysk firma edukacyjna, mająca milion studentów na całym świecie. Drugą co do wielkości jest obecnie Apollo, właściciel filii rozsianych po całym świecie, w tym BPP, która prowadzi w Wielkiej Brytanii cztery uczelnie nastawione na zysk.

nych publikacjach pisze np. Beall 2015). W niektórych dziedzinach, takich jak przemysł farmaceutyczny, na zamówienie pracowników instytutów badawczych autorzy-widma piszą artykuły naukowe i pseudonaukowe, by uwiarygodnić produkty oraz usługi o charakterze komercyjnym. I odwrotnie, prywatne firmy i instytucje publiczne niekiedy finansują badania, lecz następnie, dzięki zawartym w umowach klauzulom poufności, blokują lub cenzurują publikacje wyników niewygodnych dla siebie z przyczyn komercyjnych lub politycznych. Inną znaną od dawna i często zauważaną cechą drapieżnych wydawnictw akademickich jest wykorzystywanie nieodpłatnej pracy redaktorów oraz recenzentów.

Po drugie, zysk pochodzący z użycia siły i dominacji można zilustrować następstwami neoliberalnych warunków nakładanych na suwerenne państwa, pragnące uzyskać dostęp do kredytów. Warunki te obejmowały wprowadzenie lub podniesienie opłat za studia, prywatyzację oświaty, otwarcie rynków SWBN dla zagranicznych dostawców oraz wzmocnienie ochrony praw własności intelektualnej (zob. też „nietypowe transakcje” poniżej). O ile niektóre spośród tych kryteriów można uznać za merytorycznie racjonalne, zwłaszcza gdy ograniczają one zasięg i wpływy drapieżnego kapitalizmu akademickiego i podwyższają standardy SWBN, o tyle stwarzają one także sprzyjające warunki dla instytucji nastawionych na zysk, penetracji rynku przez zagranicznych dostawców oraz ekspansji produktów finansowych oferowanych przez lub związanych z SWBN. Kluczową instytucją w tym względzie jest oczywiście Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Od lat 60. XX wieku Bank Światowy propagował podobne zmiany w sposób mniej przymusowy w zakresie formy, treści i sposobu zarządzania oświatą w przekonaniu, że inwestycje w ten sektor generują wyższe zyski niż inwestycje infrastrukturalne (World Bank 1999). Lecz późniejsze sprawozdanie Banku Światowego i UNESCO (2000) uznaje ograniczenia reform rynkowych, niepowodzenia rynkowe i wzywa do odgrywania większej roli przez rządy. Oznacza to, przynajmniej w wymiarze deklaracyjnym, odejście od neoliberalnego programu edukacji i badań naukowych.

Po trzecie, nietypowe transakcje z władzami politycznymi można dostrzec w promowaniu prywatnych inicjatyw finansowych w edukacji,

w przywilejach podatkowych związanych z celowymi i ogólnymi pożyczkami w szkolnictwie wyższym oraz w mobilizacji sieci osobistych do pozyskiwania subwencji państwowych. Lecz najważniejsze przykłady takich transakcji (obecnie przypuszczalnie część z nich jest skazana na porażkę) obejmują tajne umowy wynegocjowane między instytucjami rynków kapitalistycznych i suwerennymi państwami w zakresie handlu usługami oświatowymi. Zaliczają się do nich działania na rzecz promowania internacjonalizacji, komercjalizacji, otwarcia rodzimych rynków na zagranicznych dostawców szerokiej gamy usług edukacyjnych (w tym szkolnictwa wyższego i doradztwa w tej dziedzinie), transgranicznych kursów nauczania na odległość (w tym płatnych, masowych otwartych kursów online [MOOC]), ułatwianie studentom nauki za granicą, mobilność pracowników (wydawanie wiz pozwalających pracownikom akademickim na krótkotrwałą pracę za granicą na podstawie zapisu, że zaliczają się oni do „podmiotów gospodarczych” w rozumieniu traktatów handlowych), działalności komercyjnej (zezwolenia na otwieranie filii zagranicznych), a także prywatyzacji usług edukacyjnych i badań naukowych. Inne działania mają na celu rozszerzenie i ochronę praw własności intelektualnej (ograniczających dostęp do materiałów dydaktycznych, bibliotecznych i badawczych) oraz narzucanie rozwiązań dotyczących rozstrzygnięcia sporów pomiędzy inwestorem i państwem, które mogą inicjować firmy zagraniczne (lecz nie krajowe) utrzymujące, że działania państwa zagrażają ich interesom komercyjnym i/lub przyszłym zyskom. Wspomniane rozwiązania mają największy potencjalny wpływ tam, gdzie oświata nie jest usługą czysto publiczną, lecz świadczą ją częściowo podmioty prywatne, zarówno nastawione, jak i nienastawione na zysk. Największym beneficjentem tego rodzaju umów handlowych są amerykańscy dostawcy usług edukacyjnych.

Wnioski

Po krótkim przeglądzie historycznego kontekstu debat na temat kapitalizmu akademickiego, w niniejszym tekście przedstawiono trzy różne eksperymenty myślowe proponujące nowe sposoby myślenia o rozwoju

kapitalizmu akademickiego w przeszłości i w przyszłości (oraz o jego ograniczeniach), o możliwych działaniach podejmowanych przez przedsiębiorcze uniwersytety oraz o politycznych formach kapitalizmu akademickiego. Podczas gdy niektóre tendencje uwzględnione w pierwszym eksperymencie są dobrze znane w literaturze głównego nurtu, mniej uwagi poświęca się finansjalizacji, akumulacji zdominowanej przez finanse oraz ich wpływowi na orientację i zarządzanie SWBN. Podobnie, mimo coraz obszerniejszej literatury poświęconej przedsiębiorczym uniwersytetom, potencjalna wartość dodana eksperymentu drugiego zasadza się na jasno sprecyzowanym wykorzystaniu interesującej typologii innowacji zaproponowanej przez Schumpetera. Eksperyment trzeci miał bardziej spekulacyjny charakter i nie opierał się na argumentach prowadzących do *reductio ad absurdum*. Podał on analizie możliwe podstawy polityczne i zależności wykorzystywane do osiągania zysków komercyjnych w dziedzinie edukacji i badań naukowych. Każdy z tych eksperymentów miał za zadanie zaproponować nowe podejście do starych kwestii, a w niektórych przypadkach również zainicjować nowe kierunki badań.

Oprócz badań mających na celu weryfikację mocy heurystycznej wyżej wymienionych eksperymentów myślowych, warto rozważyć cztery inne zagadnienia. Po pierwsze, czy różne rodzaje kapitalizmu akademickiego osadzone w różnych odmianach kapitalizmu mogą wchodzić ze sobą w interakcje w ramach kształtującego się globalnego systemem SWBN, uzupełniając lub zwalczając się nawzajem. To zagadnienie porusza literatura porównawcza kapitalizmu pod hasłem „kapitalizmu zróżnicowanego” w odróżnieniu od bardziej konwencjonalnego podejścia odwołującego się do „odmian kapitalizmu” (Jessop 2013). Po drugie, potrzebne są badania nad narastającym konfliktem pomiędzy publicznymi funkcjami szkół wyższych, które wciąż zależą od zachowania pewnego stopnia autonomii od imperatywów ekonomicznych, i ich bezpośrednim włączeniem do nastawionego na zysk, rynkowego porządku gospodarczego, w którym uczelnie, działające jak przedsiębiorstwa komercyjne lub kapitalistyczne, przestają się czymkolwiek różnić od innych organizacji w gospodarkach rynkowych. Po trzecie, chociaż już istnieją obszerne badania nad wpływami neoliberalizacji, można je z powodzeniem skojarzyć z szerszymi typologiami

kapitalizmu akademickiego oraz przedsiębiorczości. I po czwarte, opierając się na pierwszym eksperymencie myślowym, można z pożytkiem analizować kolonizację sektora SWBN przez oprocentowany kapitał w procesie finansjalizacji oraz wpływ, jaki ten proces wywiera na działalność oświatowo-badawczą poprzez sekurytyzację wydatków i strumieni dochodów.

Podziękowania

Chciałbym podziękować za komentarze Jensowi MaeBe, Johannesowi Angeimuellerowi, Richardowi Munchowi, Tilmanowi Reitzowi, Ngai-Ling Sum oraz dwóm anonimowym recenzentom. Dziękuję również za uwagi zgłoszone przez uczestników seminariów, na których zaprezentowano wcześniejsze wersje tego artykułu: na Uniwersytecie Friedricha Schillera w Jenie (marzec 2015), na Uniwersytecie East London (listopad 2015) oraz na konferencji Interpretive Policy Analysis w Hull w Wielkiej Brytanii (lipiec 2016). Artykuł został ukończony podczas stypendium na Uniwersytecie w Cardiff w ramach programu WISERD Civil Society finansowanym przez Economic and Social Research Council [decyzja ES/L009099/1].

Literatura

- Agasisti T., Catalano G. (2006). Governance models of university systems – towards quasi-markets?, „*Journal of Higher Education Policy and Management*”, 28(3).
- Albert M. (1993). *Capitalism against capitalism*. London: Whurr.
- Association of Research Libraries (1998). To publish and perish, „*Policy Perspectives*”, 7(4).
- Ball S.J. (2007). *Education plc. Understanding private sector participation in public sector education*. London: Routledge.
- Bauerlein M., Gad-el-Hak M., Grody W., McKelvey B., Trimble S.W. (2010). We must stop the avalanche of low-quality research, *Chronicle of Higher Education*, 13 June.
- Beall J. (2015). Criteria for determining predatory open access publishers.
- Bell D. (1973). *The coming of post-industrial society*. London: Heinemann.
- Bollier D. (2002). *Silent theft: the private plunder of our common wealth*. New York: Routledge.
- Broad W.J. (1981). The publishing game: getting more for less, „*Science*”, 211.
- Brown R., Carrasso H. (2013). *Everything for sale? The marketisation of UK higher education*. London: Routledge.
- Carlaw K., Oxley L., Walker P., Thorns D., Nuth M. (2006). Beyond the hype: intellectual property and the knowledge society/knowledge economy, „*JECON Surv*”, 20(4).
- Carter D.S.G., O'Neill M.H. (1995). *International perspectives on educational reform and policy implementation*. Brighton: Falmer Press.
- Cassidy J. (2016). Trump University: it's worse than you think. *New Yorker*, 2 June.
- Clark B.R. (1998). *Creating entrepreneurial universities: organizational pathways of transformation*. Oxford: IAU Press and Pergamon.
- Coman J. (2014). Have England's universities been privatised by stealth? *The observer*, 12 October.
- Commission of the European Communities (2003). *The role of the universities in the Europe of knowledge*. Communication from the Commission, COM 2003/58. Brussels: CEC.
- Deem R. (2001). Globalisation, new managerialism, academic capitalism and entrepreneurialism in universities, „*CompEduc*”, 37(1).
- Eaton C., Goldstein A., Habinek J., Kumar M., Stover T.L., Roehrkasse A. (2013). Bankers in the ivory tower: the financialization of governance at the University of California. IRLE Working Paper No. 151 (<http://irle.berkeley.edu/workingpapers/151-13.pdf>).
- Engelen E., Fernandez R., Hendrikse R. (2014). How finance penetrates its other: a cautionary tale on the financialization of a Dutch university. „*Antipode*”, 46(4).
- Etzkowitz H. (1994). Academic-industry relations [in:] L. Leydesdorff, P. van den Desselaar (eds.), *Evolutionary economics and chaos theory*. London: Pinter.
- Etzkowitz H. (2002). *MIT and the rise of entrepreneurial science*. London: Routledge.
- European Council (2000). Presidency Conclusions-Lisbon European Council, 23 and 24 March 2000 (http://www.consilium.europa.eu/en/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.eno.htm).

- Ezell A., Bear J. (2006). *Degree mills. The billion-dollar industry that has sold over a million fake diplomas*. Amherst, NY: Prometheus.
- Fairclough N. (1993). Critical discourse analysis and the marketization of public discourse: the universities, „*Discourse and Society*”, 4(2).
- Fried R.L., Breheny J.P. (2005). Tuition isn't the only thing increasing: the growth of the student loan ABS market, „*J Struct Finance*”, 11(1).
- Frow J. (1996). Information as gift and commodity, „*New Left Rev*”, 219.
- Godin B. (2006). The knowledge-based economy: conceptual framework or buzzword?, „*J Technol Transfer*”, 31(1).
- Hazekorn E. (2015). *Rankings and the reshaping of higher education: the battle for world-class universities* (2nd ed.). Basingstoke: Palgrave-Macmillan.
- Hemsley-Brown J. (2011). Market, healthyselves: the challenges of a free market in higher education, „*J Mark High Educ*”, 21(2).
- Herndon N.C. (2016). Research fraud and the publish or perish world of academia, „*Journal of Marketing Channels*”, 23(2).
- Horta H. (2009). Global and national prominent universities: internationalization, competitiveness and the role of the state, „*High Educ*”, 58.
- Hunter C.P. (2013). Shifting themes in OECD country reviews of higher education, „*High Educ*”, 66.
- Jessop B. (2002). *The future of the capitalist state*. Cambridge: Polity.
- Jessop B. (2007). Knowledge as fictitious commodity [in:] A. Bugra, K. Agartan (eds.), *Reading Karl Polanyi for the 21st century*. Basingstoke: Palgrave.
- Jessop B. (2008). A cultural political economy of competitiveness and its implications for higher education [in:] B. Jessop, N. Fairclough, R. Wodak (eds.), *Education and the knowledge-based economy in Europe*. Rotterdam: Sense.
- Jessop B. (2013). Revisiting the regulation approach: critical reflections on the contradictions, dilemmas, fixes, and crisis dynamics of growth regimes, „*Capital & Class*”, 37(1).
- Jessop B. (2016). Putting higher education in its place in (East Asian) political economy, „*CompEduc*”, 57(1).
- Knight J., Morshidi S. (2011). The complexities and challenges of regional education hubs: focus on Malaysia, „*High Educ*”, 62.
- Komljenović J. (2016). Making higher education markets. PhD Thesis, Bristol University.
- Kuttner M. (2014). *How to game the college rankings*. September: Boston Magazine (<http://www.bostonmagazine.com/news/blog/2014/08/26/how-northeastern-gamed-the-college-rankings>).
- Sallie Mae (2013). SLM private education loan market ABS primer. (<https://www.navient.com/assets/about/investors/webcasts/SLMprivateEducationLoanABSPrimer.pdf>).
- Marginson S. (1999). After globalisation: emerging politics of education, „*Journal of Education Policy*”, 14(1).
- Marginson S. (2013). The impossibility of capitalist markets in higher education, „*Journal of Education Policy*”, 28(3).
- Marginson S., Considine M. (2000). *The enterprise university*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marx K. (1963). *Theories of surplus value, part 1*. London: Lawrence & Wishart.
- Marx K., Engels F. (1976). *Manifesto of the Communist Party. In idem, collected works of Marx and Engels, vol. 6*. London: Lawrence & Wishart.
- Mautner G. (2005). The entrepreneurial university: a discursive profile of a higher education buzzword, „*Critical Discourse Studies*”, 2(2).
- Moody's Investment Services (2011). *U.S. not-for-profit private and public higher education*. New York: Moody's Investor Services, Inc.
- Nichols S.L., Berliner D.C. (2007). *Collateral damage. How high-stakes testing corrupts America's schools*. Cambridge: Harvard Education Press.
- Noble D.F. (2010). Technology and the commodification of higher education, „*Mon Rev*”, 53(10).
- OECD. (1996). *The knowledge-based economy*. Paris: OECD.
- Offe C. (1975). The theory of the capitalist state and the problem of policy formation [in:] L.N. Lindberg, R. Alford, C. Crouch, C. Offe (eds.), *Stress and contradiction in modern capitalism*. Lexington: D.C. Heath.
- Olssen M., Peters M.A. (2005). Neoliberalism, higher education and the knowledge economy, „*Journal of Education Policy*”, 20(3).
- Perelman M. (2002). *Steal this idea: intellectual property rights and the corporate confiscation of creativity*. New York: Palgrave.
- Peters M.A. (2004). Disciplinary knowledges of knowledge societies and knowledge economies, „*N Z Sociol*”, 19(1).

- Polanyi K. (1957). *The great transformation: the political and economic origins of our time*. New York: Rinehart & Company.
- Polanyi K. (1982). The economy as instituted process [in:] M. Granovetter, R. Swedberg (eds.), *The sociology of economic life*. Boulder: Westview.
- Pylypczak-Wasylyszyn D. (2015). 25 universities with attractive municipal bonds (<http://www.municipalbonds.com/investing-strategies/25-universities-with-attractive-municipal-bonds/>).
- Sam C., van der Sijde P. (2014). Understanding the concept of the entrepreneurial university from the perspective of higher education models, „*High Educ*”, 68.
- Schumpeter J.A. (1934). *Theory of economic development*. Boston, MA: Harvard University Press.
- Schumpeter J.A. (2002). The economy as a whole. Seventh chapter of *Theory of Economic Development*, „*Ind Innov*”, 9(1-2).
- Slaughter S., Cantwell B. (2012). Transatlantic moves to the market: the United States and the European Union, „*High Educ*”, 63.
- Slaughter S., Leslie L.L. (1997). Academic capitalism [in:] *Politics, policies, and the entrepreneurial university*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Slaughter S., Rhoades G. (2004). *Academic capitalism and the new economy: markets, state, and higher education*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Sorensen R.A. (1992). *Thought experiments*. New York: Oxford University Press.
- Souter D. (2010). *Towards inclusive knowledge societies. A review of UNESCO's action in implementing the WSIS outcomes*. Paris: UNESCO.
- Sum N.-L. (2009). The production of hegemonic policy discourses: 'competitiveness' as a knowledge brand, „*Critical Policy Studies*”, 3(2).
- Sum N.-L., Jessop B. (2013). *Towards a cultural political economy: putting culture in its place in political economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Swedberg R. (1998). *Max Weber and the idea of economic sociology of Max Weber*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Temple P., Petrov G. (2004). Corruption in higher education: some findings from the states of the former Soviet Union, „*Higher Education Management and Policy*”, 16(1).
- Thorp H., Buckstein B. (2010). *Engines of innovation. The entrepreneurial university in the twenty-first century*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- UNESCO (2005). *Towards knowledge societies*. Paris: UNESCO.
- Valimaa J., Hoffman D. (2008). Knowledge society discourse and higher education, „*High Educ*”, 56.
- van der Zwan N. (2014). State of the art: making sense of financialization, „*Soc Econ Rev*”, 12(1).
- Waks L.J. (2002). In the shadow of the ruins: globalization and the rise of corporate universities, „*Policy Futures in Education*”, 2(2).
- Washburn J. (2005). *University, Inc: the corporate corruption of higher education*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Weber M. (1968). *Economy and society*. Berkeley, CA: Bedminster Press.
- Weber M. (2009). *General economic history*. New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Weber B., Staub-Bisang M., Alfen H.W. (2016). *Infrastructure as an asset class: investment strategy, sustainability, project finance and PPP* (2nd ed.). Chichester: Wiley.
- Weidman J.C., Enkhjargal A. (2008). Corruption in higher education [in:] D.P. Baker, A.W. Wiseman (eds.), *The worldwide transformation of higher education*. Bingley: Emerald Group.
- Weiler H.N. (2005). Ambivalence and the politics of knowledge: the struggle for change in German higher education, „*High Educ*”, 49(1).
- Wildavsky B. (2010). *The great brain race: how global universities are reshaping the world*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- World Bank (1999). *Annual report 1998/99*. Washington, DC: The World Bank.
- World Bank & UNESCO (2000). *Higher education in developing countries: peril and promise*. Washington, DC: Paris: World Bank and UNESCO.

Jerzy Hausner

Spoleczna czasoprzestrzeń wytwarzania wartości ekonomicznych

Wprowadzenie

Punktem wyjścia przedstawionego poniżej wywodu jest uznanie, że rzeczywistość społeczna istnieje w formie społecznej czasoprzestrzeni. To pojęcie w swej nazwie obejmuje czas i przestrzeń. Gdybyśmy chcieli je odnieść do świata fizycznego, to być może można byłoby na tym poprzestać, uznając, że mamy do czynienia z dwoma domykającymi się wymiarami czasoprzestrzeni. Jednak chcę zająć się wymiarowaniem czasoprzestrzeni społecznej. A tej – jak mi się zdaje – nie da się zamknąć tylko w czasie i przestrzeni. Społeczna czasoprzestrzeń nie jest bytem. Nie istnieje poza poznaniem i działaniem ludzi: jest ich wytworem. Zatem chcę się zastanowić, co z przyjęcia takiego założenia wynika. Zwłaszcza w odniesieniu do wytwarzania wartości.

W tym wywodzie podążam tropem myśli teoretycznej Piotra Sztompki (1991), który w swojej koncepcji „społecznego stawania się” proponuje syntezę myślenia indywidualistycznego i kolektywistycznego, przekonując, że to, co zbiorowe trzeba odprzedmiotować, a to, co jednostkowe zdeatomizować (ibidem, s. 53).

Ten kierunek myślenia rozwijają m.in. Michael Hardt i Antonio Negri (2012), wiążąc stawanie się z wielością aktorów społecznych. Postulują zmianę orientacji horyzontu etycznego z tożsamości na stawanie się (ibidem, s. 79).

Sądzę, że zanim zacniemy rozmawiać o społeczeństwie, trzeba najpierw porozmawiać o wspólnotcie. Wspólnota nie jest tylko zbiorowością jednostek. Nie jest dana. Jest ich wytworem. Ludzie nie tyle zawiązują wspólnotę, ile ją wytwarzają, działając razem i generując w ten sposób więzi, które ich uwspólnawiają. Jeśli ich współdziałanie zanika, zanika też wspólnota, bo zanikają te więzi. Tylko za sprawą stale podtrzymywanego współdziałania jednostek wspólnota wyłania się i upodmiotawia. Żadna wspólnota nie jest wiecznym i uniwersalnym bytem. Jest specyficzna i kontyngentna: wyłania i staje się.

Jeśli chcielibyśmy rozważać społeczeństwo jako wspólnotę, to tylko jako wspólnotę wspólnot. Na ogół jednak tak wielkie agregaty, jak społeczeństwa takimi złożonymi wspólnotami nie stają się. A jeśli już to nastąpi, to w określonych momentach szczególnego zagrożenia czy uniesienia, i tylko na określony czas. Społeczeństwa są zatem zasadniczo zbiorowościami, w których dochodzi do spontanicznej lub wymuszonej koordynacji niektórych zachowań tworzących je jednostek. Nie stają się przez to bytem społecznym. Nie wykazują się atrybutami podmiotowości.

Tworem pośrednim między wspólnotami – różnego rodzaju – a społeczeństwami są społeczności, czyli takie zbiorowości, w których poziom spontanicznej koordynacji zachowań i działań jednostek jest względnie wysoki. Będąc tego świadome, aktywnie podtrzymują one taką koordynację. Można w ich przypadku mówić o określonych zachowaniach i działaniach zbiorowych.

Podjęcie Sztompki jest dla mnie przekonujące także w tym punkcie, w którym podkreśla on kontyngentność zjawisk społecznych (Sztompka 1991, s. 54). Nie są one ani *stricte* konieczne, ani *stricte* losowe. Mogły się ujawnić, ale nie musiały. Stało się, jak się stało, ale mogło stać się inaczej. Bowiem to, co społeczne jest wypadkową działania różnych aktorów. Mogli oni postąpić w taki sposób lub działać inaczej. Ich działanie nie jest zaprogramowane i tylko w pewnym stopniu przewidywalne. Nie jest całkowicie swobodne, bo działają w określonych warunkach, ale nie jest też zdeterminowane. Procesy społeczne są emergentne i kontyngentne, i to stanowi fundament „teorii społecznego stawania się”.

Temporalny wymiar społecznej czasoprzestrzeni

Autonomia jest niezbędna do uzyskania przez aktora samowiedzy, czyli wiedzy, której obiektem, przedmiotem jest sam aktor. I w tym znaczeniu autonomia jest samouprzedmiotowaniem. Samowiedza nie zapewnia podmiotowości. Gdyby tak było, podmiotowość byłaby samodana. Podmiotowość się staje. Wyłania się w relacji aktora do innych aktorów. Staje się w społecznym ruchu, umożliwiając aktorowi-podmiotowi wyznaczenie swojej trajektorii ruchu, życiowej ścieżki, którą podąża. A tym samym panowanie nad swoim czasem.

To czy nasz czas się skraca, czy wydłuża gotowi jesteśmy przypisywać swoim emocjom. Sądzę jednak, że bardziej zależy to od naszych działań niż emocjonalnych odczuć. Sedno w tym, czy są one zorientowane na to, co było, na to, co jest, czy bardziej na to, co ma być. Wydaje się, że czas odczytujemy geometrycznie. Ujmujemy go przestrzennie, ale trudno to jednoznacznie zobrazować. Doznajemy czasu, pokonując jakiś dystans. Czy jednak wyraża go linia prosta, okrąg, a może spirala, to trudno rozstrzygnąć. Odbieramy pokonywanie tego dystansu w różny sposób. Zapewne w szczególnej zależności od tego, w którym kierunku w swych działaniach jesteśmy zwrócenii.

Indywidualne rozumienie czasu jest sednem „teorii perspektywy czasowej” (*Time Perspective Theory*) opracowanej przez Philipa Zimbardo (zob. Zimbardo, Boyd 2015). Podstawową tezę tej teorii jest uznanie, że to, jak ludzie rozumieją czas i go doświadczają oraz jak postrzegają odmienną przeszłość, teraźniejszość i przyszłość istotnie wpływa na regułę ich zachowania (Stolarski i in. 2015, s. IX).

Nie jest tak, że ludzie są wyłącznie zorientowani na przeszłość, teraźniejszość czy przyszłość, ale jednak przyjmują jakąś dominującą orientację (perspektywę), która w badaniach psychologicznych ujawnia się w kilku podstawowych wersjach. W konsekwencji nasza przeszłość, teraźniejszość i przyszłość stale „walczą” o zasoby (*our past, present, and future permanently “fight” for resources*), a dominująca orientacja wypycha dwie pozostałe poza główne pole uważności. To powoduje właściwe dla nich czasowe „odchylenie” (*temporal bias*) i jedna perspektywa czasowa

jest wyraźnie częściej aktywizowana niż pozostałe. Przyjęcie dominującej perspektywy czasowej jest rezultatem sytuacyjnie determinowanego i względnie trwale indywidualnie różnicującego procesu (Zimbardo, Boyd 2015, s. 19). Jednostki w jakiejś mierze starają się zachować właściwą dla siebie równowagę perspektyw czasowych, wykazują się pewną adaptacyjnością względem dominującej orientacji czasowej, ale nigdy nie jest to idealnie wyważone (*Balanced Time Perspective*) (Stolarski i in. 2015, s. 7).

Rozwijając swoją teorię, Zimbardo włączył do niej zmienne kulturowe (społeczne), m.in. podkreślając, że wschodnie rozumienie czasu, nawiązujące do religii Zen, jest bardziej okrężne, w stosunku do zachodniego, które jest bardziej linearne (Zimbardo, Boyd 2015, s. 17–18). Tym samym uznał, że konceptualizacja czasu ma zarówno indywidualną, jak i społeczną podbudowę.

Innym bliskim skojarzeniem z doznawaniem czasu jest pływ. Czas płynie. Ale może to my płyniemy – przemijamy – w czasie? Czy to czas ma na nas wpływ, czy my na niego wpływamy? Jeśli zamieramy w bezruchu, to czas płynie sam i płynie nieuchronnie. Jeśli jednak chcemy coś ważnego osiągnąć, to wpływamy na czas, nadajemy mu naszymi działaniami właściwy rytm i kierunek. Wtedy my płyniemy, dążymy do określonego celu, punktu. Naszym wysiłkom nadajemy miarę czasu. To nie my należymy do czasu, ale czas należy do nas.

Jeśli moje działanie zamiera, staje się punktem osadzonym w czasie. Ja stoję, czas płynie – przemijam. Jeśli podejmuję wysiłek, dążę do sprostania określonemu wyzwaniu, chcę dokonać czegoś ważnego, to czas mnie nie niszczy, czas mi sprzyja. Potrzebuję go, aby pokonać określony dystans, przesunąć się do innego punktu. Gdy nic się nie dzieje, jestem punktem zanikającym w czasoprzestrzeni. Gdy działam, to formuję swoją czasoprzestrzeń i w niej się poruszam, w określonym przez siebie kierunku.

W pierwszym przypadku źródło czasu jest poza mną i jest ono względem mnie absolutne, a w drugim to ja staję się źródłem czasu, który staje się dla mnie względny. To dwie skrajności, między którymi człowiek szuka sensu swojej egzystencji. Gdy tak na to popatrzymy, to jasne staje się, że sens nie wynika tylko ze mnie, lecz z mojego odniesienia się kogoś innego. Albo do Innego jako absolutu, jako koniecznego i nieporuszanego źródła

danego mi czasu. Albo do innego, jako mojego osobistego odniesienia się do konkretnych ludzi, z którymi podejmuję ważne dla mnie działania, bez których nie mogą być one podjęte i są skazane na niepowodzenie. To w relacji z nimi formuję wspólną przestrzeń i poruszam czas.

Czas jest jednym z wymiarów życia społecznego – jest dla mnie wymiarem niezbędnym do wytwarzania wartości. W specyficzny dla siebie sposób na związek czasu i etyczności wskazuje Kant. Dla niego czas jest aprioryczną formą zmysłowości. W konsekwencji – co podkreśla Radosław Strzelecki (2017) – taka etyczność, jakiej pragnie Kant, wyklucza czas.

Pozytywny związek czasu i etyczności można uchwycić, jeśli przyjmie się dynamiczną i relacyjną koncepcję podmiotowości. Kluczowy moment styku pojawia się zwłaszcza wtedy, kiedy czas jest rozumiany jako kairos. Strzelecki opisuje to pojęcie tak: „Kairos będzie zatem oznaczał krytyczny, decydujący moment, chwilę jedyną spośród wielu, chwilę doskonałą, dramatyczny, zawiązany na mgnienie oka splot okoliczności, losu i gotowości do działania” (ibidem, s. 5). Kairos jest interpretowany jako moment zwrotny, chwila, w której podejmuje się wyzwanie. A jeśli tak, to znaczy, że kairos jest ucieczką od teraźniejszości, wyjściem w przyszłość. Kairos otwiera czas zamknięty w kole teraźniejszości.

Antonio Negri (2005) ujmuje kairos jako odrębną modalność czasu. Taką, która otwiera czas na próżnię, którą trzeba wypełnić, nadając jej znaczenie, tym samym aktualizując przyszłość, przekształcając przyszłość w nową teraźniejszość. To obejmowanie próżni Negri porównuje do działania łuczника wypuszczającego strzałę, który wie, do czego celuje, ale nie może być pewien, że trafi. Towarzyszy mu niepokój. To niepokój podróży w nieznaną, poza tu i teraz, związany ze zdobywaniem nowego doświadczenia. Dla tego autora szczególnie istotne jest powiązanie czasowości, zwłaszcza rozumianej jako kairos, z wiedzą i jej generowaniem. Prawdziwa wiedza rodzi się w tym momencie, gdy niepokój czasu ujawnia swą siłę (ibidem, s. 152).

Jeśli tak, to chodzi nie o wiedzę nabytą, ale wiedzę wytworzoną, wynikającą z podjętego przez człowieka działania. Wiedzę, która łączy człowieka ze światem, który zmienia. Podjęcie się tego wyzwania nie jest działaniem w próżni. Jest wejściem w istniejącą czasoprzestrzeń z zamiarem jej przekształcenia, gotowością nadania jej nowej formy.

Kairos – jako czas otwarty – to czas zorientowany od teraz w przyszłość, to czas, w którym wyraża się wolność człowieka jako jednostki aktywnej, to czas stawania się podmiotem i podjęcia wyzwania, to czas przyjęcia odpowiedzialności za siebie i za innych, to czas rozwoju. Strzelecki pisze o tym tak: „Otwartość czasu stawia zaś człowieka wobec jego wolności, ale ceną tego indeterminizmu w wymiarze tyleż wspólnotowym, co indywidualnym, jest brak telosu i wynikająca z niego źródłowa niepewność, która drąży indywidualną egzystencję i przez to może zniszczyć wolną wspólnotę” (2017, s. 6–7). Tak, kairos może prowadzić do zniszczenia wspólnoty, ale gdyby go nie było kiedyś, jej też by nie było. I dzięki niemu może zawsze się odradzać. Czas – rozumiany jako kairos – jest niezbędny dla stawania się podmiotowości.

Transcendentny wymiar społecznej czasoprzestrzeni

Przyjęcie tezy o stawaniu się podmiotu (bytu społecznego) nie wyklucza uznania istnienia bytu absolutnego i niezmiennego, w tym Boga. Takie podejście można znaleźć w rozważaniach Karla Jaspersa (1990). Przywołuje on m.in. stanowisko Giovanniego Pico della Mirandoli (ibidem, s. 29), który uważał, że Bóg stworzył człowieka na swoje podobieństwo i przekazał mu: „Jedynie ty jesteś niczym ograniczony, możesz wybrać i zdecydować się na bycie tym, czym wedle swojej woli postanowisz być. Ty sam powinieneś być wedle twej woli i dla twej chwały stać się swym własnym mistrzem i twórcą, i formować siebie samego z tworzywa, które ci odpowiada. To od twojej wolnej decyzji zależy, czy spadniesz na najniższy szczebel świata zwierząt. Ale też możesz się wznieść ku najwyższym sferom boskości”.

Sam Jaspers ujmował to jednak inaczej. Dla niego „Wolność człowieka nie daje się oddzielić od świadomości skończoności człowieka” (ibidem, s. 36). Poznanie ludzkie w odróżnieniu od boskiego jest skończone. Człowiek może przełamać swoją skończoność, ale nie może jej znieść. O ile uświadomi sobie swoją skończoność i potrafi odnieść ją do bezwarunkowego i nieskończonego, do transcendencji (ibidem, s. 37–38).

W moim przekonaniu społeczna czasoprzestrzeń wymaga transcendencji. Niekoniecznie tak rozumianej, jak chce Jaspers. Aby wyjaśnić przyjmowane przeze mnie rozumienie transcendencji jako składowej społecznej czasoprzestrzeni, przywołam opisany na inne potrzeby przykład dotyczący „działania” pieniądza.

„Działanie” pieniądza nie opiera się tylko na publicznych gwarancjach. Wynika także z ugruntowanego społecznie doświadczenia i przekonania, że posługując się pieniądzem, możemy oczekiwać otrzymania w szeroko rozumianych aktach wymiany ekwiwalentnej wartości. W tym wymiarze władza publiczna nie działa jako interweniujący regulator rynku. Mamy tu do czynienia z państwem jako transcendentnym strażnikiem ładu społecznego i gospodarczego. Państwo „działa”, bo jest, a nie dlatego, że podejmuje praktyczne działania. Działa, o ile istnieje ład społeczny, w tym jego różne komponenty – ład konstytucyjny, porządek prawny, społeczna normatywność.

Władza publiczna (państwo) pełni w odniesieniu do pieniądza równoległe role egzogeniczną i endogeniczną. Jedna wzmacnia drugą, ale też każda wymaga drugiej. Bez nich gospodarka pieniężna nie byłaby podtrzymywana; byłaby wypierana przez inne formy gospodarowania, w tym barter.

Współczesne megatrendy podważają wypełnianie przez władzę publiczną tych dwóch ról. Postępująca finansjalizacja gospodarki oznacza m.in., że pojawiają się nowe formy kreacji pieniądza, a tym samym państwo traci monopol w tym zakresie. Kryptowaluty są tylko skrajnym tego przejawem. Słabnie jednak w konsekwencji regulacyjna zdolność państwa, a w związku z tym także jego transcendentna siła, bowiem ład gospodarczy się autonomizuje i następuje jego segmentacja. Słabną w rezultacie te relacje i zależności, które stanowiły reguły ładu gospodarczego. Makroekonomiczny bilans załamuje się w takiej sytuacji. Jeśli kapitał to pasywa, to co współcześnie – w makroekonomicznym sensie – stanowi drugą stronę bilansu? Ona zanika. Gra ekonomiczna się toczy, ale jest jałowa. Pieniądz rodzi pieniądz, ale stopniowo w coraz bardziej pustym obiegu, w którym nie ma wzrostu produktywności, a więc nie ma i rozwoju.

To, co społecznie istotne musi mieć odniesienie do tego, co transcendentne. Transcendentny wymiar społecznej czasoprzestrzeni to dla mnie ład aksjonormatywny, w którym ludzie działają i współdziałają. Jest on im dany, ale jednocześnie przez nich wytwarzany, jednak w innym porządku. Nie czynią tego indywidualnie i nie czynią tego dowolnie. Wyłania się i jest stopniowo modyfikowany w następstwie uwspólniania wiedzy i działań. I słabnie, kiedy takie uwspólnianie zanika. Tym samym zasadniczym czynnikiem kształtowania społecznej czasoprzestrzeni są relacje międzyludzkie. Dzięki nim możliwe jest upodmiotawianie się (stawanie się podmiotem), ale też mogą one powodować uprzedmiotowienie jednostek i zbiorowości.

Kontynent oraz wyspy i archipeląg jako formy społecznej czasoprzestrzeni

Zmiana społeczna nie dokonuje się samoistnie, ale jednocześnie nie jest programowalna i sterowalna – jest kontyngentna. Dokonuje się za sprawą aktywności różnych aktorów. Tych, którzy dążą do zmiany i starają się ją wywołać możemy nazwać animatorami. Są to społeczni innowatorzy, którzy starają się wdrożyć inne niż stosowane dotąd rozwiązania danych problemów. Bez ich determinacji zmiana nie nastąpiłaby. Jednak sami zmiany nie uruchomią. Ich społeczna inwencja jest konieczna, ale nie jest wystarczająca. Zmiana wymaga jeszcze, aby wdrożone przez nich rozwiązanie przyjęło się i upowszechniło. To zależy również od tego, czy występują w danej społeczności mechanizmy katalizujące. Generalnie są one osadzone na różnych formach społecznej komunikacji. Ale ich działania nie należy sprowadzać tylko do komunikacji. Polegają one także na współdziałaniu i współluczeniu się. Zmiana dokonuje się w rezultacie przeobrażenia zachowań i relacji społecznych, dzięki którym dana społeczność opanowuje nowe sposoby działania i się do nich dostosowuje.

Działanie mechanizmów katalizujących zmianę społeczną, w tym kreatywną dyfuzję, wynika ze szczególnego rodzaju powiązań między aktorami

społecznymi. Są to powiązania komunikacyjne i jako takie słabe. Często w celu opisanie takich powiązań wykorzystuje się metaforę helisy. Takie powiązania występują zarówno w organizacjach, jak i pomiędzy nimi. Ich występowanie powoduje, że społeczna czasoprzestrzeń wypełnia funkcje katalityczne. Staje się przewodnikiem i stymulatorem zmiany. Dzięki takim właściwościom katalitycznym społeczna czasoprzestrzeń sprzyja wyłanianiu się organizacyjnej wielowymiarowości. Bez niej organizacja nie może się upodmiotowić i kształtować trajektorii swego rozwoju, nie może zdefiniować i wypełniać swojej idei.

Andrzej Nowak (Nowak, Vallacher 2018) opisuje zmianę społeczną używając pojęcia „bąble zmiany”. Taki bąbel to analog lokalnej innowacji społecznej, która istnieje, gdy liderowi (animatorowi) zmiany uda się stworzyć krąg aktorów, którzy komunikują się i współdziałają, aby móc inaczej działać niż wynika to z rutyny i presji otoczenia. Ich celem jest wyłamanie się (choćby częściowo) z pola grawitacyjnego, które otoczenie wytwarza. Umacniają swoją autonomię, ale po to, aby móc dobrowolnie współdziałać z innymi aktorami, którzy także do tego dążą. Ograniczają swoje relacje z dominującą grupą aktorów, aby je rozwijać tylko z niektórymi. W ten sposób stają się wyspami w swoim otoczeniu i zarazem starają się z innymi wyspami uformować archipeląg, intensywnie się komunikując i zasilając.

Ich aktywność polega na wypracowaniu właściwych i specyficznych dla ich indywidualnych oraz grupowych aspiracji narzędzi. „Wytwarzanie” takich narzędzi prowadzi równocześnie do wypracowania odpowiednich form współpracy. Ale tym samym rodzi się między uczestnikami archipelagu zdolność współdziałania i wytwarzania potrzebnych narzędzi. Generują przy tym wiedzę i ją uwspólniają. Wyłania się w ten sposób wspólny zasób i wskazane staje się ustanowienie jakichś form zarządzania nim.

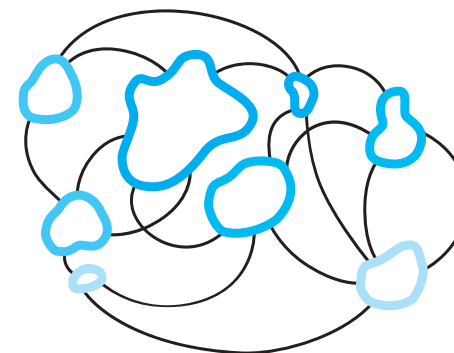
W konsekwencji aktorzy-wyspy tworzący archipeląg stają się wspólnotą – upodmiotawiają się. A to pozwala im wpływać na swoje otoczenie. Teraz nie zależy im już tylko na wyłamaniu się i autonomizacji, ale na wywołaniu w otoczeniu takiej zmiany, która ich wspólnocie przysporzy korzyści i umożliwi rozwój.

Tym, co spaja taką wspólnotę nie jest tylko doraźna korzyść czy interes. Gdyby tak było, aktorzy nie musieliby tworzyć archipelagu i narażać się na wykluczenie z otoczenia, ale po prostu zawieraliby różne sojusze, aby uzyskać jakieś korzyści i przechwycić określone zasoby. Formowanie archipelagu i ponoszenie związanych z tym nakładów ma sens tylko wówczas, kiedy chodzi o dalekosiężny cel wyrażony w formie jakiejś idei. Taki cel, którego osiągnięcie nie jest możliwe bez dokonania społecznej zmiany. I jeśli aktorzy podejmujący wysiłek dokonania zmiany trzymają się go, to przyjmowane przez nich sposoby działania do niego pasują. A to oznacza, że nie tylko chcą działać skutecznie, ale także z określoną intencją, co wymaga nie tylko ukształtowania przez nich operacyjnego porządku swego współdziałania (organizacja), ale także porządku aksjonormatywnego. I to dopiero czyni z nich wspólnotę.

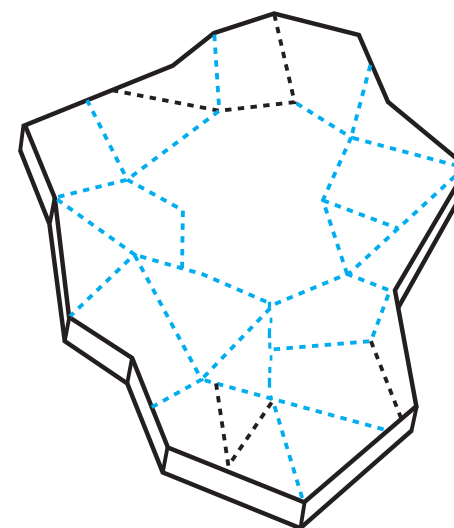
Zniszczyć ją może to, że jest nieskuteczna operacyjnie, ale także to, że traci swój społeczny cel, zatracą swoją ideę, gubi pomysł na siebie, koncentrując się tylko na instrumentalnym, operacyjnym wymiarze działania. A tym samym samouprzedmiotawia się. Podmiotowość staje się nie za sprawą autonomii i elastyczności, ale za sprawą uporządkowanego aksjonormatywnie współwytwarzania.

Droga do społecznej zmiany wiedzie przez autonomię (wyspy) i współdziałanie (archipelag). „Bąbel zmiany” to dla mnie taki archipelag, w którym są różne wyspy. Różne, czyli także nierówne pod względem potencjału i położenia. Siła oddziaływania i atrakcyjność archipelagu zależy od każdej z wysp, a nie tylko tych największych i najlepiej wyposażonych. Jeśli przyjmiemy, że archipelag jest małym układem grawitacyjnym, to jego moc i niezależność zależy od tego, w jakim stopniu wyspy peryferyjne są przyciągane do centrum archipelagu, a nie z niego wypychane. Można powiedzieć, że w takim układzie działa zasada: jeśli chcesz być silniejszy, to zadбай, aby ci słabsi z tobą współdziałający stali się silniejsi. Siła małego układu grawitacyjnego, jakim jest archipelag zasadza się na partnerstwie i solidarności. Tylko to daje archipelagowi niezależność w relacji do kontynentu (otoczenia). Archipelag jest dla powiązanych w nim wysp sposobem radzenia sobie z tym, co nieoczekiwane i nieprzyjemne.

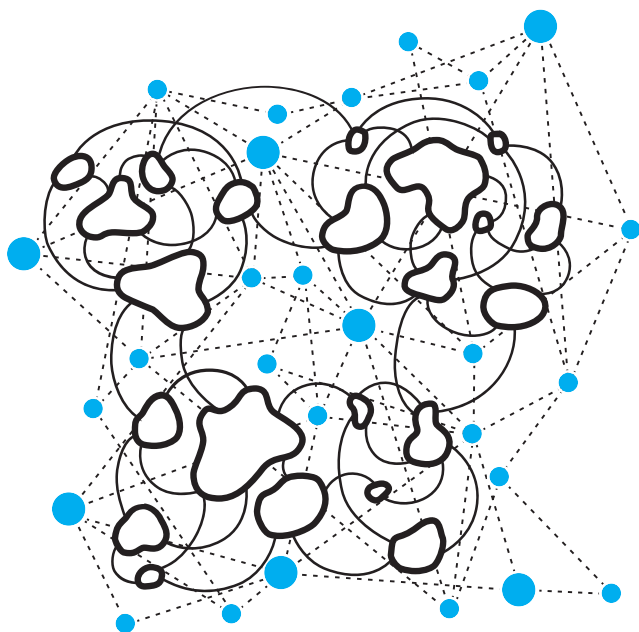
Rysunek 1. Wyspy, kontynent, archipelagi



Wyspy w archipelagu przyciągają się, ale nie pochłaniają; pozostają w bliskim oddaleniu. Każda wyspa (podmiot) musi być świadoma swej odrębności i odmienności, ale także wiązać swoje działanie z tym, co robią inni i kim są



Kontynentalni gracze są z zasady silniejsi niż wyspowi. Czerpią siłę z osłabiania słabszych od siebie, uzależniania ich i traktowania jako klientów



Presja kontynentu na archipelag jest niezaprzeczalnym faktem. Przetrvanie archipelagu i utrzymanie jego odrębności zależy od tego, czy wyspy (podmioty) tworzące archipelag potrafią odnaleźć w całym „układzie planetarnym” inne archipelagi, które są zainteresowane utrzymaniem swojej niezależności

Kontynent jest imperium, a władający nim muszą nieustannie dowodzić swej imperialnej siły i poszerzać swoje terytorium. Przestrzeń kontynentu staje się panoptyczna, kontrolowana monocentrycznie. Słabnie i zanika w nim różnorodność i podmiotowość. Jego społeczna przestrzeń się rozrywa i kurczy. Ale w konsekwencji kurczy się też jego temporalność. Nawet jeśli władający kontynentem myślą długofalowo, chcą uwiecznić swoje panowanie, to w kurczącej się społecznej przestrzeni ich praktyczne działanie staje się coraz bardziej reaktywne. Wzmacniają i utrwalają w opanowanym kontynencie głównie silne powiązania i zależności, przez co społeczna czasoprzestrzeń traci swe plastyczne i katalityczne właściwości. Kontynent trwa, ale przestaje się rozwijać.

Archipelag funkcjonuje odmiennie: tu nikt nikogo nie pokonuje i nie podbija. Tu każdy musi partnersko współpracować z innymi, aby zapewnić sobie podmiotowość i rozwój. Kontynentalni gracze są z zasady silniejsi niż wyspowi. Ci pierwsi czerpią siłę z osłabiania słabszych od siebie, uzależniania ich i traktowania jako klienteli, a ci drudzy wyłącznie poprzez umacnianie swych słabszych partnerów. Muszą zatem uzgodnić z nimi zasady współdziałania, w tym w zakresie działalności gospodarczej, rynku oraz dbać o ich przestrzeganie.

Presji kontynentu na archipelag nie da się wyłączyć. Dlatego przetrwanie archipelagu i utrzymanie jego odrębności grawitacyjnej zależy w dłuższym okresie od tego, czy aktorzy tworzący archipelag potrafią odnaleźć w całym „układzie planetarnym” inne archipelagi żywotnie zainteresowane utrzymaniem swojej niezależności. Sojusz takich archipelagów oznacza zarazem upowszechnianie i uatrakcyjnienie stosowanych w nich wzorców.

Ta metafora pozwala uchwycić to, że upowszechnianie się (skalowanie) innowacji nie musi polegać na przekształcaniu archipelagu w kontynent, czyli narzucaniu innym swego rozwiązania i podporządkowaniu ich sobie. Z perspektywy rozwoju korzystniejsze jest upowszechnianie się innowacji w następstwie kreatywnej dyfuzji. A jeśli tak, to fundamentalne znaczenie mają społeczne warunki takiej dyfuzji i ich wytwarzanie. I to wydaje się kluczowym zadaniem władzy publicznej, która chce prowadzić politykę rozwojową. Będzie ona skuteczna, o ile jej przedstawiciele zrozumieją, że rozwój dokonuje się tylko w sprzyjającej społecznej czasoprzestrzeni, która nie jest pochodną złożoności systemu, ale wynika z tego, jak są ukształtowane relacje między różnymi uczestnikami systemu i jak postrzegają oni zależność swego rozwoju od działania innych aktorów.

Upodmiotowienie – jednostka i wspólnota

Karol Marks (2005) podkreślał, że aby aktor stawał się podmiotem, musi zaprzeczyć swojej samorzeczowości, musi przezwyciężyć swoje samoprzedmiotowienie. To przejaw pozytywnej negacji, która dopiero nadaje sens jednostkowej autonomii i egzystencji. A to oznacza jakiś rodzaj

uwspólnotowania, wyjście poza swoje wyobcowanie, które prowadzi do zastąpienia samowiedzy (jako aktu poznawczego) wiedzą uwspólnotowaną, która jest generatywnym procesem. Autonomiczna jednostka odnajduje się i upodmiotawia we wspólnocie. Współtworzy taką rzeczywistość społeczną, która ma jej zapewnić zdolność bycia autonomiczną. Giambattista Vico (1744) ujął to metaforycznie, przywołując oko, które potrzebuje zwierciadła, aby ujrzeć siebie (Krzemień-Ojak, 1966, s. xxii).

Dla Marksa zwierciadło to wspólnota. Inaczej niż u Hegla (1830), według którego upodmiotowienie jednostki dokonuje się w samej jednostce, w jej wewnętrznym samopoznawczym nieustającym krążeniu, między tym, co specyficzne – fizyczne i tym, co absolutne – duchowe. Dla niego upodmiotowienie to proces absolutnego samopoznania, wiodącego jednostkę od świata konkretnego do świata absolutu – czystej idei, od samourzeczowienia do boskości. Dla niego człowiek się samowytwarza, w toku „boskiej dialektyki”: negacji negacji rzeczywistości i abstrakcji (podwójna negacja). Rzeczywistość jest niedoskonała. Sublimuje się poprzez abstrakcję, nadającą jej duchowość. Duch jest absolutem, który czyni urzeczowioną jednostkę wolnym człowiekiem.

Dla mnie jednostkę ucłowiecza wspólnotowe uczestnictwo w wytwarzaniu dobra. Dla Hegla człowiek (przedmiot-podmiot) samodokonuje się, dla mnie – nieustannie się staje w społecznym procesie współwytwarzania wartości. Dla niego poznanie jest absolutnym samopoznaniem, dla mnie uwspólnionym działaniem i oglądem. Dla niego rzeczywisty ruch jest ruchem jednostkowej samopoznawczej myśli, dla mnie ruchem uwspólnionych działań wytwórczych, w których stawanie i poznanie przenikają się.

Wiele z tych wątków podejmuje Adriana Wambier (2014), dokonując interesującej prezentacji sporu o podmiot we współczesnej filozofii. Podkreśla przy tym, że spór ten toczy się na polu odrzucenia kartezjańskiego przekonania o niczym nieograniczonej i niczym nieuwarunkowanej możliwości samopoznania, wynikającego z założenia bezpośredniego dostępu podmiotu do samego siebie. Takie monadyczne ujęcie podmiotu zostało podważone m.in. przez Emmanuela Levinasa, Paula Ricœura czy Charlesa Taylora (ibidem, s. 2).

Kluczowe dla przezwyciężenia monadycznej koncepcji podmiotu wydaje się przyjęcie, że jego istnienie jest określone przez czas, ale czas rozumiany nie transcendentnie i absolutnie, ale społecznie i relacyjnie. Dopiero bowiem wtedy możemy przyjąć dynamiczną koncepcję podmiotu, który istnieje, bo się staje. Byt społeczny jest bytem dlatego, że się staje, a nie że jest. Jest tym, czym się staje.

Nie wystarczy w tym względzie jedynie przyjęcie dualistycznej koncepcji podmiotu „jako ja i nie-ja”. Tego rodzaju dialektyka przeciwieństw nadal zamyka nasze myślenie w heglowskim schemacie. Można ją nazwać dialektyką syntetyzującą, ale chyba trafniejsze jest określenie jej jako schematycznej – zwrotnej, symetrycznej, synchronicznej i na swój sposób deterministycznej. Podmiotowość w tym ujęciu jest następstwem swoistego sprzężenia zwrotnego między tożsamością i nietożsamością, samowiedzą i samoniewiedzą, które się napędzają w zamkniętym kręgu i czasie, który jest zawsze terazniejszy. Taka dialektyka opisuje ruch, ale tylko tam i z powrotem.

Paul Ricœur domaga się dialektyki otwartej (2003, s. 591). Ale to oznacza przyjęcie, że podmiot staje się nie tylko poprzez samopoznanie, ale także poprzez współdziałanie z innymi aktorami. Takie współdziałanie, które nie tylko zmienia współdziałających aktorów, ale także społeczne warunki ich współdziałania. Stawanie się podmiotu nie jest procesem linearnym i kumulatywnym. Biegnie spiralnie. W tym przypadku ruchu nie można zamknąć w kręgu i nigdy nie prowadzi on do tego samego punktu.

Podmiotowość staje się w procesie, w którym różni aktorzy współwytwarzają wartości – zarówno egzystencjalne, jak i instrumentalne. Formując wspólnotę, nadają sens swojej indywidualnej egzystencji. Podmiotowość staje się w cyrkularnym procesie, w którym to, co egzystencjalne i to, co instrumentalne, to, co aksjonormatywne i to, co operacyjne przenika się. W procesie upodmiotawiania się, aby wyrazić oczekiwania, trzeba przyjmować zobowiązania. I nie można posługiwać się osobistą „etyką kieszonkową”, lecz trzeba współtworzyć ład aksjonormatywny, który nas samych także ogranicza. Aby się rozwijać, samowytwarzać, musimy wytwarzać wspólnotę. Chcąc zachować autonomię, musimy budować

mosty, które łączą nas z innymi. Upodmiotowienie dokonuje się w czasie społecznym, czasie stawania się, a nie w czasie bycia.

Wytwarzanie i instrumentalizacja wartości

Nie może zrozumieć gramatyki wartości ktoś, kto nie uczestniczy w ich współwytwarzaniu. A wytwarzanie wartości wynika równocześnie z konieczności i z potrzeby (wskazywał na to wieki temu Vico i upatrywał w tym źródeł aktywności ludzkiej, Krzemień-Ojak 1966, s. xxv). Przy czym konieczność interpretuję egzystencjalnie, a potrzebę instrumentalnie. Konieczność nie sprowadza się do biologicznego przetrwania. Zresztą zaspokajanie potrzeb też temu służy. W konieczności upatruję tego, co czyni ludzkie istnienie sensownym, a co wymaga uwspółnotowania jednostki. Konieczność lokuje ludzką egzystencję w porządku aksjonormatywnym, w świecie stawania się podmiotowości. Tym samym to dla mnie transcendencja rozumiana jako dialektyczna konieczność. Z kolei zaspokajanie potrzeb odnosi się do świata przedmiotowości.

Przyjęcie, że wartości są społecznie wytwarzane, a nie tylko indywidualnie uznawane i odnoszone do otaczającego nas świata, oznacza, że wartości nie da się wtłoczyć w ramy jakiegokolwiek systemu. Wymykają się takim ramom, bowiem wytwarzanie wartości wymaga przestrzeni otwartej, w tym także czysto symbolicznej, komunikacyjnej. Pojęcie „systemu wartości” jest dla mnie poznawczo puste. Implikuje funkcjonalne i synchroniczne rozumienie świata społecznego. A ten pulsuje i dzieje się: niezbędna jest tu diachronia i przemiana. Można oczywiście hamować ten wymiar świata społecznego, ale wtedy proces wytwarzania wartości słabnie. Można narzucać światu społecznemu krępujący porządek aksjonormatywny, przez hegemonię określonego „systemu wartości”, czyli określoną ideologię, ale w rezultacie blokuje się społeczny dynamizm i z czasem taki porządek się rozpadnie. Stanisław Brzozowski (1990, s. 96–97) przestrzega przed ideologiczną hegemonią, postulując, aby idee wyrastały z życia. Sprzeciwia się temu, aby idee były życiu narzucane

Konsekwencją narzucania i hegemonii określonego systemu wartości jest tyrania, niezależnie od tego, jak duża grupa, w tym także większość społeczeństwa, sądzi, że jest to uzasadnione. Takie dążenie, jak słusznie podkreśla Adam Węgrzecki (1996, s. 124–125), wynika z przekonania, że wartościom obiektywnie przysługuje władza nad człowiekiem, są „ponadludzkie”. Nie byłyby przez ludzi wytwarzane, lecz nad nimi miałyby panować, będąc wyposażone w jakieś siły, które ludźmi kierowałyby.

Tyrania, także ta ufundowana na ideologii, zawsze w swych następstwach prowadzi do instrumentalizacji wartości. Dobrze ten proces opisali na przykładzie nazizmu Max Horkheimer i Theodor Adorno. Piszą o tym m.in. tak: „To, że higieniczna fabryka i wszystko, co się z tym wiąże, volkswagen i pałac sportu, tępy nożem zarżyna metafizykę, byłoby jeszcze obojętne, ale nie jest obojętne, że w całości życia społecznego fabryka, volkswagen i pałac sportu same stają się metafizyką, ideologiczną zasłoną, za którą gnieździ się realne nieszczęście” (1994, s. 15). To przykład mylenia dóbr i dobra. Na tym polu fundamentalizacja i instrumentalizacja wartości zbiegają się.

W specyficzny dla siebie sposób dostrzegł to i przedstawiał Friedrich Nietzsche (2015). Oskarżany o nihilizm raczej przed nim przestrzegał. To – jak mi się wydaje – wynika jasno z następującej tezy (ibidem, s. 5): „Pytanie nihilizmu ‘po co?’ wyłania się z dotychczasowego przyzwyczajenia, na mocy którego cel zdawał się postawionym, danym, wymaganym z zewnątrz – mianowicie przez jakiś autorytet nadludzki. Odczywszy się wierzyć w taki autorytet, szuka się wedle starego przyzwyczajenia innego autorytetu, który by umiał przemawiać bezwzględnie i mógłby nakazywać cel i zadania”. A to prowadzi do tego, że narzucane „najwyższe wartości tracą wartość” (ibidem, s. 5).

Styczność konsekwencji wynikających z fundamentalizmu i instrumentalizmu można też dostrzec, gdy zastanowimy się nad tym, jak one wpływają na „dobro wspólne”. W moim przekonaniu obie skrajne orientacje prowadzą do jego zaniku (zob. Hardt, Negri 2012).

Na przeciwstawnym biegunie fundamentalizmu jest utylitaryzm, który proponuje prostą, a w klasycznym wydaniu nawet prostacką koncepcję człowieka. Dobrze obrazują to poglądy Jeremy’ego Benthama (1958) wyra-

żone w opublikowanym w 1781 roku *Wprowadzeniu do zasad moralności i prawodawstwa* – biblii utilitarystów. Podstawowe myśli tam zawarte sprowadzają naturę człowieka do poruszania się między przykrością i przyjemnością. Dlatego człowiek kieruje się zasadą użyteczności: unika przykrości i dąży do przyjemności. Czym jest zatem użyteczność? To właściwość przedmiotu, który sprzyja wytwarzaniu przyjemności lub zapobiega przykrości. Czym jest przyjemność? Wszystkim, co sprawia przyjemność: tym, czego ludzie pożądają. Czym jest przykrość? Tym, czego ludzie unikają.

Dobry system społeczny to taki, w którym – za sprawą rozumu i prawa – ludzie mogą uzyskiwać korzystny bilans między sumą przykrości i sumą przyjemności. Według Benthama ludzie, którzy zwalczają zasadę użyteczności czynią to, choć nieświadomie, z racji tej właśnie zasady. Czy można dowieść formalnie niesłuszności zasady użyteczności? Nie, bowiem to, co służy do udowodnienia wszelkich innych rzeczy, samo nie może być dowiedzione. Taki dowód jest zarówno niemożliwy, jak i niepotrzebny.

I taka oto koncepcja człowieka stała się fundamentem neoklasycznej ekonomii. Oczywiście podlegała potem naukowej rafinacji i formalizacji, ale nigdy nie została zanegowana w ekonomii głównego nurtu.

Rachunek wyniku i rachunek wartości

Rynek jest społecznym urządzeniem (instytucją), która ma przede wszystkim umożliwić wymianę dóbr. Produkcja bez rynku nie może się rozwijać. Ale tym samym rynek to przestrzeń przepływów. Ich intensyfikacja pobudza rynek i aktywność gospodarczą. Rynek jest w konsekwencji przestrzenią transakcji i oportunistów. Uczestniczący w niej aktorzy mają tak ukierunkowaną orientację. To nie oznacza, że muszą być w tej orientacji zamknięci. Rynek nie obejmuje bowiem całej przestrzeni gospodarczej. Część z niej zajmuje aktywność inwestycyjna i wytwórcza. Nie może być ona oderwana od rynku, ale też nie cała przebiega w przestrzeni rynku. W dominującej części dokonuje się w przestrzeni obok-rynkowej, w której relacje między jej uczestnikami są inaczej kształtowane niż na rynku –

podlegają innym, nierynkowym regułom, nie mają ściśle komercyjnego charakteru.

Problem zaczyna się wtedy, kiedy różnego rodzaju organizacjom nadaje się formę wewnętrznego rynku, co dotyczy zarówno przedsiębiorstw, jak np. uniwersytetów czy teatrów, komercjalizując je. Takie uregulowanie działalności wytwórczej prowadzi do wzmacniania transakcyjnej i oportunistycznej orientacji aktorów gospodarczych, i w szczególności współcześnie jest podłożem korporacyjnego oportunistów, tak po stronie kadr kierowniczych, jak i pracowników.

Instrumentalizacja wartości egzystencjalnych jest konieczna dla prowadzenia działalności gospodarczej. Problem w tym, czy instrumentalizacja prowadzi w konsekwencji do podtrzymywania wartości egzystencjalnych, czy ich niszczenia. Jeśli do ich niszczenia, to dany system gospodarowania staje się rabunkowy i niepodtrzymywalny.

Aby instrumentalizacja wartości prowadziła do podtrzymywania wartości egzystencjalnych, niezbędne jest dostrzeżenie różnicy między rachunkiem wyniku i rachunkiem wartości. Niestety stosowane w praktyce systemy rachunkowe tego drugiego wymiaru gospodarowania nie obejmują i nie dostrzegają. Dzieje się tak, bowiem w księgach rachunkowych ujawnia się przede wszystkim transakcyjny wymiar gospodarowania, a marginalizuje wymiar zasobowy. Tak ustawiona księgowość skłania do wąsko- i krótkowzroczności.

Jeśli nawet uwzględnia się w rachunku wymiar zasobowy, to tylko częściowo. Podstawowa miara rachunku wyniku, jaką jest zwrot z kapitału (*return on equity*) odnosi się do wykorzystania zasobu, ale tylko kapitału finansowego, czyli najbardziej płynnego składnika wykorzystywanego zasobu. W konsekwencji wzmacnia to płynnościową i transakcyjną orientację menedżerów.

Rachunkowość wyniku skłania do instrumentalizacji wartości. Pozwala ocenić krótkookresową efektywność (opłacalność) prowadzonej działalności gospodarczej. W jej przypadku kluczowe pytanie dotyczy tego, „jak mierzyć?”. Jeśli wynik jest celem i miarą powodzenia działalności gospodarczej, to inne pytania, takie jak „co mierzymy?” oraz „po co mierzymy?” tracą znaczenie.

Przedsiębiorstwa ukierunkowane na krótkookresowy wynik finansowy wzmacniają te struktury i formy swojej działalności, które przyczyniają się do maksymalizacji wyniku. Skoro ten odzwierciedla i zależy głównie od efektywności zawartych w danym okresie transakcji, to zarządzanie temu ma służyć. Preferowane są zatem takie cechy organizacji i pracowników, jak elastyczność i zwinność (*agility*), czyli te cechy, które mobilizują oportunistyczne nastawienie.

Aby było inaczej, rachunkowość musiałaby być przede wszystkim ukierunkowana na uchwycenie produktywności (wydajności) różnych zasobów, którymi dysponuje i z których korzysta przedsiębiorstwo. Ma to sens dopiero wówczas, kiedy uświadamiamy sobie zasadniczą różnicę między produktywnością i efektywnością. Ta różnica nie jest oczywista. Efektywność ekonomiczna w swym podstawowym znaczeniu to syntetyczna miara rezultatu (wyniku finansowego) w relacji do poniesionych nakładów (kosztów). Tak rozumianą efektywność mierzymy w odniesieniu do organizacji lub/i podejmowanych przez nią przedsięwzięć (inwestycja, transakcja, wdrożenie). Produktywność w swym podstawowym znaczeniu to miara efektu w relacji do zasobu użytego do wytworzenia tego efektu. Produktywność odnosimy przede wszystkim do określonego procesu wytwórczego. O ile efektywność jest miarą syntetyczną, to produktywność analityczną. Oczywiście można mierzyć produktywność w odniesieniu do określonej organizacji, ale wtedy będzie to miara uogólniająca, a to nie to samo, co syntetyczna. Produktywność można wyrażać w miernikach finansowych, ale punktem wyjścia do ich obliczenia będą mierniki rzeczowe lub pokrewne, które umożliwiają uchwycenie tego, ile czegoś zużyliśmy i ile czegoś wytworzyliśmy. Potem można to przeliczyć na mierniki finansowe. Dzięki temu możemy wychodząc od produktywności dochodzić do efektywności.

Ta fundamentalna dystynkcja pozwala dostrzec odmiennosć i zbieżność rachunku zasobów i rachunku wyniku. Najważniejsze jest jednak to, że teraz wyraźnie widać, iż podstawą efektywności ekonomicznej jest produktywność. Jeśli procesy wytwórcze nie są produktywne, to nie można zapewnić efektywności w dłuższym okresie. Nieproduktywna działalność gospodarcza jest niepodtrzymywalna. A jeśli jednak zapewnia efektyw-

ność, to znaczy, że jest rabunkowa – również w tym sensie, że polega na przechwytywaniu nienależnych korzyści (*rent seeking*).

To oczywiście sygnalizuje, że w istocie kwestii produktywności i efektywności nie da się „zamknąć” w granicach określonej organizacji gospodarczej. Są one transorganizacyjne, „dokonują się” w przestrzeni międzyorganizacyjnej, na styku przedsiębiorstwa i jego otoczenia. W przypadku produktywności jest tak m.in. dlatego, że przedsiębiorstwo wykorzystuje zasoby, których samo nie wytworzyło. Natomiast w przypadku efektywności m.in. dlatego, że efektywność jest funkcją transakcji zawieranych przez przedsiębiorstwo.

Choć odnosimy produktywność i efektywność do określonej organizacji gospodarczej, czyli rozpatrujemy je w ujęciu mikroekonomicznym, to jednak mają one szerszy, makroekonomiczny wymiar. O ile na poziomie przedsiębiorstwa związki produktywności i efektywności są wielostronne sprzężone, a przez to pogmatwane, to w przypadku poziomu makro są – w moim odczuciu – wyrazistsze. Podstawowa zależność jest następująca: produktywność warunkuje efektywność. Nieproduktywne przedsiębiorstwo może być efektywne (przynajmniej przez pewien czas). Natomiast nieproduktywna gospodarka nie może być efektywna, co w tym przypadku oznacza jej bieżącą konkurencyjność.

Gospodarka przepływów i transakcji

Szczególnie ważne wydaje mi się porównanie interakcji do transakcji. To upodabnia życie społeczne do rynku. Wynikają z tego ogromne konsekwencje dla nauk społecznych. Interakcje i transakcje są rodzajem przepływów. I są na ogół traktowane jako przepływy (*flow*) zamknięte – równoważące się. Jednak większość przepływów to przepływy otwarte, czyli takie, które się nie bilansują: generują nadmiar lub niedomiar. Dobrą analogią są przepływy wodne. Można je częściowo utrzymywać w obiegu zamkniętym, ale na ogół są one otwarte.

Ekonomia przepływów jest uproszczeniem, które dogmatyzowane staje się niebezpiecznym fałszem. Przepływy napędzają finansjalizację

współczesnej gospodarki, co wzmacnia tendencję do akcentowania znaczenia efektywności kosztem produktywności.

Jeśli w gospodarowaniu widzimy tylko przepływy (transakcje), to wydaje nam się, że z natury rzeczy one się równoważą – plus po jednej, minus po drugiej stronie bilansu. Ale przecież te przepływy wynikają z użycia określonych zasobów, bez nich nie byłyby możliwe. Ekonomia nie może od tego abstrahować. Ekonomista nie może ograniczać swego zainteresowania do przepływów i ewentualnych kosztów i zysków z nimi związanych – musi mieć na względzie także kwestię zasobów: ich zużycia i odtworzenia. Wówczas, po pierwsze, widać, że przepływy gospodarcze muszą być ujmowane jako otwarte i wywołujące nie tylko konkretne transakcje, ale napędzające znacznie szerszy obieg gospodarczy. Po drugie, jeśli chce dokonać oceny efektywności konkretnych przepływów, to nie może pomijać kwestii zasobów z nimi związanych. Dopiero wtedy może ocenić czy te przepływy są korzystne, czy nie. A w konsekwencji, czy prowadzą one do podtrzymywalności działalności gospodarczej, której są przejawem. Po trzecie, dostrzeże wówczas, że ów szerszy obieg gospodarczy ma okrężną naturę. Tym samym przepływy mogą prowadzić do nadmiaru albo niedoboru. Nie prowadzą do równowagi, ale nierównowagi. Nierównowaga jest nieuchronnie związana z przepływami. Problem w tym, czy wywoływane przez przepływy stany nierównowagi są stabilne czy niestabilne. Po czwarte, ekonomista tak postrzegający działalność gospodarczą w konsekwencji dochodzi do spostrzeżenia, że w gospodarce występuje ruch spiralny, który może prowadzić do powiększania lub pomniejszania dostępnych dla działalności gospodarczej zasobów.

Zarówno interakcje, jak i transakcje zachodzą między ludźmi, ale odnoszą się do przedmiotów (obiektów). Mają z natury operacyjny i instrumentalny charakter. Dopiero odniesienie ich do zasobów powoduje, że tworzą one trwalsze i podmiotowe więzi.

Zasoby w relacji do konkretnego aktora społecznego mogą być wewnętrzne i zewnętrzne. Te pierwsze pozostają do jego dyspozycji i nie są dostępne dla innych bez jego przyzwolenia. Te drugie są albo kontrolowane przez innych aktorów i dany aktor może z nich korzystać tylko

pod pewnymi warunkami, albo są ogólnodostępne, ale sięgnięcie po nie wymaga określonych działań i predyspozycji.

Co istotne, aktorzy muszą korzystać zarówno z zasobów wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Każdy z nich może starać się, aby więcej zasobów pozostawało do jego dyspozycji, ale to ma swoje ekonomiczne i fizyczne granice. Dlatego racjonalne postępowanie polega na tym, aby tak korzystać z zasobów wewnętrznych oraz tak je pomnażać i kompletować, aby móc efektywnie korzystać z zasobów zewnętrznych. Jeśli tak, to z punktu widzenia danego aktora jest ważne to, jak generowane są zasoby zewnętrzne: jaka jest ich pula, jaka jest ich dostępność, jak są generowane, jaka jest ich struktura? Musi także pamiętać, że tak jak i on, inni aktorzy dążą do przejęcia kontroli nad zewnętrznymi zasobami. Zatem staje wobec dylematu: czy zawłaszczanie i wyłączenie zasobów z możliwości korzystania przez innych jest najlepszą strategią? Może jednak korzystniejsze jest pozostawienie pewnej puli zasobów jako ogólnodostępnych, przy ewentualnym wspólnym nimi zarządzaniu.

Przy czym nie ma w tym zakresie jednego, prostego rozwiązania. Zawsze jest ono złożone i musi być modyfikowane w zależności od zmieniającej się sytuacji. Powstaje też problem, jak ustanowić właściwe rozwiązanie i zadbać, aby było skutecznie stosowane. Jeśli się to zagadnienie pominie, koncentrując się na bieżącym kształtowaniu ekonomicznych przepływów, to prędzej czy później doprowadzi to do kryzysu i gospodarczego załamania.

Przyjęcie w ekonomii neoklasycznej jednostronnej i wąskowzrocznej perspektywy wynika z oparcia jej o jednowymiarowy model człowieka (*rational man*). Dobrze istotę tego problemu oddaje toczący się na przełomie XX i XXI wieku spór między dwoma laureatami ekonomicznej Nagrody Nobla Oliverem Williamsonem i Herbertem Simonem (zob. Sarasvathy 2010). Simon krytycznie odniósł się do rozwiniętej przez Williamsona ekonomii kosztów transakcyjnych (*transaction costs theory* – TCE). Fundamentem TCE jest założenie o oportunistycznym jednostki. Simon podważa to, uważając, że zarówno z empirycznego, jak i historycznego punktu widzenia, w szczególności biologiczno-ewolucyjnego, nie da się tego założenia obronić, a teoria oparta o nie jest fałszywa. Nie twierdzi, że jednostki nie przejawiają oportunistycznego, ale z całą pewnością to nie jest

dominujący wzorzec postępowania jednostek. Domaga się włączenia do tego modelu takich składowych, jak podatność (*docility*) i inteligentny altruizm, co koresponduje z jego podstawowym konceptem „ograniczonej racjonalności”. Kluczowe w tym rozumowaniu jest pojęcie *docility*, które Simon tłumaczy jako (1993, s. 156): „(...) skłonność do polegania na sugestiach, rekomendacjach, perswazji i informacji pozyskanych poprzez różne społeczne formy komunikacji, stanowiących podstawę podejmowania decyzji. Podkreśla tym samym, że jednostki w życiu społecznym są od siebie bardzo zależne i ludzie podejmując decyzje, polegają na opiniach innych osób, szczególnie tych, z którymi współdziałają. Jednostki są jako społecznie usytuowane, a ich postępowanie jest osadzone i zmienia się w czasie. Ewolucja społeczna nie sprzyja tylko jednostkom oportunistycznym, ale także inteligentnie altruistycznym, czyli takim, które polegają na innych i pomagają innym pozostawać w grupie (wspólnocie). Informacja pozyskana od innych jednostek jest o wiele bardziej przydatna niż pozyskana indywidualnie (ibidem, s. 157). Czym bardziej jesteśmy otwarci na współdziałanie z innymi, tym bardziej możemy korzystać ze zbiorowej wiedzy i umiejętności rozproszonych w społeczeństwie (Simon 1997, s. 41). Podatność do współdziałania sprzyja kreowaniu innowacyjnych rozwiązań społecznych problemów.

W TCE występuje też społeczna interakcja jednostek, ale bazująca na ich egoizmie i oportunizmie oraz prowadząca do zawierania transakcji. W tym modelu dominującą formą społecznych interakcji są transakcyjne negocjacje, których przedmiotem jest podział ryzyka, kosztów i korzyści. Jego uznanie za fundament ekonomii powoduje, że ekonomistów głównego nurtu interesuje tylko to, co wiąże się z układem bodźców działających na zachowanie uczestników rynku, a w konsekwencji tylko to, co prowadzi do operacyjnej efektywności. Simon komentuje to następująco (1993, s. 160): „Teoria ekonomiczna ujmuje ekonomiczną korzyść za podstawowy motyw postępowania ludzi”. Aksjonormatywny wymiar ludzkiej aktywności pozostaje poza obszarem zainteresowania neoklasycznych ekonomistów. Mało tego, zajmowanie się nim jest dla nich nienaukowe i obciążające. Steve Keen dobitnie ujął tę jednostronność następująco: „Ekonomiści głównego nurtu przypominali baśniowego nagiego cesarza:

podziwiającego piękne szaty w zniekształconym, acz sugestywnym lustrze, lecz zarazem nagiego wobec tych sił, które tak naprawdę kształtują rzeczywistość gospodarczą dookoła nas” (2017, s. 18).

Simon podważa neoklasyczną teorię ekonomiczną jako empirycznie niepotwierdzoną, bo przyjmującą afaktyczne i niejasne założenia. Dlatego kwestionuje stosowane w ekonomii neoklasycznej modele analityczne, w tym koncepcję firmy, traktowaną jako szczególne osiągnięcie teorii kosztów transakcyjnych. Jedną z jego kluczowych tez to stwierdzenie, że neoklasycyści ekonomiści przyjmują, że ludzie maksymalizują korzyści, jednak nie określają konkretnie, czym jest korzyść (ibidem, s. 158).

Patrząc od strony praktycznego pomiaru zjawisk i procesów ekonomicznych, rozważane przeze mnie zagadnienie podejmuje coraz większa grupa ekonomistów. Są oni przekonani, że oparcie analiz ekonomicznych na statystyce odnoszącej się wyłącznie do ekonomicznych przepływów i rocznych przyrostów określonych wielkości jest ułomne. Szczególnie ważny jest w tym względzie raport opracowany w 2008 roku z inicjatywy Prezydenta Francji (Stiglitz i in. 2009).

Jego autorzy podkreślili (ibidem, s. 9), że ani prywatny, ani publiczny system rachunkowy nie dostarczył wyprzedzającego ostrzeżenia i nie wywołał alarmu sygnalizującego, że – jak się wydawało – promienny wzrost skali światowej działalności gospodarczej w latach 2004–2007, poprzedzających wybuch globalnego kryzysu finansowego, dokonuje się kosztem możliwości przyszłego wzrostu. Ich głównym postulatem i przedmiotem rekomendacji jest uzupełnienie miar makroekonomicznych o miary pokazujące zmiany w zakresie jakości życia i dobrostanu obywateli – miary postępu społecznego. Interesuje ich zatem w szczególności to, czy wzrost gospodarczy prowadzi do pozytywnych efektów społecznych. Rekomendują wprowadzenie do rachunków narodowych rachunku społecznego bogactwa (*wealth accounts*).

To oczywiście słuszne. Ale jeśli przywołaną wyżej zasadniczą tezę – o tym, że rachunkowość wyniku zawiodła – przemyślimy głębiej, to równie ważna wydaje się konieczność włączenia do tych rachunków kwestii wykorzystania zasobów (*resource accounts*). Zasadniczy problem tkwi bowiem w tym, że rachunki narodowe dotyczą głównie inkrementalnej zmiany określonych

wielkości ekonomicznych, pokazują ich przyrostową (dodatnią lub ujemną) zmianę w danym czasie, na ogół roku. To znaczy, że mierzone wielkości ekonomiczne są rozumiane jako zmiany linearne – kumulatywne i stopniowe. De facto pozwalają one na obserwowanie powierzchni wody, a to, co jest nad nią i kryje się pod nią wymyka się oglądowi (nawet jeśli to cyklon).

Obserwacja zmian inkrementalnych (rachunek wyniku) może prowadzić do złudnego obrazu sytuacji gospodarczej, jeśli nie jest uzupełniona o rachunek eksploatacji zasobów, które były niezbędne do uzyskania określonego wyniku. Dopiero wówczas można ocenić wartość uzyskanego wyniku i to, czy tak prowadzona działalność gospodarcza będzie podtrzymywalna. Często bowiem jest tak, że wynik został poprawiony, ale poprzez takie wykorzystanie zasobów, które jego utrzymanie w przyszłości uczynią niemożliwym. Można to porównać do narastania „ukrytego zadłużenia”. Nie ujawnia się ono od razu, ale niewidocznie narasta w kolejnych cyklach gospodarczych, aż w dłuższym, okrężnym procesie wywoła kryzys i załamanie. Praktycznym przejawem narastania takiego zadłużenia są zmiany środowiskowe i klimatyczne. Jeśli się tego nie uwzględni w rachunku, to rodzi się „fałszywy wybór” – wzrost PKB czy ochrona środowiska (ibidem, s. 7). Trwanie przy takim fałszywym wyborze prowadzi z czasem, ale nieuchronnie do dramatycznych konsekwencji.

Zatem jedną sprawą jest jakość pomiaru, a drugą właściwość jego narzędzi. Nie chodzi tylko o jego dokładność, ale przede wszystkim o to, co obrazuje i czemu ma służyć. Autorzy cytowanego raportu piszą o tym celnie (ibidem, s. 9), że to, co mierzymy winno wynikać z tego, co chcemy jako społeczeństwo osiągnąć, i dopiero wtedy wyniki pomiaru pozwalają dostrzec, czy nasze działanie jest właściwe. Wynika z tego, że pomiaru, rachunku nie wolno odrywać od jego aksjonormatywnej podstawy. Rachunek wyniku ma społeczny sens, jeśli jest rachunkiem wartości. W wymiarze operacyjnym dowód poprzedza działanie. W wymiarze aksjonormatywnym to działanie poprzedza dowód. W tym pierwszym chodzi o to, czy to, co robimy jest skuteczne, w tym drugim – czy jest słuszne.

Takie wąskie, instrumentalne rozumienie wartości ekonomicznej jest utrwalane przez powszechnie używane określenie „łańcuch wartości”. Implikuje ono linearne i transakcyjne ujęcie działalności i kooperacji

gospodarczej. Jej sedno polega wówczas na powtarzalnym dokonywaniu opłacalnych transakcji. Innowacyjność zostaje sprowadzona do oportunistycznego wykorzystywania nadarżających się okazji.

Orientacja produktywnościowa jest związana z innym, szerszym rozumieniem wartości oraz dostrzeżeniem tego, że wartość ekonomiczna jest wytwarzana w społecznym procesie: jest rezultatem współdziałania wielu i różnych aktorów. Wtedy jednak nie chodzi o eksploatawanie „łańcucha wartości”, lecz o formowanie sieci (partnerstwa) wytwarzania wartości (*value creation networks*), które można określić jako klastry produktywności (*productivity clusters*).

Jednorożce i zebry

Problem napięcia między efektywnością i produktywnością zaostrza się w gospodarce cyfrowej. Wdrażanie technologii informatycznych wzmacnia orientację oportunistyczną i transakcyjną. Celnie piszą o tym Jennifer Brandel, Mara Zepeda, Astrid Scholz i Aniyia Williams, założycielki inicjatywy Zebras Unite (Zebras 2017). Ich zdaniem gospodarka cyfrowa premiuje ilość kosztem jakości, konsumpcję kosztem wytwarzania, szybkie osiągnięcia kosztem podtrzymywalnego wzrostu oraz zyski akcjonariuszy kosztem korzyści społecznych.

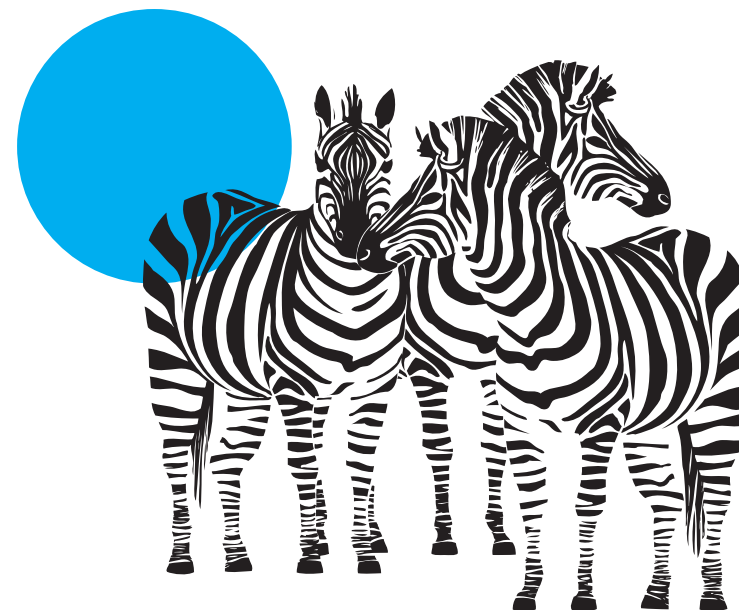
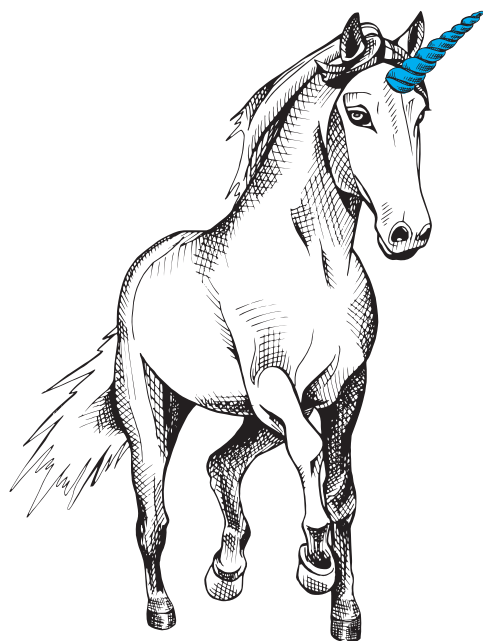
Tak postrzegając trend gospodarki cyfrowej, autorki cytowanego eseju przeciwstawiają dwa modele nowoczesnego przedsiębiorstwa. Opisują to metaforycznie, posługując się nazwami zwierząt, a konkretnie – jednorożca i zebry. Jednorożce to wyraz marzenia założycieli technologicznych start-upów, aby stworzyć firmę na podobieństwo Google’a, Facebooka czy Amazona – wielką i dominującą, której kapitalizacja wzrasta geometrycznie. Zebry są stadne i budują swoje powodzenie nie na wielkości i sile, ale na partnerstwie i współwytwarzaniu wartości. Dla jednorożców liczy się wynik finansowy i nic innego. Dla zebra sednem jest produktywność.

Zasadniczy problem polega na tym, że jednorożców nie może być wiele. Ich powodzenie zasadza się na tym, że są w stanie narzucić takie warunki gry rynkowej, które skutecznie osłabiają ich konkurencję. Pokonaj konkurentów

albo oni pokonają ciebie – to ich credo. W takim środowisku gospodarczym wygrywają i przetrwają nieliczni. To gra niekooperacyjna, stymulująca i faworyzująca zachowania drapieżne. To jednocześnie gra, w której liczy się przede wszystkim kapitał finansowy pozyskiwany głównie z rynku, od organizacji finansowych, które specjalizują się w grze na aktywach.

Powodzenie zebr zależy od tego, czy stworzą własne środowisko gospodarcze, w którym nie zostaną zdominowane przez jednorożce. Siłę czerpią z produktywności. A to wymaga formowania sieci wytwarzania wartości, czyli archipelagu, w którym powodzenie każdej z firm (wysp) jest warunkowane przez powodzenie ich partnerskiego układu (archipelagu). Archipelag nie jest wyspom potrzebny po to, aby dokonywać bieżących transakcji, ale aby wspólnie, innowacyjnie i produktywnie wytwarzać. Toczy się w nim także gra – ma miejsce i współpraca, i rywalizacja. A jest to gra kooperacyjna, pobudzająca i faworyzująca relacyjność, a nie tylko transakcyjność.

Rysunek 2. Jednorożec i zebry



Wizerunek jednorożca i zebry można, metaforycznie, odnieść do dwóch modeli nowoczesnego przedsiębiorstwa. Jednorożce to wyraz marzenia, aby stworzyć wielką i dominującą firmę, której kapitalizacja wzrasta geometrycznie. Zebry są stadne – budują swoje powodzenie nie na wielkości i sile, ale na partnerstwie i współwytwarzaniu wartości. Dla jednorożców liczy się wynik finansowy, a dla zebr sednem jest produktywność

Zarówno w środowisku jednorożców, jak i zebra mamy do czynienia z sieciami współzależności. Mają one jednak inny charakter. W pierwszym dominują sieci bazujące na synchronii i linearości; są to sieci eksploatacji. W drugim dominują natomiast sieci i relacje diachroniczne oraz cyrkularne; są to sieci rozwoju. Takie kategorie (zmiennie), jak czas, zasoby, relacje, wiedza, przestrzeń, ciągłość i zmienność działają w nich w odmiennych konfiguracjach. Środowiska te wytwarzają odmienną społeczną czasoprzestrzeń.

W środowisku jednorożców – gry oportunistycznej i transakcyjnej – najważniejsze jest to, co „tu i teraz”. Liczy się interes własny i doraźna

korzyść. Regułą staje się przerzucanie ryzyka na innych i przechwytywanie nienależnych korzyści (*moral hazard*). Teraźniejszość wypycha przyszłość, a wspólnotowość zanika.

W środowisku zebr – gry relacyjnej i kooperatywnej – najważniejszy jest rozwój rozumiany jako upodmiotowienie wynikające ze zdolności do wyznaczania własnej drogi, trajektorii ruchu. Przyszłość ciągnie terażniejszość, a wspólnotowość wzmacnia taką orientację. Wspólnotowość jest rozumiana jako współpraca, ale także jako wspólna przestrzeń działania, w której rodzi się współodpowiedzialność za jej utrzymanie. Aktorzy kierują się w niej swoim interesem, ale w taki sposób, który nie niszczy społecznej tkanki wytwarzania dobra i dóbr wspólnych. W takiej przestrzeni pojawia się poczucie społecznej słuszności i celowości. Ma ona swój wyraźny aksjonormatywny wymiar. To pozwala jej uczestnikom toczyć dyskurs o tym, co dla nich wspólne, słuszne i celowe.

Ekonomiczne imaginarium

Stare teorie i idee gospodarcze nie pasują do nowej rzeczywistości. Przy ich „użyciu” nie można kształtować odpowiednich ram makroekonomicznych. Potrzebujemy nowego ekonomicznego imaginarium, aby poprzez polityki publiczne oddziaływać na gospodarowanie – po to, aby zapobiegać występowaniu stanów niestabilnej nierównowagi.

Takie imaginarium może wyłonić się tylko jako efekt dyskursu tocznego w określonej społecznej czasoprzestrzeni, którego zadaniem (celem) ma być jej formowanie w taki sposób, aby różni aktorzy społeczni mogli i byli w stanie się upodmiotowić. Obecne dominujące (hegemoniczne) ekonomiczne imaginarium niszczy taką czasoprzestrzeń; jest ona rozrywana. Dyskurs, który pozwoli ją scalić musi dotyczyć reinterpretacji podstawowych kategorii nauk ekonomicznych oraz pokrewnych nauk społecznych, w tym takich, jak wartość, pieniądz, własność, produktywność, efektywność czy rozwój. I nie chodzi o nowe definicje, ale o nowe ujęcia treści tych pojęć. Tylko w ten sposób można będzie stopniowo wygenerować nowe reguły, czyli makroekonomiczne ramy gospodarowania.

Społeczna czasoprzestrzeń ma dwa integralnie powiązane ze sobą wymiary. Wyznacza nasze możliwości działania w dwojaki sposób. Z jednej strony, określa to, co możemy – w sensie potrafimy, jesteśmy w stanie, czemu podołamy (*enabling*). Z drugiej strony, określa to, co możemy – w sensie wolno nam, jest dopuszczalne, akceptowalne (*allow*).

Hegemonia starego imaginarium oznacza, że makroekonomiczne ramy rozmywają się, przestają „działać”, wypełniać swoje funkcje. A tym samym coraz więcej nam wolno i coraz mniej możemy. W rezultacie siły rynkowe nie napotykają na wystarczającą przeciwwagę. Napędzają stany niestabilnej nierównowagi, którym coraz trudniej zapobiec i zaradzić. Jednym z tego przejawów jest wyłanianie się organizacji gospodarczych, które kapitałowo są potężniejsze niż państwa. Stają się przez to *too big to fail*, ale także *too big to check* oraz *too big to manage*. To one narzucają reguły gry, a nawet przebieg dyskursu ekonomicznego. Dzięki nim gospodarka i obroty mogą nadal rosnąć, ale społeczny efekt gospodarowania nie, co znajduje odzwierciedlenie w haśle *high growth, low impact*, dobrze oddającym zasadniczy problem nowoczesnej gospodarki.

Dyskurs, który miałby przyczynić się do modyfikacji makrospołecznych ram gospodarowania musi być otwarty. To nie znaczy, że każdy aktor ma brać w nim udział, ale nikt nie powinien być z urzędu z niego wykluczony. Jak sądzę, da się wyróżnić kilka zasadniczych faz takiego aksjonormatywnego dyskursu:

1. Rozpoznanie sprzeczności systemu gospodarczego.
2. Sformułowanie dylematów.
3. Kreowanie nowych perspektyw poznawczych.
4. Otwarta debata wokół ich adekwatności.
5. Proponowanie nowych makrospołecznych ram gospodarowania.
6. Uzgadnianie niezbędnych działań.

Wskazane fazy aksjonormatywnego dyskursu nie są w żadnej mierze krokami uprzednio przyjętej procedury. To intuicyjnie (nie analitycznie) przyjęte etapy złożonego i słabo ustrukturyzowanego procesu społecznego – procesu, który może się nie rozwinąć, może zostać zatrzymany. Tu nie ma determinizmu, dominuje kontyngentność. Tak może być, ale nie musi.

Co ważne, ten dyskursywny proces nie odnosi się tylko do poziomu gospodarki w skali makro. Obejmuje także jej poszczególne segmenty i wymiary, w tym dotyczy także przedsiębiorstwa i natury przedsiębiorczości. Bez zmian na tym poziomie gospodarowania żadna zmiana systemu gospodarczego nie może się dokonać. W historii bywało i tak, że to od zmian mikro rozpoczął się proces całościowej przemiany, czego przykładem może być wprowadzenie produkcji taśmowej.

Zagrożenia związane z gospodarką cyfrową

Jeśli uznamy, że gospodarka cyfrowa jest gospodarką opartą na wiedzy (*knowledge based economy*), to centralnym zagadnieniem ekonomii staje się kwestia generowania wiedzy i uczenia się, czyli uwspólniania wiedzy. Z tym, że proces uczenia się w warunkach gospodarki cyfrowej zmienia się kompletnie: nie ma już wyraźnego podziału na nauczających i uczących się.

Kluczowym zagadnieniem w gospodarce cyfrowej staje się kwestia zapewnienia dostępu do wiedzy. Rozwiązanie tego problemu nie jest proste, bowiem wielkie korporacje starają się zawłaszczać wiedzę i czynić ją dobrem rzadkim, mimo iż informacja i wiedza występują w nadmiarze dzięki mediom elektronicznym.

Z pewną przesadą można powiedzieć, że obecnie wszyscy uczą się od wszystkich, co dotyczy w szczególności przedsiębiorstw. Nowoczesna firma musi być organizacją wzajemnie uczących się osób. Mary Adams i Michael Oleksak (2010, s. XIII) podkreślają, że nowoczesne przedsiębiorstwo nie odniesie sukcesu, jeśli nie stanie się „fabryką wiedzy”. I jednocześnie dodają, że aktywa wiedzy na ogół nie są uwzględnione w systemie rachunkowości księgowej i w konsekwencji są niemal w ogóle niewidoczne w systemie informacji zarządczej (ibidem, s. XVII).

Aby być taką fabryką, przedsiębiorstwo musi być rodzajem wspólnoty, która staje się za sprawą takich więzi między pracownikami, które ich wewnętrznie obligują. To nie może być wspólnotowość wymuszona, lecz dobrowolna, autentyczna. Nie da się jej wytworzyć za pomocą podpisywania kontraktów – wynika ona z wzajemnego zobowiązania

się i prawości osób ją tworzących. Bowiem wspólnota jest wytwarzana, a nie dana. Dominują w niej relacje osobowe, pracownicy nie są w niej uprzedmiotawiani. Przeciwnie, aby stawali się „kims”, są traktowani jak „ktoś”. Szanowana jest ich godność i wrażliwość.

W przedsiębiorstwie uczącym się pracownicy czują się i stają się interesariuszami. Podobnie trzeba postrzegać klientów. Stawanie się interesariuszem jest pochodną relacji między daną organizacją i konkretną osobą. Istota tej relacji tkwi nie w transakcji wymiennej, choć poprzez transakcje się ujawnia, lecz w powtarzalnym i podtrzymywalnym procesie współwytwarzania wartości. Nie da się tej relacji sprowadzić do wymiany „usługa za opłatę”. Jej sens musi być głębszy i polega na tym, że interesariusz staje się współwytwórcą wartości: to, co otrzymuje w jakimś odczuwalnym stopniu współwytwarza. W takim przypadku „wartość dla klienta” staje się zarazem „wartością od klienta”. I na tej samej zasadzie „wartość dla pracownika” jest jednocześnie „wartością od pracownika”. I dopiero wtedy proces wytwarzania wartości staje się podtrzymywalny i rozwojowy.

Jeff Bezos, prezes, dyrektor generalny i przewodniczący zarządu Amazon.com, zwykł podkreślać, że firma ma „mieć obsesję na punkcie klienta” (*obsession on the customer*). Czy to automatycznie oznacza, że dla niego klient to interesariusz? Uważam, że nie. To zależy od tego, kim dla firmy jest klient: dojrzałą krową czy partnerem. Od tego, jak się na niego wpływa i jaką przypisuje się mu rolę. Jeśli postępowanie firmy sprowadza się do tego, aby klienta uzależnić, to nie sposób mówić o roli interesariusza. A w moim przekonaniu tak właśnie postępuje Amazon: uzależnia maksymalnie klienta, aby uzależnić producenta. Temu ma służyć separowanie dostawców i odbiorców, producentów i klientów. I w ten sposób Bezos wypełnia swoje główne hasło: „Twoja marza jest moją szansą”.

Uzależnianie klientów jest przeciwieństwem wzajemnego polegania na sobie. Uzależnianie wyklucza przyjmowanie odpowiedzialności, a poleganie na sobie jest ekspresją odpowiedzialności. Uzależnianie ma zapewnić dokonywanie korzystnych transakcji i eksploatację zasobów pozostających w rękach osób i organizacji uzależnianych. Poleganie na sobie prowadzi do formowania trwałych więzi, które generują powin-

ność i współodpowiedzialność, co w konsekwencji służy wzajemnie korzystnemu wykorzystaniu i pomnażaniu zasobów. Także wytwarzaniu zasobów wspólnych.

W jednym i drugim typie biznesowych (także ogólnoludzkich) postępowań pojawia się zaufanie. Lecz ma ono inny charakter. W pierwszym jest ono wyłącznie sytuacyjne i instrumentalne. Jego „działanie” wiąże się z konkretnym zabezpieczeniem (*collateral*), ponieważ jest to zaufanie ograniczone i warunkowe. W drugim przypadku zaufanie jest szersze i wynika z doświadczenia dotychczasowej współpracy. Bazuje na wiarygodności, a nie zabezpieczeniu. „Działa” w porządku aksjonormatywnym, a nie tylko w porządku operacyjnym, instrumentalnym. Ma przez to powtarzalną, samopodtrzymywalną i okrężną naturę. Zdaje się być stale obecne we wspólnej czasoprzestrzeni, nie jest tylko doraźnie uruchamiane przy okazji kolejnej transakcji. A przez to, że jest czasoprzestrzennie uwspólnione pomaga podejmować nowe i innowacyjne oraz długofalowe przedsięwzięcia, a nie tylko powtarzać rutynowe transakcyjne schematy. Instrumentalizacja zaufania nie blokuje działalności gospodarczej, ale pobudza jej określone formy.

Zysk to wynik finansowy odzwierciedlający efektywność operacyjną przedsiębiorstwa. Wartość firmy to inna kategoria – ukazuje jej potencjał współwytwarzania wartości, czego nie można sprowadzić do skumulowanego zysku, ponieważ kryje się w niej także zdolność firmy do przeobrażenia i rozwoju. Oczywiście można szacunkowo uchwycić wartość poszczególnych zasobów i składników majątkowych firmy, ale uzyskamy tylko przybliżoną wielkość jej rzeczywistej wartości.

Dla zwolenników ekonomii kosztów transakcyjnych podstawową jednostką analizy jest „transakcja”. Dlatego też interesuje ich przede wszystkim alokacja zasobów (*allocation paradigm*), a nie ich wytwarzanie (zob. Williamson 2010, s. 9). To oznacza, że przedmiotem ich zainteresowania są ceny, towary, podaż i popyt.

Zarówno Ronald Coase, jak i Oliver Williamson, główni twórcy tego podejścia teoretyczno-badawczego, w swych rozważaniach wybiegają poza analizę transakcji, zajmując się równoległe porządkiem organizacyjnym (*governance*). Lecz ten porządek interesuje ich pod względem jego

wpływu na efektywność dokonywanych w organizacji i przez organizację transakcji. Zatem interesuje ich jedynie operacyjny wymiar funkcjonowania organizacji. Przy czym Williamson dowodzi, że takie – świadomie przyjęte – ograniczenie pola analizy badawczej ma swoje generalne uzasadnienie: bowiem nauki społeczne powinny unikać zajmowania się generalnymi teoriami, a badacze powinni koncentrować się na specyficznych (cząstkowych) mechanizmach (ibidem, s. 10).

Podzielam pogląd Williamsona w tym sensie, że uprawiając nauki społeczne, trzeba przyjmować i wyznaczać określoną perspektywę poznawczą. To jednak nie może oznaczać trzymywania się takiej perspektywy, jeśli okazuje się zbyt wąska i nie dostarcza już nowej wiedzy, staje się skostniała. A to – w moim przekonaniu – spotkało teorię kosztów transakcyjnych.

Podejście relacyjne i procesowe prowadzi do innej koncepcji przedsiębiorstwa. Firma istnieje, bo się zmienia, ma rozwojową zdolność. Aby móc się zmieniać – rozwijać – musi się upodmiotawiać. A to jest możliwe tylko wtedy, gdy firma wchodzi w długofalowe, partnerskie relacje z innymi podmiotami. Aby być kimś (podmiotem), musi być kimś dla innych. A to oznacza, że musi z innymi wytwarzać właściwe dla siebie i umożliwiające rozwój pole grawitacyjne, czyli społeczną czasoprzestrzeń.

Podsumowanie

Każda działalność ludzka, w tym także działalność gospodarcza, dzieje się w czasoprzestrzeni, którą określają społeczne relacje, w które wchodzi różni aktorzy. W konsekwencji działalność ludzka jest wielowymiarowa. Społeczna czasoprzestrzeń jest ontologiczna i epistemologiczna zarazem. Istnieje, bo staje się. A staje się w rezultacie działania tych aktorów i oddziaływania na nich środowiska materialnego, w którym działają.

Podmiotowość jest funkcją wyznaczenia swojej trajektorii rozwoju. To oznacza zdolność kreowania własnej przyszłości, swojej historii. Takie ujęcie mocno akcentuje, że podmiotowość jest stawianiem się, które może być ujęte w historię do opowiedzenia (*storytelling*). Upodmiotawianie się jest zarazem sensotwórcze, jest nadawaniem sensu swemu istnieniu –

zarówno w przypadku jednostek, jak i organizacji. Tym samym wynika z wytwarzania wartości egzystencjalnych.

Wytwarzanie takich wartości wiąże się ze stawianiem przez jednostki oraz wspólnoty wielkich pytań, które odnoszą się do sensu życia. Takie pytania wykraczają poza to, co „tu i teraz”. Są ulokowane w przestrzeni tego, co było i tego, co będzie. Odpowiedzi na takie pytania nie przynoszą pewności, odpowiedzi raz na zawsze. Takie pytania do nas wracają i nawet po wielokroć na nie odpowiadając, nie zbliżamy się do pewności, ale jedynie do upewnienia się, że udzielona na nie odpowiedź zadowala nas, co znaczy, że przydaje naszemu istnieniu i działaniu sens.

Różnorodność i autonomia aktorów jest jednym z fundamentów wyłaniania się ładu aksjonormatywnego. Bez tego dyskurs i porządek aksjonormatywny nie są możliwe. Występowanie wielości (różnorodności i autonomii) aktorów implikuje kwestię równoważenia ich wpływu i działania. Bez tego wielości aktorów zachować się nie da. Równoważenie nie oznacza jednak statycznie, synchronicznie rozumianej równowagi. Należy na to spojrzeć diachronicznie. Utrzymywanie ładu aksjonormatywnego musi być ujmowane dynamicznie: to znaczy, że jest pochodną zarówno działania, jak i przeciwdziałania różnych aktorów. Ich wpływy nie pozostają w stałej równowadze. Natomiast mają się dynamicznie równoważyć, aby ład aksjonormatywny zachowywał ciągłość i określoną podatność na modyfikacje. Nie ma tu miejsca na superarbitra, który narzucałby swoją wolę i porządek. Wyłonienie się takiego superarbitra byłoby równoznaczne z tyranią, która niszczy fundamenty ładu aksjonormatywnego.

Ład aksjonormatywny nie jest wytworem jednostek. Wyłania się w następstwie „etycznego dyskursu”, w którym uczestniczą różni autonomiczni względem siebie aktorzy, prezentujący różne perspektywy poznawcze i racje. Efektem tego dyskursu może być przyjęcie określonych uregulowań normatywnych, w tym prawnych, kodeksowych. Ale nie kończy to sprawy. Norma musi być osadzona w porządku aksjonormatywnym, ponieważ inaczej nie działa, nie wiadomo, jak ją zastosować w sytuacjach społecznie nierozpoznanych.

Dyskurs musi być więc stale kontynuowany, choćby tylko dlatego, że ludzkość kreuje i sięga po coraz bardziej zaawansowane technologie.

Cywilizacyjnie się przeobrażamy i musi temu towarzyszyć kulturowa przemiana. W przeciwnym razie doszłoby do samozniszczenia ludzkości.

Bez porządku aksjonormatywnego nie ma określonej rozwoju. Tym samym rozwój jest pochodną określonej społecznej czasoprzestrzeni. Takiej, która jest otwarta, czyli dopuszcza formowanie nowego imaginarium.

Gdy refleksja aksjologiczna i dyskurs etyczny zanikają, rodzi się tyrania, która narzuca swoją perspektywę aksjologiczną. Pod jej „rządami” stopniowo, ale konsekwentnie dokonuje się „deaksjologizacja” życia społecznego: wartości instrumentalne wypierają wartości egzystencjalne.

W systemach społecznych, w tym gospodarczych, zmiany odcinkowe się sprzęgają i przenikają, meandrycznie wiodąc do zmiany ogólnej. Przenikają się także, a może nawet zwłaszcza zmiany mentalne (kulturowe) i materialne (cywilizacyjne). Trafnie komentuje to Frederic Laloux (2015, s. 22), podkreślając, że typy organizacji wynalezione na przestrzeni wieków wiązały się zawsze z dominującym w danym okresie światopoglądem i stanem świadomości.

Można przyjąć, że sednem gospodarowania jest uzyskiwanie nadwyżki. Sposoby jej osiągania mogą być jednak bardzo różne. To, jak ekonomizujemy określa istotę przedsiębiorstwa i jest sednem przedsiębiorczości. W przypadku ekonomii klasycznej, w której osadzona jest myśl Josepha Schumpetera, przedsiębiorca to ktoś, kto w twórczy i produktywny sposób łączy zasoby (czynniki wytwórcze), przez to wprowadza innowacyjne rozwiązania w sferze wytwórczej. Tak rozumiana przedsiębiorczość jest źródłem innowacyjności i konkurencyjności gospodarki rynkowej. Ale w przypadku ekonomii neoliberalnej przedsiębiorca to uczestnik rynku, który skutecznie wykorzystuje okazje i uzyskuje dzięki temu wyższą efektywność niż konkurenci: on nie napędza innowacyjności i konkurencyjności, a tylko z tego korzysta.

Zorientowana na produktywność schumpeterowska innowacyjność jest nie tylko rynkowa, ale także społeczna: jest rozumiana jako wywołana przez przedsiębiorcę procesowa zmiana, która prowadzi do rozwoju, bowiem znajduje swoich rynkowych naśladowców. Jest kluczową składową mechanizmu twórczej destrukcji. Przedsiębiorca zyskuje dzięki wprowadzanej przez siebie innowacji rynkową przewagę i wynikającą z tego rentę, która jednak stopniowo zanika. Nie może osiąść na laurach, bo

konkurenci nie śpią. W ten sposób bycie przedsiębiorcą staje się społeczno-ekonomiczną rolą. Nie jest statusem. Przedsiębiorca staje się, a nie jest.

Innowacyjność zorientowana na efektywność jest głównie imitacyjna. Jej kryterium jest poprawa wyniku finansowego. Renta wynika w tym przypadku z przejęcia części rynku i marży konkurentów. Jest bardziej inkrementalna niż procesowa. Wynika zasadniczo z decyzji zarządczych i sprawności organizacyjnej, a nie z twórczego podejścia do ekonomizowania. Jest ze swej natury druckerowska.

Nawiązując do wcześniej przywołanej tezy Lalouxa, jeśli na to tak spojrzymy, to sposób ekonomizowania staje się zarazem sposobem życia, niezależnie czy sobie to uświadamiamy, czy nie.

Współcześnie zawodzi model gospodarowania, w którym efektywność tak góruje nad produktywnością, że ją osłabia i ruguje. Pożądane zmiany nie dokonają się bez innego spojrzenia na przedsiębiorstwo i przedsiębiorczość. To intelektualny grunt, na którym osadzona jest koncepcja Firmy-Idei.

Ekonomia wiedzy wymaga podejścia procesowego, które jest z natury relacyjne – diachroniczne, a nie podejścia transakcyjnego, które jest z natury okazjonalne, oportunistyczne – synchroniczne. Podejście transakcyjne kładzie nacisk na efektywność operacyjną, instrumentalną. Liczy się zyskowna eksploatacja dostępnych zasobów, co dobrze odzwierciedla rachunkowość wyniku. Natomiast podejście procesowe kładzie nacisk na produktywność (efektywność strukturalną), której sens polega na takim wykorzystaniu zasobów, aby mogły być one odnawiane i pomnażane. Aby taki wartościotwórczy proces ująć rachunkowo, musielibyśmy dysponować rachunkowością wartości. Coraz więcej ekonomistów zdaje się tę potrzebę dostrzegać i akcentować.

Zmiana społeczna jest w swej istocie zmianą relacji społecznych (zob. Jessop i in. 2013, s. 123). I jest następstwem procesu, w którym przenikają się: (i) działania wielu indywidualnych i zbiorowych aktorów, różnie postrzegających rzeczywistość społeczną i kierujących się odmiennymi wzorami postępowania; (ii) różne normy społeczne; (iii) różne praktyki uczenia się i adaptacji oraz (iv) różne kulturowe odniesienia (ibidem, s. 122–123). Zatem zmiana społeczna wymaga społecznej czasoprzestrzeni i oznacza jej przemianę.

Modyfikowanie społecznej czasoprzestrzeni jest następstwem uczenia się, generowania wiedzy i uwspólnotawiania jej. To nie jest uczenie się

naśladowcze, ale twórcze. Chodzi nie o to, aby przyjąć inny punkt widzenia, ale wykreować nowy ogląd, który w nowatorski sposób umożliwi postrzeganie i rozumienie świata społecznego.

Reasumując, z tez i wywołu przedstawionego w tym artykule wynika, że społeczna czasoprzestrzeń jest wielowymiarowa. Moim zdaniem w rozważaniach o społecznej czasoprzestrzeni trzeba uwzględnić jej następujące wymiary: (i) przestrzeń, (ii) czas, (iii) rytm (tempo), (iv) konfigurację, (v) wiedzę, (vi) podmiotowość, (vii) dyskurs (modalność) oraz (viii) transcendencję.

Kluczowe jest pytanie o to, czy społeczna czasoprzestrzeń jest dana i zewnętrzna względem jednostek, czy też jest społecznie wytwarzana, a tym samym jest względem nich wewnętrzna. Zdecydowanie opowiadam się za tą drugą opcją. Jeśli uznamy, że zdolności wytwarzania wartości są społecznie warunkowane i wytwarzane, to można uznać, że przynależą one do danej jednostki – ona je pożytkuje, ale zarazem są jakimś zasobem wspólnym (*commons*), dobrem, z którego jednostki mogą i korzystają, o ile jest ono nieustannie wytwarzane. Ma zatem po części synchroniczną, a po części diachroniczną naturę.

Literatura

- Adams M., Oleksak M. (2010). *Intangible Capital. Putting Knowledge to Work in the 21st-Century Organization*. Santa Barbara: Praeger.
- Bendyk E. (2009). *Miłość, wojna, rewolucja*. Warszawa: W.A.B.
- Bentham J. (1958). *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*. Warszawa: PWN.
- Boulding K.E. (1985). *Ekonomia jako nauka moralna* [w:] J. Grosfeld (red.) *Ponad ekonomią*. Warszawa: PIW.
- Brzozowski S. (1990). *Idee. Wstęp do filozofii dojrzałości dziejowej*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Gadacz T. (2017). *Karla Jaspersa idea uniwersytetu*. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Hardt M., Negri A. (2012). *Rzecz-pospolita. Poza własność prywatną i dobro publiczne*. Kraków: Korporacja Halart.

- Harsanyi J.C. (1955). *Cardinal Welfare, Individual Ethics, and Interpersonal Comparison of Utility*, "The Journal of Political Economy", vol. 63, iss. 4.
- Hegel G.W.F. (1991). *Enzyklopädie der philosophischen Wissenschaften im Grundrisse* (1830). Hamburg: Felix Meiner Verlag.
- Horkheimer M., Adorno T.W. (1994). *Dialektyka Oświecenia*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Jaspers K. (1990). *Filozofia egzystencji*. Warszawa: PIW.
- Jaspers K. (2017). *Idea uniwersytetu*. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Jessop B., Moulaert F., Hulgård L., Hamdouch A. (2013). *Social innovation research: a new stage in innovation analysis?* [in:] F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood, A. Hamdouch (eds.) *International handbook on social innovation: collective action, social learning and transdisciplinary research*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Kant I. (1972). *Krytyka praktycznego rozumu*. Warszawa: PWN.
- Keen S. (2017). *Ekonomia neoklasyczna: fałszywy paradygmat*. Poznań: Heterodox.
- Krzemień-Ojak S. (1966). *Antropologia historyczna G.B. Vica* [w:] G.B. Vico, *Nauka nowa*. Warszawa: PWN.
- Laloux F. (2015). *Pracować inaczej. Nowatorski model organizacji inspirowany kolejnym etapem rozwoju ludzkiej świadomości*. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Luhmann N. (1997). *Limits of Steering*, „Theory, Culture & Society”, vol. 14(1).
- Marks K. (2005). *Rękopisy ekonomiczno-filozoficzne z 1844 r.* Uniwersytet Warszawski (mimeo).
- Merleau-Ponty M. (2003). *Pochwała filozofii*. Kraków: Aureus.
- Negri A. (2005). *Time for Revolution*. Bloomsbury Academic.
- Nietzsche F. (2015). *Wola mocy. Próba przemiany wszystkich wartości*. Warszawa: Fundacja Nowoczesna Polska.
- Nowak A., Vallacher R.R. (2018). *Nonlinear societal change: The perspective of dynamical systems*, "British Journal of Social Psychology", Special issue paper.
- Ormerod P. (2017). *Economics* [w:] J. Johnson, A. Nowak, P. Ormerod, B. Rossewell, Yi-Cheng Zang (eds.) *Non-Equilibrium Social Science and Policy. Introduction and Essays on New and Changing paradigms in Socio-Economic Thinking*, Springer Open (ebook).
- Ricœur P. (2003). *O sobie samym jako innym*. Warszawa: PWN.
- Sarasvathy S. (2010). *Herbert Simon* [w:] P.G. Klein, M.E. Sykuta (eds.) *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Scruton R. (2010). *Pożytki z pesymizmu i niebezpieczeństwa fałszywej nadziei*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Simmel G. (2012). *Filozofia pieniądza*. Warszawa: Wydawnictwo Aletheia.
- Simon H. (1993). *Altruism and Economics*, „The American Economic Review”, vol. 83, iss. 2.
- Simon H. (1997). *An Empirically Based Microeconomics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith A. (1989). *Teoria uczuć moralnych*. Warszawa: PWN.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P. (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress* (<http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>).
- Stolarski M., Fieulaine N., van Beek W. (eds.) (2015). *Time Perspective Theory; Review, Research and Application. Essays in Honor to Philip G. Zimbardo*. Heidelberg: Springer.
- Strzelecki R. (2017). *Etyka a czas*. Seminarium Koło Krakowskie, 12 czerwca 2017 r.
- Sztompka P. (1991). *Society in Action. The Theory of Social Becoming*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Vico G.B. (1966). *Nauka nowa*. Warszawa: PWN.
- Walicki A. (2011). *Stanisław Brzozowski – drogi myśli*. Kraków: Universitas.
- Wambier A. (2014). *O tzw. końcu podmiotu – współczesne rewizjonistyczne konteksty filozoficzne*, „Zarządzanie Publiczne”, nr 3 (29).
- Węgrzecki A. (1996). *Zarys fenomenologii podmiotu*. Wrocław: Ossolineum.
- Wilkin J. (2016). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Warszawa. Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Zebras (2017). *Zebras Fix What Unicorns Break* (<https://medium.com/@sexand-startups/zebrasfix-c467e55f9d96>).
- Zimbardo Ph.G., Boyd J.N. (2015). *Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable Individual-Differences Metric* [in:] M. Stolarski, N. Fieulaine, W. van Beek (eds.) *Time Perspective Theory; Review, Research and Application. Essays in Honor to Philip G. Zimbardo*. Heidelberg: Springer.

Kraków jak MIASTO-IDEA



Od ideału do strategii rozwoju

Miasto-Idea to jeden z najważniejszych tematów OEEŚ. Czym jest? To metropolia otwarta, przyjazna mieszkańcom, w której przestrzeń publiczna została zwrócona ludziom. To miejsce, w której kapitalistyczna gra rynkowa ustępuje wobec wartości istotnych dla społeczeństwa i środowiska. Kraków od kilku lat jest miastem-gospodarzem OEEŚ. Nie bez powodu – stolica województwa małopolskiego od dłuższego czasu z powodzeniem wdraża rozwiązania, które przybliżają ją do paradygmatu Miasta-Idei.

Ogromna zmiana dokonała się w transporcie i komunikacji. Krakowianie mają do dyspozycji system wypożyczania rowerów Wavelo, a stopniowo powiększa się także sieć ścieżek rowerowych. MPK Kraków unowocześniło tabor – obecnie 100% miejskich autobusów to pojazdy ekologiczne.

Kraków przeżywa w ostatnich latach prawdziwą „zieloną rewolucję”, systematycznie zwiększając wydatki na inwestycje w zakresie zieleni miejskiej. Konsekwentnie powiększane są konwencjonalne obszary zielone, ale oprócz tego wprowadza się szereg innowacyjnych rozwiązań – parki kieszonkowe czy dzikie łąki kwietne, cieszące się dużą sympatią mieszkańców. Jest to szczególnie istotne w mieście, które ma problem z zanieczyszczeniem powietrza. W zakresie walki ze smogiem zrobiono zresztą wiele. W latach 2012–2018 w ramach Programu Ograniczania Niskiej Emisji (PONE) udało się doprowadzić do likwidacji ok. 22,5 tys. pieców węglowych. To sukces i ewenement na skalę ogólnopolską. W tym kon-

tekście warto przypomnieć o krakowskiej ekospalarni odpadów – jednej z najnowocześniejszych tego typu inwestycji w Polsce.

Co jeszcze? Udało się wykupić Zakrzówek oraz tereny wokół niego. Powstały ambitne założenia architektoniczne, takie jak Tauron Arena, gdzie do połowy 2018 roku odbyło się prawie 500 wydarzeń. Od maja 2018 roku testowane jest innowacyjne rozwiązanie o nazwie „Wirtualny Urzędnik”, które ma ułatwić współpracę między magistratem a mieszkańcami-przedsiębiorcami. Wszystko wskazuje, że będzie to rewolucja w e-administracji.

Choć Miasto-Idea to raczej ideał wskazujący kierunek rozwoju, już dziś o pewnych jego cechach możemy mówić na przykładzie konkretnych, namacalnych działań, które realnie poprawiają jakość życia mieszkańców Krakowa.

To jest region dla inwestorów!



Małopolski patent na rozwój przedsiębiorczości

Co sprawia, że Małopolska wytwarza 8% PKB kraju? Dlaczego funkcjonują tu aż 384 tysiące firm, a region od lat znajduje się w czołówkach krajowych rankingów oceny atrakcyjności inwestycyjnej? Co zadecydowało o przyznaniu Małopolsce przez Komisję Europejską oraz Komitet Regionów miana Europejskiego Regionu Przedsiębiorczości?

Małopolska otrzymała powyższy tytuł z uwagi na doskonale przygotowaną strategię opartą na kilku – najważniejszych z punktu widzenia dalszego rozwoju przedsiębiorczości – obszarach, takich jak: optymalne gospodarowanie funduszami europejskimi, partnerstwo w przygotowaniu i realizacji działań oraz efektywne wykorzystanie potencjału, zwłaszcza w branżach dających szansę na szybki rozwój, tzw. inteligentnych specjalizacjach.

Niezaprzeczalnym kapitałem tej części Polski są wiedza i kompetencje. W Małopolsce w sektorze przedsiębiorstw zatrudnienie znalazło przeszło pół miliona osób, w tym znakomicie wykształceni pracownicy najlepszych polskich uczelni. To one wraz z ośrodkami naukowo-badawczymi zapewniają ogromny potencjał naukowy. Aby zapewnić płynną współpracę między nauką a przemysłem i biznesem, utworzono liczne centra transferu technologii.

Przedsiębiorca znajdzie tu wszystko, co potrzebne, by płynnie i dynamicznie rozwijać swój biznes. Małopolskie instytucje otoczenia biznesu

zapewniają odpowiednie wsparcie merytoryczne dla firm. Województwo ma do zaoferowania znakomicie rozwiniętą infrastrukturę komunikacyjną, 1 mln m² nowoczesnych powierzchni biurowych (drugie miejsce po Warszawie) i prężnie działającą sieć usług bankowych. Małopolanie mogą poszczycić się doskonale przygotowanymi terenami inwestycyjnymi, a baza danych Centrum Business in Małopolska zawiera 150 ofert inwestycyjnych. W regionie funkcjonuje 59 ośrodków innowacji i wspierania przedsiębiorczości, co pod tym względem daje Małopolsce drugie miejsce w Polsce. Powstało tu przeszło 20 inicjatyw klastrowych, w tym np. Klaster LifeScience, MedCluster czy Klaster Zrównoważona Infrastruktura. Wielopoziomowe wsparcie dla biznesu zapewnia 150 centrów z obszaru BPO, w których pracuje prawie 70 tys. osób.

Te dane mogą robić wrażenie, ale region nie spoczywa na laurach. Od 2009 roku działa tu Centrum Business in Małopolska (CeBiM) utworzone przez województwo małopolskie, Małopolską Agencję Rozwoju Regionalnego SA, Krakowski Park Technologiczny sp. z o.o. oraz Małopolskie Parki Przemysłowe sp. z o.o. CeBiM nieustannie podejmuje intensywne działania na rzecz przyciągania do regionu zagranicznych i krajowych inwestorów oraz w zakresie rozwoju eksportu. To wszystko przynosi wymierne rezultaty i wiele wskazuje na to, że województwo w najbliższych latach nie tylko utrzyma dotychczasowe tempo, ale zdecydowanie przyspieszy.

Gdybyśmy mieli podsumować znaczenie inicjatyw obywatelskich, takich jak Open Eyes Economy, to powiedzielibyśmy – parafrazując tytuł niezapomnianej piosenki Johna Lennona *Give Peace a Chance* – że oddolne inicjatywy społeczne są potrzebne, by dać wartościom szansę

ISBN 978-83-949523-1-0



9 788394 952310 >