

STUDIES IN LAW AND ECONOMICS

*studia*

---

PRAWNO

---

EKONOMICZNE

---



*studia*

---

**PRAWNO  
EKONOMICZNE**

---

**TOM XCVIII**

**2016**



---

**ŁÓDZKIE TOWARZYSTWO NAUKOWE**

---

REDAKCJA NACZELNA WYDAWNICTW  
ŁÓDZKIEGO TOWARZYSTWA NAUKOWEGO

Krystyna Czyżewska, Edward Karasiński, Wanda M. Krajewska (redaktor naczelny),  
Henryk Piekarski, Jan Szymczak  
90-505 Łódź, ul. M. Skłodowskiej-Curie 11  
tel.: (42) 665-54-59; faks: (42) 665-54-64  
Sprzedaż wydawnictw: tel.: (42) 66-55-448, <http://sklep.ltn.lodz.pl>  
<http://www.ltn.lodz.pl> e-mail: [biuro@ltn.lodz.pl](mailto:biuro@ltn.lodz.pl)

---

## STUDIES IN LAW AND ECONOMICS

### RADA REDAKCYJNA

Marek Belka (UŁ), Andrzej Bocian (UwB), Henryk Dunajewski (Aix-en-Provence),  
Jan Filip (Uniwersytet im. Masaryka, Brno), Karel Klíma (Zachodnio-Czeski Uniwersytet, Pilzno),  
Eugeniusz Kwiatkowski (UŁ), Halina Mortimer-Szymczak (UŁ), Vytautas Nekrošius (Uniwersytet  
Wileński), Stanisław Rudolf (UŁ), Zygfryd Rymaszewski (UŁ), Joanna Schmidt-Szalewski  
(Uniwersytet w Strasbourgu), Michał Seweryński (UŁ), Krzysztof Skotnicki (UŁ),  
Marek Zirk-Sadowski (UŁ)

### REDAKCJA

REDAKTOR NACZELNY: Anna Pikulska-Radomska

#### Część prawnicza

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO: Agnieszka Liszewska  
SEKRETARZ REDAKCJI: Dagmara Skrzywanek-Jaworska

#### Część ekonomiczna

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO: Piotr Urbanek  
SEKRETARZ REDAKCJI: Agata Wieczorek

### RECENZENCI

Lista recenzentów zamieszczona będzie  
w tomie CI/2016 Studiów Prawno-Ekonomicznych

REDAKTOR JĘZYKOWY: Marta Szymor-Rólczak

OPRACOWANIE TECHNICZNE TEKSTU: Anna Wiśniewska-Grabarczyk



Ministerstwo Nauki  
i Szkolnictwa Wyższego

Studia Prawno-Ekonomiczne finansowane w ramach umowy 703/P-DUN/2016 ze środków Ministra Nauki  
i Szkolnictwa Wyższego przeznaczonych na działalność upowszechniającą naukę

Czasopismo dofinansowane przez Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego  
oraz Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego

Czasopismo indeksowane jest w bazach CEJSH, Copernicus, CEEOL, BAZ EKON, EBSCOhost,  
ERIH Plus, Proquest i znajduje się na liście ministerialnej czasopism punktowanych.

Artykuły czasopisma w elektronicznej wersji są dostępne w bazach CEJSH, CEEOL, EBSCOhost,  
BAZ EKON, Proquest i na platformie epnp oraz IBUK

Wydanie I, pierwotna wersja czasopisma: elektroniczna

© Copyright by Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź 2016

Projekt okładki: Hanna Stańska

Opracowanie komputerowe: „PERFECT” Marek Szychowski, tel. 42 215-83-46

Druk: 2K Łódź sp. z o.o., ul. Płocka 35/45, [www.2k.com.pl](http://www.2k.com.pl), [2k@2k.com.pl](mailto:2k@2k.com.pl)

Nakład: 300 egz.

ISSN 0081-6841

e-ISSN 2450-8179



## SPIS TREŚCI

## CONTENTS

### PRAWO – THE LAW

Maciej BORSIAK „Promieniowanie” konstytucji ..... <i>„Radiance” of Constitution</i>	11
Zofia DUNIEWSKA Z rozważań nad dobrem gminy ..... <i>Reflecting upon the Good of the Commune</i>	31
Łukasz Jan KORPOROWICZ Kontekst prawniczej wiedzy św. Tomasza z Akwinu ..... <i>Context of Legal Knowledge of Saint Thomas Aquinas</i>	49
Michał KRAKOWIAK Wyjawienie majątku dłużnika w postępowaniu egzekucyjnym w prawie hiszpańskim, włoskim i niemieckim ..... <i>Disclosure the Assets of the Debtor in the Enforcement Proceedings in Spanish, Italian and German Law</i>	71
Gregory POPOV Trade with the Aggressor and the Pact Ribbentrop–Molotov. Observations Inspired by Unknown Documents ..... <i>Handel z najeźdźcą a Pakt Ribbentrop–Molotow. Spostrzeżenia zainspirowane przez nieznane dokumenty</i>	89
Dagmara SKRZYWANEK-JAWORSKA O „nieszczęśliwym nietoperzu” w Landrechcie Pruskim. Darowizna remuneratoryjna ..... <i>On “the Unhappy Bat” in General State Laws for the Prussian States. Remuneratory Gift</i>	105

Tomasz TULEJSKI Behemot i Lewiatan w oceanie polityczności. Carl Schmitt: przestrzeń, prawo, polityka. Część I .....	131
<i>Behemoth and Leviathan in the Ocean of the Political. Carl Schmitt: Space, Law, Politics. Part 1</i>	

### **Sprawozdanie z konferencji**

Henryk MALEWSKI Międzynarodowa konferencja naukowa „Integration and Exclusion. Language Rights of National Minorities in Europe”, Wilno, 27 listopada 2015 roku .....	145
---	-----

### **EKONOMIA – THE ECONOMICS**

Krzysztof BOROWSKI The Influence of Moon Phases on Rates of Return of the Warsaw Stock Exchange Indices .....	151
<i>Wpływ faz księżyca na stopy zwrotu indeksów Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie</i>	

Stanisław FLEJTERSKI, Magdalena ZIOŁO Równowaga finansowa jako wyzwanie dla finansów po kryzysie 2008 roku. W poszukiwaniu priorytetów i parytetów w nauce finansów .....	167
<i>The Financial Balance as a Challenge for Finance After the Crisis in 2008. In Search of Priorities and Parity in Science Finance</i>	

Jerzy GAJDKA, Piotr PIETRASZEWSKI Economic Growth and Stock Prices: Evidence from Central and Eastern European Countries .....	179
<i>Wzrost gospodarczy a ceny akcji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej</i>	

Janina GODŁÓW-LEGIĘDŹ Szkolnictwo wyższe w procesie transformacji ustrojowej w Polsce a jakość kształcenia .....	197
<i>Polish Higher Education in Transition and Quality of Education</i>	

<b>Aleksandra JEWTUCHOWICZ</b> Terytorium i terytorializacja w europejskiej polityce rozwoju regionalnego .....	221
<i>Territory and Territorialisation in European Regional Development Policy</i>	

---

Stanisław KASIEWICZ Spór wokół kategorii „dobra regulacja” .....	237
<i>The Controversy over the Category of „Good Regulation”</i>	
Tomasz POTOCKI, Krzysztof OPOLSKI Metody podnoszenia świadomości finansowej wśród osób zagrożonych wykluczeniem społecznym .....	255
<i>Methods of Financial Capabilities Development among Low-Income Population</i>	
Bogusława URBANIAK W kierunku „srebrnej gospodarki” – konieczność czy szansa na rozwój .....	275
<i>Towards Silver Economy – a Necessity or an Opportunity for Development</i>	
Marzenna Anna WERESA Innowacje a koncepcja zrównoważonej konkurencyjności – przypadek Polski .....	293
<i>Innovation and Sustainable Competitiveness: Evidence from Poland</i>	
Tomasz WOŁOWIEC, Mirosław CIENKOWSKI Preferencje w lokalnych podatkach majątkowych a zachowania podmiotów gospodarczych .....	313
<i>Preferences in the Local Property Taxes and a Decisions of Local Traders</i>	
Danuta ZAWADZKA, Ewa SZAFRANIEC-SILUTA, Roman ARDAN Ocena skłonności gospodarstw rolnych Pomorza Środkowego do zadłużania się ....	335
<i>Assessment Tendency to Indebtedness of the Middle Pomerania Farms</i>	



**P R A W O**

***THE LAW***



Maciej BORSIAK\*

## „PROMIENIOWANIE” KONSTYTUCJI

### (Streszczenie)

Tekst poświęcony jest zjawisku wpływania zasad wyrażonych w konstytucji na inne gałęzie prawa, w szczególności zaś na prawo prywatne, czyli zjawisku tzw. „promieniowania konstytucji”. Punktem wyjścia jest przedstawienie genezy wynikającej z orzecznictwa Federalnego Trybunału Konstytucyjnego w Karlsruhe oraz omówienie ewolucji jaką przeszły relacje zasad prawa konstytucyjnego i niemieckiej Ustawy Zasadniczej w stosunku do Bürgerliches Gesetzbuch. Następnie temat zostaje omówiony na gruncie prawa amerykańskiego, w odniesieniu do precedensowego charakteru *common law* oraz w zestawieniu z doktryną „żywej konstytucji”, pozwalającą na elastyczną, zgodną z duchem epoki interpretację Konstytucji USA. Wreszcie następuje analiza prawa polskiego oraz próba odpowiedzi na pytanie, czy przedstawione zjawisko występuje również w relacji Konstytucji RP i polskiego prawa cywilnego, czego przesłanką mogłaby być np. zasada bezpośredniego obowiązywania ustawy zasadniczej, stanowiąca podstawę do nie tylko wertykalnego, ale i horyzontalnego jej oddziaływania.

**Słowa kluczowe:** konstytucja; prawo konstytucyjne; prawo prywatne; zasady państwa prawnego

Zjawisko wpływania zasad wyrażonych w normach o randze konstytucyjnej, na prawo prywatne nazywane zostało promieniowaniem konstytucji. Koncepcja ta ma swoje źródło na gruncie prawa niemieckiego i wywodzi się z głośnego orzeczenia wydanego 15 stycznia 1958 roku przez Federalny Trybunał Konstytucyjny (FTK). Stan faktyczny tej sprawy wyglądał następująco.

Niemiecki reżyser, Veit Harlan, autor narodowo-socjalistycznych filmów propagandowych, między innymi antysemickiego *Żyda Sussa*, nakręcił w 1951 roku film *Nieśmiertelna kochanka* (*Unsterbliche Geliebte*). Podczas otwarcia Tygodnia Filmu Niemieckiego szef związku prasy w Hamburgu, Erich Lütch, wezwał

---

\* Doktorant w Katedrze Teorii i Filozofii Prawa, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Łódzki; e-mail: mkborsiak@gmail.com

jednak dystrybutorów i właścicieli kin do bojkotu najnowszego filmu Harlana. Producent filmu *Nieśmiertelna kochanka* złożył do sądu w Hamburgu wniosek nakazujący dziennikarzowi powstrzymanie się od takich negatywnych wypowiedzi. Sąd Krajowy w Hamburgu przychylił się do wniosku i wydał zarządzenie tymczasowe zakazujące nawoływania do bojkotu, a zachowanie E. Lütcha uznał za wyrządzenie szkody, sprzeczne z dobrymi obyczajami (§ 826 Bürgerliches Gesetzbuch – BGB). Dziennikarz zaskarżył orzeczenie do FTK, podnosząc, że zostało naruszone jego prawo do wolności słowa.

W wyroku z 15 stycznia 1958 roku FTK przyznał rację E. Lütchowi. Podniósł, że zasady wyrażone w konstytucji służą przede wszystkim ochronie jednostki przed państwem, ale jednocześnie wyrażają pewien ogólny i uniwersalny porządek wartości, który „promieniuje” na wszelkie inne gałęzie prawa, dostarczając wskazówek dla poszczególnych organów państwa, tak legislacyjnych jak i administracyjnych czy sądowniczych. To promieniowanie rozciąga się także na prawo prywatne, w tym na stosunki panujące między podmiotami prawa prywatnego.

Dokonując oceny poszczególnych racji – w powoływanej sprawie była to wolność słowa vs. ochrona interesów gospodarczych – sądy są zatem zobowiązane do rozpatrywania przepisów w zgodzie i w duchu zasad wyrażonych w konstytucji. Organy stosujące prawo są zatem zobowiązane badać, czy i w jakim stopniu na stosowane przez nie normy wpływają postanowienia ustawy zasadniczej odnoszące się do katalogu praw podstawowych. Jeżeli tego nie uczynią, jednostka ma prawo zwrócić się do FTK z wnioskiem o dokonanie odpowiedniej kontroli. Trybunał może również zbadać pod tym względem działalność ustawodawcy<sup>1</sup>.

Mamy zatem do czynienia z tzw. horyzontalnym oddziaływaniem konstytucji. W przeciwieństwie do ujęcia wertykalnego, odnoszącego się jedynie do relacji państwo–jednostka, oddziaływanie horyzontalne rozciąga się także na relacje między podmiotami prawa prywatnego, nakładając na państwo nie tylko obowiązek ochrony jednostek przed samym sobą, ale również obowiązek ochrony ich praw i wolności przed naruszeniami dokonywanymi przez inne, równorzędne z nimi podmioty. Federalny Trybunał Konstytucyjny stwierdził, że żaden przepis prawa, w tym także prawa prywatnego, nie może być stosowany ani interpretowany w sposób sprzeczny z systemem wartości określonym przez prawa podstawowe zawarte w konstytucji. Przeciwnie, wszystkie przepisy muszą być interpretowane zgodnie z duchem tego obiektywnego systemu wartości.

Omawiane orzeczenie FTK nie zostało odebrane bezkrytycznie. Na przykład profesor Uwe Diederichsen przyrównał wyrok do „świadomie dokonanego aktu

<sup>1</sup> B. Banaszak, M. Bernaczyk, *Aktywizm sędziowski we współczesnym państwie demokratycznym*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 186.



uzurpacji”<sup>2</sup>, przez który FTK podporządkował prawo cywilne prawu konstytucyjnemu. Zaznaczył również, że próby kierowania prawem cywilnym za pomocą nieprecyzyjnych i nieostrych pojęć charakterystycznych dla praw podstawowych mogą doprowadzić do zachwiania pewności w dziedzinie dogmatyki prawa. Federalny Trybunał Konstytucyjny utrzymał jednak pogląd o promieniowaniu konstytucji, opierając na nim kolejne swoje orzeczenia. Za przykład niech posłuży wyrok z 1993 roku, dotyczący poręczenia kredytu bankowego udzielanego przez nieposiadających własnych dochodów członków rodziny kredytobiorcy. FTK zwrócił uwagę, że w umowach opartych na autonomii woli stron nie może obowiązywać „prawo silniejszego”. Podkreślił też, że na sądach rozpoznających spory wynikłe z umowy poręczenia ciąży obowiązek zbadania treści umowy w każdym przypadku, w którym widoczna jest strukturalna przewaga jednej ze stron, a dla strony słabszej skutki umowy wiążą się z nadzwyczajnymi ciężarami<sup>3</sup>.

W istocie FTK stanął przed problemem pogodzenia zasady autonomii woli oraz wyrażonej w art. 20 ust. 1 i art. 28 ust. 1 Ustawy Zasadniczej zasady państwa socjalnego. W uzasadnieniu orzeczenia dotyczącego omawianego stanu faktycznego FTK ograniczył jednak swobodę wynikającą z autonomii woli:

Ponieważ wszyscy uczestnicy obrotu cywilnoprawnego korzystają z ochrony art. 2 ust. 1 UZ i w równym stopniu mogą się powołać na wynikającą z praw podstawowych gwarancję ich autonomii, [swoboda umów – przyp. M.B.] nie może sprowadzać się do prawa silniejszego. Należy postrzegać kolidujące ze sobą prawa podstawowe w ich wzajemnych zależnościach i wytyczać granice między nimi w taki sposób, aby zapewnić wszystkim stronom możliwie najpełniejszą realizację ich praw<sup>4</sup>.

Federalny Sąd Konstytucyjny powołał się także na pogląd, że zasada swobody umów może być stosowana jako właściwy środek wyważania interesów stron tylko w przypadku ich wzajemnej równorzędności. Koncepcja ta służy legitymizacji wkraczania państwa w stosunki umowne. Pogląd taki reprezentuje np. Helmut Köhler, który mówi:

Jeżeli nie ma równowagi w negocjacjach między stronami, ustawodawca, administracja i sądy muszą ingerować, aby urzeczywistnić równość szans potencjalnych kontrahentów albo skorygować treść zawartej umowy. [...] Taka ingerencja wydaje się dziś koniecznym

<sup>2</sup> Zob. **J. Limbach**, *Promieniowanie konstytucji na prawo prywatne*, [<sup>3</sup> \*Ibidem\*.](https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CC4QFjAB&url=http%3A%2F%2Fportal.spn.wpia.uw.edu.pl%2Ffiles%2Flimbach_pl.doc&ei=YQu0U_fYN6W_ygO4kiHABA-&usq=AFQjCNFHa56PvenTMRcOOFE9wbjKp98Udg&sig2=7EjeHG9nARuFXI_G9jygEA; stan na 20.06.2014 r.</a></p></div><div data-bbox=)

<sup>4</sup> *Ibidem*, BVerfGE t. 89, s. 214 i nn.

uzupełnieniem swobody umów: swoboda ta oraz sprawiedliwość kontraktowa muszą być wzajemnie powiązane i współgrać<sup>5</sup>.

Zarówno przełomowe orzeczenie w sprawie E. Lütcha, jak i orzeczenia wydane w oparciu o wywiedzioną wtedy zasadę promieniowania konstytucji, spotkały się z niejednoznacznym przyjęciem. Należy jednak wskazać, że z czasem poziom akceptacji dla poglądu Federalnego Sądu Konstytucyjnego rósł. Z drugiej strony, mimo że od przełomowego orzeczenia minęło ponad 50 lat, do dziś co jakiś czas pojawiają się postulaty utrzymania niezależności i autonomii prawa prywatnego.

## 1. Promieniowanie Ustawy Zasadniczej a niemieckie prawo prywatne

Omawiając zagadnienie promieniowania konstytucji, należy zwrócić uwagę na wzajemną relację prawa konstytucyjnego oraz ogólnoniemieckiego kodeksu cywilnego – BGB.

Uchwalony w 1896 roku BGB miał na celu ujednoczenie prawa cywilnego obowiązującego na terytorium II Rzeszy. Przyczynił się on także do ostatecznego zerwania z feudalizmem, wprowadzał reguły wynikające z liberalizmu gospodarczego, skierowane do samodzielnego i zdolnego do oceny swojej sytuacji uczestnika obrotu. Podstawowym założeniem twórców Kodeksu było przekonanie, że drogą do realizacji sprawiedliwości w sferze materialnej jest wolność jednostki, że odpowiedzialny uczestnik obrotu potrafi samodzielnie decydować czy zawarcie umowy jest dla niego korzystne, czy też nie. Mając to na uwadze, za naczelną zasadę kodyfikacji przyjęto autonomię woli. Jej filarami są: zasada swobody umów, swoboda własności i swoboda testowania. Obrót gospodarczy polegał zatem na zawieraniu swobodnie wynegocjowanych umów, co do treści których ustawodawca pozostawał co do zasady neutralny.

Wszystko to sprawiało, że prawo prywatne było postrzegane jako „ostoja wolności obywatelskiej”, a prawo konstytucyjne miało wobec niego znaczenie podrzędne. Postrzeganie roli prawa prywatnego zmieniło się jednak znacznie w XX wieku. Zjawiska takie jak rozwój ogólnych warunków umów, niedobór mieszkań (szczególnie w obliczu dwóch wojen światowych) czy rosnąca koncentracja władzy ekonomicznej, sprawiły że instrumenty i zasady przewidziane w BGB przestały odpowiadać potrzebom ustroju ekonomicznego nowoczesnego państwa. Ochrona autonomicznej woli uczestników obrotu przed ingerencją władzy publicznej w życie gospodarcze coraz bardziej ustępowała zapatrywaniu na wprowadzenie nie tylko formalnej, ale i materialnej ochrony podmiotów obrotu.

<sup>5</sup> *Ibidem*.

Zachodzące zmiany nie pozostały bez wpływu na wzajemną relację prawa prywatnego i prawa konstytucyjnego. Do 1918 roku, obie dziedziny pozostawały względem siebie niezależne. Sytuacja zaczęła zmieniać się wraz z wejściem w życie konstytucji weimarskiej, gwarantującej takie instytucje prawa prywatnego jak swoboda umów, własność i prawo dziedziczenia (art. 152–154). Ochrona instytucji zapewniających wolność obrotu gospodarczego zyskała zatem rangę wartości konstytucyjnej.

Zasadnicza zmiana nadeszła jednak wraz z Ustawą Zasadniczą z 1949 roku. Konstytucja ta rozpoczyna się rozdziałem poświęconym prawom podstawowym i stanowi, że ustanowione przez nią prawa podstawowe obowiązują bezpośrednio i wiążą władzę państwową – ustawodawczą, wykonawczą jak i sędziowską. Wśród praw podstawowych istnieje rozróżnienie na „prawa dla każdego” – obowiązujące wszystkich ludzi, także obcokrajowców oraz „prawa obywatelskie” adresowane jedynie do Niemców<sup>6</sup>. Prawa podstawowe mogą być ograniczane jedynie przez ustawę i to w określonym, wąskim zakresie. W żadnym wypadku, co gwarantuje ustawa zasadnicza, nie można naruszać „istoty prawa podstawowego”. Właśnie gwarancja nienaruszalności istoty praw podstawowych oraz bezpośrednie obowiązywanie świadczą o rewolucyjności tego aktu względem wcześniejszych niemieckich konstytucji.

Poza katalogiem chronionych wartości, ustawa zasadnicza wprowadza także w art. 20 cztery podstawowe zasady państwa. Zgodnie z nimi Republika Federalna Niemiec jest państwem demokratycznym, państwem prawa, państwem socjalnym oraz państwem federalnym. Ust. 4 art. 20 UZ daje ponadto prawo oporu przeciwko każdemu, kto podejmuje działania w celu obalenia porządku konstytucyjnego.

W kontekście wpływu na orzecznictwo sądów szczególnie istotny wydaje się postulat państwa socjalnego. Oznacza on, że państwo niemieckie ma dążyć do zapewnienia każdemu obywatelowi „wolności od trudności ekonomicznych” oraz zapewnić nie tylko indywidualne swobody obywatelskie i gwarancje prawne, ale również wyrównanie kontrastów socjalnych i „socjalną sprawiedliwość”<sup>7</sup>. Jak wskazuje Jutta Limbach, prezes FTK w latach 1994–2002, obok katalogu praw podstawowych to właśnie postulat państwa socjalnego wywarł największy wpływ na ewolucję niemieckiego prawa cywilnego.

Ewolucja ta trwała jednak w czasie. Z punktu widzenia komparatystki prawa konstytucyjnego Ustawę Zasadniczą traktuje się co prawda jako akt obejmujący

<sup>6</sup> Urząd Prasy i Informacji Rządu Federalnego, *Niemcy – konstytucja i porządek prawny*, Urząd Prasy i Informacji Rządu Federalnego, Bonn 1994, s. 12.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 6.

regulacją konstytucyjną prawa socjalne, ale równocześnie nie uważa ich za jedną z głównych dziedzin działalności państwa<sup>8</sup>. Federalny Trybunał Konstytucyjny uznawał początkowo, że przewidziane w konstytucji prawa podstawowe nie są wystarczającą przesłanką do występowania o świadczenia ze strony państwa. Uznał bowiem, że ustawodawca zobowiązany jest do aktywności w sprawach socjalnych „dopiero wówczas gdy ustawodawca obowiązek ten samowolnie, tzn. bez merytorycznego uzasadnienia, zaniecha, [co – przyp. M.B.] mogłoby [...] dać podstawę do roszczeń, których jednostka dochodziłaby w drodze skargi konstytucyjnej”<sup>9</sup>. Swoje stanowisko zmienił dopiero później, twierdząc, iż:

im bardziej nowoczesne państwo, [tym większą – przyp. M.B.] zwraca uwagę na zapewnienie obywatelowi bezpieczeństwa socjalnego i rozwoju kulturalnego, tym bardziej w stosunkach między obywatelem a państwem wchodzi w grę oprócz pierwotnego postulatu zagwarantowania przez prawa podstawowe pewnej sfery wolnej od państwa, komplementarne wobec niego roszczenie o zapewnienie przez prawa podstawowe korzystania ze świadczeń ze strony państwa<sup>10</sup>.

Prawo prywatne dostaje zatem ze strony prawa konstytucyjnego „impulsy” czy „wskazówki”, których interpretacja wykracza daleko ponad gwarancję podstawowych zasad (tylko) prawa prywatnego.

Postępujące zmiany systemu gospodarczego zostały zauważone przez niemieckie sądy, które starały się „uaktualnić” system prawny poprzez swoje orzeczenia. W tych miejscach zaś, gdzie BGB nie zostawiało im luzu interpretacyjnego, ustawodawca modyfikował prawo poprzez nowelizacje BGB oraz wydawanie ustaw szczegółowych. Zabiegi te często stanowiły jednak jedynie kodyfikację rozwiązań wypracowanych przez sądy w drodze ostrożnego, lecz konsekwentnego implementowania do prawa prywatnego porządku wartości zawartych w ustawie zasadniczej. Konstytucja jest bowiem nadrzędnym źródłem prawa, a do egzekwowania tej nadrzędności powołany został Federalny Trybunał Konstytucyjny (art. 1 ust. 3 i art. 20 ust. 3 UZ).

Prawo konstytucyjne zyskało tym samym nadrzędną wartość wobec innych gałęzi prawa. Urzeczywistniany przez konstytucję porządek wartości – wyrażony we wskazanych przez nią prawach podstawowych, ale też wywiedziony z interpretacji przepisów poszczególnych rozdziałów konstytucji (np. zasada państwa socjalnego) – zaczął promieniować na inne dziedziny prawa, co ostatecznie znalazło potwierdzenie w 1958 roku w orzeczeniu w sprawie E. Lütcha, a następnie zostało utrzymane w wyrokach w innych sprawach na przestrzeni kolejnych lat.

<sup>8</sup> B. Banaszak, *Porównawcze prawo konstytucyjne współczesnych państw demokratycznych*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2007, s. 181.

<sup>9</sup> BVerfGE 1, 97 (104).

<sup>10</sup> BVerfGE 33, 303 (330–331).

## 2. Promieniowanie konstytucji a system prawny w Stanach Zjednoczonych

Na uwagę zasługuje również ewentualne promieniowanie pierwszej nowoczesnej ustawy zasadniczej – Konstytucji Stanów Zjednoczonych. Poprzez swoją elastyczność oraz nadzwyczajny charakter daje ona niezwykle możliwości oddziaływania na inne dziedziny prawa, w tym na prawo prywatne.

Drugim filarem możliwości oddziaływania konstytucji amerykańskiej jest charakter systemu *common law* z jego prawotwórczym charakterem wyroków sądowych. Precedens powstaje w drodze używania prawa, a jego integralną częścią jest reguła lub zasada ogólna (*ratio decidendi*) tworząca podstawę dla danego wyroku<sup>11</sup>. Trwałość ustanowionych zasad wynika z założenia, że sąd pozostaje wierny wcześniejszym rozstrzygnięciom w celu zapewnienia zgodności, pewności i stabilności wymiaru sprawiedliwości. Odstąpienie od precedensu możliwe jest tylko w wyjątkowych okolicznościach, w szczególności jeżeli jego kontynuowanie „utrwałoby niesprawiedliwość”.

Precedensowy charakter *common law* nabiera szczególnego znaczenia w zestawieniu z charakterem amerykańskiej konstytucji. Doktryna tzw. „żywej konstytucji” zakłada, że nie jest ona statycznym tekstem, ale zmienia się wraz z postępującym rozwojem społeczeństwa, które to społeczeństwo każdorazowo dostosowuje tekst ustawy zasadniczej do własnych potrzeb. Normatywny charakter tekstu prawnego ustępuje zatem przed politycznym wyrażeniem wartości podzielanych przez daną generację Amerykanów<sup>12</sup>.

Przykładem ilustrującym powyższe stwierdzenie jest sprawa *Trop vs. Dulles*. 31 marca 1958 roku, niecałe dwa miesiące po wyroku FTK w sprawie *E. Lütcha*, amerykański Sąd Najwyższy stosunkiem głosów pięć do czterech uznał, że Kongres nie ma prawa pozbawić amerykańskiego obywatelstwa za dezercję z armii w czasie wojny. Prezes Sądu, Earl Warren, sporządzając uzasadnienie reprezentujące zdanie większości składu orzekającego, stwierdził, że pozbawienie obywatelstwa oznaczałoby „całkowite zniszczenie jednostki w zorganizowanym społeczeństwie”, stanowiąc wymyślną i okrutną karę zakazaną w myśl VIII poprawki do Konstytucji USA<sup>13</sup>.

Tego samego dnia zapadł również wyrok w innej sprawie, *Perez vs. Brownell*, w której to – również większością pięć do czterech – stwierdzono, że Kongres

<sup>11</sup> B. Banaszak, M. Bernaczyk, *Aktywizm sędziowski...*, s. 48.

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 68.

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 69.

ma prawo do odebrania obywatelstwa osobie, która wzięła udział w wyborach w innym państwie. W sprawie tej sędzia E. Warren był autorem zdania odrębnego, w którym zakwestionował prawo Kongresu od pozbawienia obywatelstwa bez zgody samego zainteresowanego. Argumentując zaś wyrok w sprawie *Trop vs. Dulles*, stwierdził, że VIII „poprawka musi czerpać swe znaczenie z ewoluującego poziomu dobrych obyczajów, które wskazują na rozwój dojrzewającego społeczeństwa”<sup>14</sup>. Pogląd ten okazał się istotny także później, w toczącej się w latach 70. dyskusji nad konstytucyjnymi granicami prawa karnego, w szczególności w odniesieniu do kary śmierci.

Kontrolą zgodności systemu prawa z konstytucją zajmuje się w Stanach Zjednoczonych federalny Sąd Najwyższy, pozwalając wszystkim sądom na realizację tzw. prawa kontroli sądowej (*judicial review*). Daje ono możliwość, by w danej sprawie nie stosować prawa, które w opinii sądu nie pozostaje w zgodzie z konstytucją. Swoją ocenę sądy przedstawiają w uzasadnieniu orzeczenia i nie obowiązuje ona w innych postępowaniach a ma znaczenie jedynie dla skonfliktowanych stron<sup>15</sup>.

W rzeczywistości jednak także w systemie prawa precedensowego opinia sądów wywiera duży wpływ na stosowanie prawa. Istotna jest tutaj argumentacja i charakter sprawy, pozwalająca uznać podniesione przez sąd racje za podstawę kolejnych orzeczeń. Szczególnie istotna jest oczywiście pozycja Sądu Najwyższego, który może stać się instancją odwoławczą niemal w każdej sprawie, tak z sądów federalnych, jak i stanowych. Zasada kontroli sądowej pozwala mu na zakwestionowanie każdego aktu władzy, czy to Kongresu, czy prezydenta. Rzecz leży w odpowiedniej argumentacji, pozwalającej przekonująco wykazać niezgodność danego aktu z Konstytucją<sup>16</sup>. Oczywiście nie oznacza to, że podmioty władzy ustawodawczej i wykonawczej są względem Sądu Najwyższego całkowicie podporządkowane. Stosując odpowiednią politykę nominacyjną czy choćby kreując opinię publiczną, są one w stanie powstrzymać władzę sądowniczą przed nadmiernym angażowaniem się w bieżącą politykę. Sam Sąd Najwyższy również powściągliwie korzysta ze swoich uprawnień.

Należy jednak nadmienić, że sama koncepcja prawa kontroli sądowej nie została wyrażona wprost w Konstytucji USA. Art. III stanowi jedynie o „władzy sądowej” (*judicial power*). Generalnie, w porównaniu do władzy wykonawczej

<sup>14</sup> *Ibidem*.

<sup>15</sup> A. Pullo, *System konstytucyjny Stanów Zjednoczonych*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 1997, s. 31.

<sup>16</sup> *Ibidem*, s. 32.

i ustawodawczej, Konstytucja USA traktuje o władzy sądowniczej dość skromnie. Jeden z ojców-założycieli, Alexander Hamilton pisał wręcz, że władza sądownicza jest „nieporównywalnie słabszą pośród trzech działów władzy”, przez co uznaje się ją za „najmniej niebezpieczną dla praw politycznych konstytucji, ponieważ posiada najmniejszą zdolność do ich urażenia lub zaszkodzenia”<sup>17</sup>.

Przez ponad 200 lat funkcjonowania amerykańskiej konstytucji rola sądownictwa w znaczący sposób ewoluowała. Słowa A. Hamiltona pokazują, że stało się to w kierunku, który być może nie do końca odpowiadał zapatrywaniom twórców amerykańskiego ustroju. Z drugiej strony, od początku zdawano sobie sprawę z problemu, jaki rodzi interpretowanie prawa w zgodzie z ustawą zasadniczą. Już w 1788 roku (jeszcze przed włączeniem do konstytucji poprawek ujętych w tzw. *Bill of Rights*) na łamach „The Federalist Paper” A. Hamilton opublikował swój pogląd na ten temat. Oparł się on na sylogizmie: skoro wykładnia prawa jest kompetencją sądów, a Konstytucja USA jest prawem, to sądy są zobowiązane także do dokonywania wykładni konstytucji. Pisał on:

a zatem do nich należy ustalenie jej znaczenia, jak i znaczenia każdego szczególnego aktu pochodzącego od legislatury. Jeśli dojdzie do niedających się pogodzić sprzeczności między tymi dwoma aktami, to pierwszeństwo, rzecz jasna, należy dać temu, który odznacza się nadrzędnym zobowiązaniem i mocą prawną; innymi słowy konstytucja powinna mieć pierwszeństwo przed ustawą, wola narodu powinna mieć pierwszeństwo przed wolą jego przedstawicieli [...] władza sądownicza musi mieć możliwość stwierdzenia nieważności prawa sprzecznego z wyraźnym konstytucyjnym brzmieniem<sup>18</sup>.

Słowa te okazują się wyjątkowo interesujące w świetle powstałej później koncepcji „żywej konstytucji”<sup>19</sup>.

Pogląd A. Hamiltona ostatecznie znalazł potwierdzenie w 1803 roku na kanwie słynnej sprawy *Marbury vs. Madison*, w której to Sąd Najwyższy zaimplementował w praktyce instrument sądowej kontroli prawa.

Prawo kontroli sądowej, jako wytwór orzecznictwa Sądu Najwyższego, uczyniło ze swojego autora współtwórcę amerykańskiego systemu konstytucyjnego. Współcześnie, nikt już nie podważa kompetencji sądownictwa do interpretowania konstytucji i kontroli ustaw, ani roli Sądu Najwyższego jako elementu systemu

<sup>17</sup> B. Banaszak, M. Bernaczyk, *Aktywizm sędziowski...*, s. 90.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 94.

<sup>19</sup> Należy też podkreślić, że sam Hamilton również nie był do końca konsekwentny w swoich poglądach. W innym tekście uznał np. że to sam naród, z pominięciem władzy sądowniczej, „ma prawo podjąć środki niezbędne [...], aby zadośćuczynić złu wyrządzonemu konstytucji” patrz *ibidem* s. 95.



„*check and balance*”. Kongres może co prawda znieść decyzję Sądu na mocy poprawki do konstytucji, jednak w praktyce zdarzyło się to jedynie cztery razy<sup>20</sup>.

Mimo, że konstytucja USA daje dużą swobodę interpretacyjną, a prawo kontroli sądowej daje instrumenty służące utrzymaniu porządku prawnego w zgodzie z nią, wydaje mi się, że nie można powiedzieć żeby istniało w tym systemie zjawisko „promieniowania” w takim znaczeniu w jakim znamy je z systemu niemieckiego. Konstytucja jest bowiem przede wszystkim aktem o charakterze ustrojowym. Ustanawia ona i reguluje stosunki pomiędzy władzami oraz władzą publiczną a jednostką. Stworzony przez nią system (oraz dorobek orzecznictwa) tworzy ramy zabezpieczające wolność przed zakusami państwa. W tym znaczeniu konstytucja oddziałuje wertykalnie.

W porównaniu z konstytucją niemiecką katalog praw podstawowych zawarty w konstytucji USA jest skromny i (z punktu widzenia XXI wieku) dość oczywisty, skupiony głównie wokół zasady rządów prawa oraz zapewnienia uczciwego procesu. Stanowi go np. poprawka VI dająca oskarżonemu prawo do: szybkiego i publicznego procesu przed bezstronnym sądem, zawiadomienia o rodzaju i podstawie oskarżenia, konfrontacji ze świadkami oskarżenia, wezwania do obowiązkowego stawiennictwa środków obrony oraz do pomocy prawnej przy obronie. Wspomniana wcześniej VIII poprawka zakazująca nadmiernych grzywnien oraz stosowania wymyślnych lub okrutnych kar; poprawka XIII zakazująca niewolnictwa oraz przymusowych robót, chyba że jako prawidłowo orzeczona kara za przestępstwo czy wreszcie poprawka XIV zakazująca stanom pozbawiania kogoś życia, wolności lub mienia bez prawidłowego wymiaru sprawiedliwości ani odmawiania komukolwiek na swoim obszarze równej ochrony prawa.

Na osobne wspomnienie zasługuje poprawka IX, stanowiąca że wymienienie w konstytucji określonych praw nie oznacza zniesienia lub ograniczenia innych praw, przysługujących ludowi. Może ona stanowić podstawę do ewentualnego promieniowania konstytucji USA. Jej treść nie znalazła się w pierwotnej wersji konstytucji. Ojcowie-założyciele wyszli z założenia, że nie sposób stworzyć zamkniętego katalogu praw podlegających ochronie. Argumentem przeciwko było też twierdzenie, że ograniczy dostęp do tych praw, które nie będą wprost wymienione<sup>21</sup>. Z tego powodu zdecydowano się na wprowadzenie IX poprawki, tzw. doktryny praw nieokreślonych (*unenumerated rights*). W konsekwencji doprowadziła ona do wielu istotnych orzeczeń wydanych w XX wieku. Stanowiła

<sup>20</sup> P. Laidler, *Konstytucja Stanów Zjednoczonych Ameryki – przewodnik*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007, s. 90.

<sup>21</sup> *Ibidem*, s. 133.



źródło dla wyinterpretowania z niej na przykład prawa do prywatności. Na tej podstawie powstało orzecznictwo zakazujące stanom ograniczania:

- 1) używania przez małżeństwa środków antykoncepcyjnych (*Griswold vs. Connecticut*, 1965);
- 2) prawa do aborcji w pierwszym trymestrze ciąży, a w pozostałych możliwość tego prawa jedynie w sytuacji ochrony zdrowia matki lub płodu (*Roe vs. Wade*, 1973 i *Planned Parenthood vs. Casey*, 1992);
- 3) prywatności seksualnej obejmującej także możliwość angażowania się w związki homoseksualne (*Lawrence vs. Texas*, 2003)<sup>22</sup>.

Należy jednak zwrócić uwagę, że wszystkie powyższe sprawy dotyczą uprawnień obywateli w kontaktach ze stanami. Prawa nieokreślone nie ingerują zatem w kontakty równorzędnych podmiotów.

Prawa gwarantowane w konstytucji są na tyle ogólne i jasne, że w mojej opinii nie pozostawiają miejsca na konflikt z innymi przepisami, w tym z regulującymi stosunki między obywatelami. W odróżnieniu od niemieckiej ustawy zasadniczej, konstytucja USA nie zawiera zwartego katalogu wartości czy zasad, których interpretacja mogłaby doprowadzić do przeciwstawienia zapewnianych przez nie gwarancji z przepisami prawa prywatnego.

Zarówno USA, jak i Niemcy są państwami federalnymi, odróżniają je jednakże występujące w Ameryce dalej posunięte różnice w ustawodawstwie poszczególnych stanów. Konstytucja skupia się głównie na zorganizowaniu ram władzy federalnej, pozostawiając stanom stosunkowo dużo swobody w dziedzinie regulowania stosunków prywatnych. Mimo że – wraz z opartym na niej orzecznictwem Sądu Najwyższego – niewątpliwie stanowi pewien ogólny porządek wartości respektowany przez społeczeństwo i ustawodawstwo amerykańskie, a nawet szerzej – stawiana jest za wzór podstawy prawnej liberalnego państwa demokratycznego, wydaje mi się, że nie można mówić o jej promieniowaniu na prawo prywatne w takim rozumieniu, w jakim mamy z tym do czynienia w Niemczech.

### 3. Promieniowanie a zasady Konstytucji RP z 2 kwietnia 1997 roku

Dokonawszy analizy promieniowania konstytucji USA i niemieckiej Ustawy Zasadniczej, pora przeanalizować ewentualne zjawisko wpływu Konstytucji RP z 2 kwietnia 1997 roku na polskie prawo prywatne. Szczególnie interesujące wydaje mi się przy tym zagadnienie bezpośredniego stosowania konsty-

---

<sup>22</sup> *Ibidem*.

tucji. Bezpośrednie obowiązywanie konstytucji wynika wprost z jej przepisów tj. z art. 8 ust. 2. Ani w doktrynie ani w praktyce prawniczej nie jest ono rozumiane jednolicie. Zazwyczaj rozumie się je jako, realizowane w ramach kompetencji przysługujących z mocy konstytucji, wydawanie przez organ państwa aktów indywidualnych i konkretnych wprost i wyłącznie na podstawie normy konstytucyjnej tzn. bez potrzeby sięgania do ustawy pośredniczącej, która konkretyzowała przepisy zawarte w konstytucji<sup>23</sup>. Za konieczny warunek tak rozumianego bezpośredniego stosowania konstytucji uznawane jest, by stosowana norma była wystarczająco konkretna i precyzyjna. Rozumienie to odpowiada tzw. wąskiemu stosowaniu. W ujęciu szerokim przejawami bezpośredniego stosowania są również akty ogólne i abstrakcyjne, a zatem ustawy i uchwały Sejmu i Senatu, a także akty innych organów państwa wydawane na podstawie norm zawartych w konstytucji. Uznanie takiego działania za bezpośrednie stosowanie konstytucji akcentuje zastosowanie normy kompetencyjnej danego organu. Model ten uzasadnia się brzmieniem art. 8 ust. 2, nieograniczającego możliwości bezpośredniego stosowania np. tylko do sądów, lecz rozciągającego je także na inne, bliżej nieokreślone podmioty<sup>24</sup>.

Z naszego punktu widzenia szczególnie istotne jest jednak bezpośrednie stosowanie konstytucji przez sądy, zwłaszcza w odniesieniu do kształtowania zakresu podstawowych praw i wolności jednostki. Wyróżnia się tutaj rola Trybunału Konstytucyjnego, także w oparciu o charakter przysługujących mu kompetencji i sposób stosowania przepisów. Jego rola nie polega bowiem na ustalaniu faktów i ich subsumcji pod normy konstytucyjne skonkretyzowane w ustawach, a na skonfrontowaniu treści przepisu konstytucyjnego z przepisem niższej rangi i stwierdzeniu ewentualnej niezgodności. Proces ten wykazuje podstawową cechę bezpośredniego stosowania konstytucji, jaką jest zastosowanie przepisu bez pośrednictwa ustawy<sup>25</sup>. Inaczej niż np. w Sądzie Najwyższym, gdzie stanowisko sądu jest przedstawiane jako wyprowadzone bezpośrednio z przepisów, dokonując oceny, Trybunał Konstytucyjny waży argumenty *pro* i *contra* przedstawione przez wnioskodawcę oraz innych uczestników postępowania, a swoje orzeczenie przedstawia jako wynik tego procesu<sup>26</sup>. W ramach stosowania konfrontacyjnego

<sup>23</sup> K. Działocha (red.), *Podstawowe problemy stosowania Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej – raport końcowy z badań*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2006, s. 20.

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 21.

<sup>25</sup> *Ibidem*, s. 22.

<sup>26</sup> M. Zirk-Sadowski, *Wykładnia i rozumienie prawa w Polsce po aneksji do Unii Europejskiej*, w: S. Wronkowska (red.), *Polska kultura prawna a proces integracji europejskiej*, Zakamycze, Kraków 2005, s. 95.

Trybunał posługuje się normami konstytucji jako wzorcami kontroli, za które służą przepisy nienadające się zazwyczaj nie nadają się do bezpośredniego stosowania (wtedy bowiem mamy do czynienia z istnieniem przepisu stojącego niżej w hierarchii, regulującego tę samą kwestię, której dotyczy przepis konstytucji). W wyniku przeprowadzonego postępowania TK stwierdza zgodność bądź brak zgody danej normy z ustawą zasadniczą. Wyrok stwierdzający taką niezgodność otwiera drogę do zastosowania zamiast przepisu uchylonego odpowiedniego przepisu konstytucji. Stwierdzenie niezgodności z przepisem na tyle ogólnym, że nienadającym się do rozstrzygnięcia sprawy indywidualnej i konkretnej, prowadzi zaś do powstania luki, wymagającej uzupełnienia przez ustawodawcę<sup>27</sup>.

Szczególnie podkreślić należy fakt, że w istocie przedmiotem kontroli Trybunału Konstytucyjnego nie są przepisy a normy, rozumiane jako wzorce postępowania odczytywane z treści przepisów<sup>28</sup>. Wymaga to zazwyczaj zestawienia wielu przepisów i to we właściwej sekwencji. Co więcej, system prawa składa się nie tylko z norm odczytywanych, ale również z ich konsekwencji. Powoduje to, że uchylenie przepisu, z którego wywodzimy daną normę, pociąga za sobą przymus konsekwentnego uchylenia kolejnych norm, wywiedzionych na podstawie uchylonej.

Działalność Trybunału nie sprowadza się jednak tylko do literalnej analizy norm. Są one bowiem związane z innym, niezwykle istotnym czynnikiem – wartościami reprezentującymi pewien porządek aksjologiczny<sup>29</sup>. Te stanowią materialne podłoże obowiązujących w prawie norm. Normy zaś zapewniają urzeczywistnienie wartości i ich realizację w praktyce. W tym znaczeniu wartości stanowią integralną część systemu prawa. Z faktu czasowego obowiązywania norm oraz trybu powstania wartości (które się w nich obiektywizują), Zbigniew Cieślak wywodzi ich obiektywne obowiązywanie, którego konsekwencją jest zaprzeczenie konieczności uzasadniania norm<sup>30</sup>.

W związku z wpływem porządku aksjologicznego na treść orzeczeń Trybunału Konstytucyjnego, można wyróżnić dwa problemy badawcze. Pierwszym jest istota i charakter porządku aksjologicznego w prawie, drugi zaś dotyczy sposobu, w jaki porządek aksjologiczny badającego prawo wpływa na kontrolę norm. W opinii Z. Cieślaka zaprzeczenie twierdzeniu, iż porządek aksjologiczny jest nierozzerwalnie związany z normami, doprowadziłoby do błędnego wniosku, że to normy są

<sup>27</sup> K. Działocha (red.), *Podstawowe problemy...*, s. 24.

<sup>28</sup> Z. Cieślak, *Trybunał Konstytucyjny – „prawotwórca” negatywny*, w: T. Bąkowski (red.), *Orzecznictwo w systemie prawa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 62.

<sup>29</sup> *Ibidem*, s. 63.

<sup>30</sup> *Ibidem*, s. 64.

uzasadnieniem dla wartości<sup>31</sup>. Szukając odpowiedzi na drugi z przedstawionych powyżej problemów, można dość do wniosku, że uznanie integralności porządku normatywnego i aksjologicznego zapobiega rozbieżnościom w orzecznictwie.

Kontrowersje budzi kwestia, czy do bezpośredniego stosowania konstytucji i stwierdzenia ewentualnej niezgodności z nią jest umocowany jedynie Trybunał Konstytucyjny. Sam TK dał wyraz swoim zapatrywaniom w stwierdzeniu:

bezpośrednie stosowanie Konstytucji nie oznacza kompetencji do kontroli konstytucyjności obowiązującego ustawodawstwa przez sądy i inne organy powołane do stosowania prawa. Tryb tej kontroli został bardzo wyraźnie i jednoznacznie ukształtowany przez samą Konstytucję. [...] Domniemanie zgodności ustaw z Konstytucją może być obalone jedynie wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego, a związanie sędziego ustawą obowiązuje dopóty, dopóki ustawie tej przysługuje moc obowiązująca<sup>32</sup>.

Diametralnie inne stanowisko zajmuje w tym sporze Sąd Najwyższy, uważa on bowiem, że „sądy powszechne są uprawnione do badania zgodności stosowanych przepisów ustawowych z konstytucją”. Wniosek ten wysnuwa na podstawie „art. 8 ust. 2 Konstytucji RP, który zobowiązuje do bezpośredniego stosowania jej przepisów, przy czym pod pojęciem „stosowanie” należy rozumieć w pierwszym rzędzie sądowe stosowanie prawa”<sup>33</sup>. Zdaniem SN nie uchybia to kompetencji TK, ponieważ inny jest tak przedmiot orzekania, jak i płynące z niego skutki.

Poza bezpośrednim stosowaniem przepisów Konstytucji przez sądy i inne organy państwa, wskazuje się na możliwość powołania się na przepisy ustawy zasadniczej także przez jednostki. Mogą one bowiem powoływać się na normy w niej zawarte i dochodzić wypływających z nich roszczeń na drodze sądowej<sup>34</sup>.

Możliwość powoływania się bezpośrednio na przepisy konstytucji niewątpliwie służy ochronie interesu jednostek. Mogą one bowiem dochodzić przysługujących im roszczeń, jeżeli uważają, że zagwarantowane w ustawie zasadniczej prawa podstawowe, zostały pogwałcone. Powiedzieliśmy też, za sędzią Z. Cieślakiem, że świat norm konstytucyjnych jest odzwierciedleniem porządku aksjologicznego wartości przyjętych i podzielanych przez ustrojodawcę. Czy jednak można powiedzieć, że porządek ten, mimo najwyższego znaczenia (w hierarchicznej strukturze źródeł prawa) kodyfikujących go przepisów, promieniuje na inne gałęzie prawa? Czy można powiedzieć, że z przepisów prawa prywatnego, mimo że regulują stosunki między jednostkami, również można wprowadzić normy chroniące czy realizujące wartości konstytucyjne? Wreszcie,

<sup>31</sup> *Ibidem*, s. 65.

<sup>32</sup> OTK-ZU 2001, Nr 1, poz. 5.

<sup>33</sup> Wyrok z dnia 7 kwietnia 1998 r., I PKN 90/98, OSNAPiUS 2000, Nr 1, poz. 6.

<sup>34</sup> **B. Banaszak**, *Prawo Konstytucyjne*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 96.

czy również w polskim systemie prawa mamy do czynienia z horyzontalnym oddziaływaniem konstytucji? Problem ten jest tym ciekawszy, że silny wydaje się pogląd, iż Konstytucja, jako akt prawa publicznego reguluje przede wszystkim stosunki państwo–jednostka (oczywiście poza innymi jej funkcjami). Niezwykle istotne w tym zakresie są zasady legalizmu i szerzej – demokratycznego państwa prawnego, zgodnie z którymi organy władzy publicznej działają na podstawie i w granicach prawa. W stosunku do organów państwa zatem to, co nie jest prawem dozwolone (na podstawie odpowiedniej normy kompetencyjnej), jest zabronione. W przypadku obywateli zaś, przeciwnie, to, co nie jest prawem zabronione, jest dozwolone<sup>35</sup>.

W polskim orzecznictwie funkcjonuje jednak interpretacja zasady demokratycznego państwa prawnego, wedle której można rozszerzyć jej granice tak, by dać podstawę do ewentualnego „promieniowania”. Otóż, jak stwierdza Trybunał Konstytucyjny:

jeżeli art. 2 konstytucji nie ma pozostać tylko pustą deklaracją, to trzeba brać pod uwagę powszechnie przyjęte standardy państwa prawnego, a także rozważyć, jaki kształt (model) państwa prawnego konstytucja polska przyjęła. Nawet bowiem nienaganne z punktu widzenia techniki legislacyjnej stanowienie norm nie wyczerpuje istoty państwa prawnego. Normy te muszą realizować podstawowe założenia leżące u podstaw porządku konstytucyjnego w Polsce oraz realizować i strzec tego zespołu wartości, który konstytucja wyraża. W konsekwencji nie sposób ocenić zachowania zasad państwa prawnego bez uwzględnienia wartości wskazanych w preambule konstytucji oraz z pominięciem sprecyzowanej w art. 1 konstytucji zasady, że Polska jest dobrem wspólnym wszystkich obywateli<sup>36</sup>.

Uznając powyższą interpretację za podstawę uzasadniająca pogląd o oddziaływaniu zasad konstytucyjnych także na inne dziedziny prawa, spróbujmy przeanalizować wpływ uznawanych i chronionych przez ustawę zasadniczą wartości na instytutację prawa prywatnego.

Jak wspominałem wyżej, jednym z podstawowych – a w konsekwencji wywierających największy wpływ na dalsze postrzeganie prawa – problemów, przed którymi stanął Federalny Trybunał Konstytucyjny, było zestawienie czy raczej skonfrontowanie cywilistycznej zasady swobody umów oraz zasady państwa socjalnego.

W prawie polskim zasada swobody umów została wyrażona w art. 353<sup>1</sup>: „Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku,

<sup>35</sup> D. Dudek (red.), *Zasady ustroju III Rzeczypospolitej Polskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2009, s. 167–168.

<sup>36</sup> Wyrok z dnia 12 kwietnia 2000 r., K 8/98, OTK 2000, nr 3, poz. 87

ustawie ani zasadom współzycia społecznego”. Zasada ta daje zatem swobodę w zakresie (1) podjęcia decyzji o samym zawarciu umowy, (2) wyboru kontrahenta, (3) kształtowania treści stosunku prawnego oraz (4) formy, w jakiej ma być zawarta umowa<sup>37</sup>. Wyraża ona szerszą zasadę – autonomię woli. Ta z kolei, rozumiana jako prawo do samodzielnego decydowania o swoim zachowaniu i własnym życiu (z uwzględnieniem otaczających je więzi społecznych)<sup>38</sup> wynika z potwierdzonej w art. 30 Konstytucji przyrodzonej i niezbywalnej godności człowieka, której poszanowanie i ochrona jest obowiązkiem władz publicznych.

Ustawodawca zaznaczył jednak pewne granice swobody wyrażonej w art. 353<sup>1</sup>, są nimi mianowicie: natura stosunku, ustawa (rozumiana jako normy rangi ustawowej, wynikające czy to z konkretnego przepisu rangi ustawowej, czy całokształtu regulacji dotyczącej danej kategorii stosunków prawnych<sup>39</sup>, czy wreszcie z zasady współzycia społecznego).

Co do pierwszego ze wskazanych ograniczeń, naturę stosunku możemy rozumieć (za Markiem Safjanem) dwojako, w ujęciu szerszym i węższym. W pierwszym z nich, jest to:

nakaz respektowania podstawowych cech stosunku prawnego, a więc tych jego elementów których brak może doprowadzić do podważenia sensu (istoty) nawiązanej więzi prawnej. [...] W węższym znaczeniu pojęcie natury stosunku obligacyjnego należy rozumieć jako nakaz respektowania przez strony tych elementów określonego stosunku obligacyjnego, których pominięcie lub modyfikacja prowadzić by musiały do zniekształcenia zakładanego modelu więzi prawnej związanej z danym typem stosunku<sup>40</sup>.

Czy jednak można powiedzieć, że – tak jak na gruncie niemieckim – mamy do czynienia z ograniczeniem zasady swobody kontraktowej ze względu na ujęte w konstytucji zasady ustrojowe, np. zasadę państwa socjalnego?

Na podstawie analizy praktyki konstytucyjnej można stwierdzić, że z jednej strony regulacje dotyczące praw i wolności jednostki wielokrotnie pojawiały się jako wzorce kontroli prawa, z drugiej zaś, w przypadku spraw socjalnych, wizja tych praw i wolności nie jest jasno sprecyzowana<sup>41</sup>.

Podkreśla się, że stanowienie prawa podatkowego mającego za zadanie gromadzenie środków przeznaczonych między innymi na wspieranie tych, którzy nie są w stanie sami się utrzymać, konstytucja uzasadnia koniecznością prowadzenia

<sup>37</sup> H. Ciepla, B. Czech, *Kodeks Cywilny – praktyczny komentarz z orzecnictwem*, t. II, Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa 2005, s. 17.

<sup>38</sup> A. Bierć, *Zarys prawa prywatnego – część ogólna*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 41.

<sup>39</sup> H. Ciepla, B. Czech, *Kodeks Cywilny...*, s. 19.

<sup>40</sup> Zob. *ibidem*, s. 18.

<sup>41</sup> K. Działocha (red.), *Podstawowe problemy...*, s. 57.

sprawiedliwej polityki społecznej<sup>42</sup>. Niestety, jak zauważa Kazimierz Działocha, w dziedzinie ochrony praw socjalnych widoczny jest regres w stosunku do osiągnięć pierwszej połowy lat 90. Zadeklarowanie szeregu wolności i praw nie stanowi bowiem ich realnego spełniania, szczególnie przy występującym współcześnie wysokim stopniu zależności od państwa<sup>43</sup> (nie potrafię jednak stwierdzić czy w istocie zwiększył się stopień faktycznej zależności czy stopień deklarowanych oczekiwań; w związku z postępującym wzrostem szczegółowości wydawanych regulacji najprawdopodobniej jedno i drugie). Zdaniem K. Działochy istniejące wyobrażenie dotyczące wizji i praw socjalnych oraz należytej roli państwa działającego w tym zakresie trudno jest pogodzić z wypływającą z art. 1 Konstytucji zasadą służebności państwa wobec obywateli<sup>44</sup>.

Jeżeli chodzi o same przepisy Konstytucji, można w nich znaleźć pewne gwarancje realizacji praw socjalnych. Wskazać należy przede wszystkim często cytowany art. 2, stanowiący nie tylko, iż Rzeczpospolita Polska jest demokratycznym państwem prawnym, ale również, że urzeczywistnia ono zasady sprawiedliwości społecznej. Pewnych wskazówek dotyczących sprecyzowanej realizacji tych zasad, a dokładniej ich ewentualnego ekonomicznego charakteru, można upatrywać w art. 20 który stanowi, iż:

społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej.

Wskazany przepis zawiera normy o charakterze socjalnym, ale również liberalnym. Wynikająca z niego zasada wolności gospodarczej pozostaje bowiem w istotnej relacji z interesującą nas zasadą autonomii woli. W podobnej relacji pozostają też normy art. 31 Konstytucji, gwarantujące wolność każdego podmiotu. Z współistnienia tych norm można wyprowadzić istotny wniosek. Jak zauważa Andrzej Bierć:

wolność jednostki gwarantowana w Konstytucji RP obejmuje wszelkie przejawy zachowania człowieka, a przy tym konstytucyjna zasada wolności każdego człowieka zawiera ważne wskazówki pod adresem prawodawcy co do pojmowania konstytucyjnych ram wolności, a mianowicie, że granice wolności są wyznaczane przez wolności i prawa innych, że nie można zmuszać kogokolwiek do czynienia tego, czego prawo mu nie nakazuje, a także ingerowanie w sferę gwarantowanej wolności może nastąpić tylko przy uwzględnieniu zasady proporcjonalności<sup>45</sup>.

<sup>42</sup> *Ibidem*, s. 58.

<sup>43</sup> *Ibidem*, s. 59.

<sup>44</sup> *Ibidem*, s. 60.

<sup>45</sup> A. Bierć, *Zarys prawa prywatnego...*, s. 42.



Wydaje się zatem, że dominujące w Polsce zapatrywania bardziej akcentują swobodę kontraktowania niż ewentualną ochronę socjalną. Mając w pamięci, że przełomowe dla prawa niemieckiego orzeczenie Federalnego Trybunału Konstytucyjnego wydane w tym zakresie dotyczyło ochrony praw kontrahenta o wyraźnie słabszej pozycji ekonomicznej, należy wskazać obecną w polskim prawie cywilnym instytucję mającą realizować podobne cele.

Uregulowanie w art. 388 pojęcia „wyzysku” chroni przed sytuacją, gdy jedna ze stron umowy, wyzyskując przymusowe położenie, niedołęstwo lub niedoświadczenie kontrahenta, w zamian za swoje świadczenie przyjmuje albo zastrzega dla siebie lub dla osoby trzeciej świadczenie, którego wartość w chwili zawarcia umowy przewyższa w rażącym stopniu wartość jego własnego świadczenia.

W takim przypadku pokrzywdzony ma prawo zażądać zmiany treści umowy, która może polegać na zmniejszeniu wykonywanego świadczenia lub zwiększeniu świadczenia należnego, a w wypadku gdy jedno i drugie byłoby nadmiernie utrudnione, może żądać unieważnienia umowy.

Na podstawie orzecznictwa, w związku z instytucją wyzysku należy zaznaczyć dwa aspekty istotne w kontekście sprawiedliwości socjalnej.

Po pierwsze, prawo nie zakazuje zawierania umów niekorzystnych. Z tego powodu sama rażąca dysproporcja między wartością wzajemnych świadczeń, jeżeli tylko została zachowana możliwość swobodnego podejmowania decyzji, nie jest wystarczającą przesłanką do uznania umowy za sprzeczną z zasadami współżycia społecznego<sup>46</sup>. Dopiero stwierdzenie braku zachowanej autonomii woli przy zawieraniu danej umowy otwiera pole do rozważań dotyczących wyważenia wartości świadczeń uzyskiwanych przez strony<sup>47</sup>.

Po drugie, jak wskazał Sąd Najwyższy<sup>48</sup>, przymusowe położenie jest obiektywną przesłanką wyzysku. Oznacza położenie strony w takich warunkach materialnych, osobistych lub rodzinnych, które zmuszają ją do zawarcia umowy nawet za wszelką cenę lub nie pozwalają na swobodne pertraktacje<sup>49</sup>.

Widzimy zatem, że obecna w polskim prawie regulacja jest daleko bardziej restrykcyjna. Inaczej niż w zasadach wyprowadzonych przez FTK, strukturalna przewaga jednej ze stron nie jest w żadnym razie przesłanką pozwalającą na zewnętrzną ingerencję w stosunek umowny.

Wydaje się zatem, że zawarty w normach konstytucyjnych porządek aksjologiczny jest zabezpieczany przez wywiedzione z nich zasady odnoszące się do

<sup>46</sup> H. Ciepla, B. Czech, *Kodeks Cywilny...*, s. 100.

<sup>47</sup> Wyrok SA w Rzeszowie z dnia 18 czerwca 1998 r., I AC 178/98, OSA 1998/11–12/51.

<sup>48</sup> Wyrok SN z dnia 24 listopada 1998 r., I CKN 667/97

<sup>49</sup> H. Ciepla, B. Czech, *Kodeks Cywilny...*, s. 100.



prawa prywatnego. Można stwierdzić, że Konstytucja z 1997 roku urzeczywistnia pewien katalog wartości, wynikający np. z tekstu preambuły, a w szczególności z rozdziałów I – Rzeczpospolita oraz II – Wolności, prawa i obowiązki człowieka i obywatela. „Na wszelki wypadek” ich realizacja jest zabezpieczona możliwością bezpośredniego stosowania kodyfikujących je przepisów, jednakże poszczególne gałęzie prawa, w tym prawo prywatne, wyprowadziły na ich podstawie katalog własnych zasad, na których strażą stoją sądy. Zjawisko ewentualnego horyzontalnego oddziaływania konstytucji jest w mojej opinii słabo zarysowane. Nie musi to oznaczać, że wartości konstytucyjne nie mają wpływu na prawo prywatne, regulowane przez nie stosunki kierują się jednak w większym zakresie zawartymi w przepisach poszczególnych ustaw normami pośredniczącymi.

## Bibliografia

- Banaszak Bogusław, Bernaczyk Michał**, *Aktywizm sędziowski we współczesnym państwie demokratycznym*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2007.
- Banaszak Bogusław**, *Porównawcze prawo konstytucyjne współczesnych państw demokratycznych*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007.
- Banaszak Bogusław**, *Prawo Konstytucyjne*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Bierć Andrzej**, *Zarys prawa prywatnego – część ogólna*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.
- Ciepla Helena, Czech Bronisław**, *Kodeks Cywilny – praktyczny komentarz z orzecnictwem*, Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa 2005.
- Cieślak Zbigniew**, *Trybunał Konstytucyjny – „prawotwórca” negatywny*, w: Tomasz Bąkowski (red.), *Orzecznictwo w systemie prawa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 61–67.
- Dudek Dariusz**, *Zasady ustroju III Rzeczypospolitej Polskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa 2009.
- Działocha Kazimierz**, *Podstawowe problemy stosowania Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej – raport końcowy z badań*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2006.
- Laidler Paweł**, *Konstytucja Stanów Zjednoczonych Ameryki – przewodnik*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007.
- Limbach Jutta**, *Promieniowanie konstytucji na prawo prywatne*, [https://www.google.pl/url?sa=t&rcit=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CC4QFjAB&url=http%3A%2F%2Fportal.spn.wpia.uw.edu.pl%2Ffiles%2Flimbach\\_pl.doc&ei=YQu0U\\_fYN6W\\_ygO4kIHABA&usg=AFQjCNFHa56PvenTMRcOOFEE9wbjKp98Udg&sig2=7EjeHG9nARuFXI\\_G9jygEA](https://www.google.pl/url?sa=t&rcit=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CC4QFjAB&url=http%3A%2F%2Fportal.spn.wpia.uw.edu.pl%2Ffiles%2Flimbach_pl.doc&ei=YQu0U_fYN6W_ygO4kIHABA&usg=AFQjCNFHa56PvenTMRcOOFEE9wbjKp98Udg&sig2=7EjeHG9nARuFXI_G9jygEA); stan na 20.06.2014 r.
- Pullo Andrzej**, *System konstytucyjny Stanów Zjednoczonych*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 1997.
- Urząd Prasy i Informacji Rządu Federalnego**, *Niemcy: konstytucja i porządek prawny*, Urząd Prasy i Informacji Rządu Federalnego. Wydział spraw zagranicznych, Bonn 1994.
- Zirk-Sadowski Marek**, *Wykładnia i rozumienie prawa w Polsce po aneksji do Unii Europejskiej*, w: Sławomira Wronkowska (red.), *Polska kultura prawna a proces integracji europejskiej*, Zakamycze, Kraków 2005, s. 91–114.

Maciej BORSIAK

## „RADIANCE” OF CONSTITUTION

(Summary)

The text deals with the phenomenon of influencing the principles expressed in the Constitution on the other branches of law, in particular to the private law. The starting point is to present the origins in jurisdiction of the Federal Constitutional Court in Karlsruhe and discussion on the evolution of the relationship between constitutional law and the principles of the German Basic Law in according to the BGB, especially in the context of protection of social rights. Then, the subject was discussed in reference to American law, in relation to the nature of the *common law*, and combining with the doctrine of a “living constitution”, which allows a flexible, up to date interpretation of the US Constitution. Finally, there is the analysis of the Polish law and attempt to answer the question, whether presented phenomenon also occurs on the basis of regulations of the Constitution of the Republic of Poland and the Polish civil law, what premise may be, eg. the principle of direct application, which is the basis for not only vertical, but also horizontal impact.

**Keywords:** constitution; constitutional law; private law; the rule of law

Zofia DUNIEWSKA\*

## Z ROZWAŻAŃ NAD DOBREM GMINY

### (Streszczenie)

Artykuł obejmuje rozważania poświęcone dobru gminy – objaśnienie treści kryjących się w tym pojęciu, powiązań zachodzących pomiędzy tym dobrem i innymi dobrami, czynników wpływających na jego kształt i urzeczywistnianie. Gminę można postrzegać jako swoistą małą ojczyznę, wypełniającą przestrzeń pomiędzy wspólnotą rodzinną i ogólnopaństwową. Mieszkańcy gminy tworzą z mocy prawa wspólnotę samorządową. Ma ona służyć dobru gminy, w tym zwłaszcza członkom jej społeczności. Dobro gminy jest naczelną wartością leżącą u podstaw funkcjonowania wspólnoty lokalnej, jej dobrobytu, ładu i wiążącego ją porządku. Stanowiąc wartość samą w sobie, dobro gminy ma umacniać inne wartości. Katalog tego, co składa się na złożone i niedookreślone prawnie dobro gminy jest rozległy i otwarty. Dobro to ma charakter względny. Można je ukazywać z wielu punktów widzenia i w odmiennych kontekstach. Jego relacje z innymi dobrami przyjmują różną postać. O tym, co uznane zostanie za takie dobro gminy, decyduje wiele czynników odmiennej natury. Tkwią one już w samej wspólnotcie, ale też są niezależne od niej. Wyznaczenie i urzeczywistnienie dobra gminy musi opierać się na konsensusie osiągniętym w wyniku dyskusji społecznej. Działania dla dobra gminy są ściśle skorelowane z istotą i rolą podstawowej jednostki samorządu terytorialnego. Dobro wspólnoty gminnej, przy poszanowaniu w szczególności zasad humanizmu, legalności, równości, sprawiedliwości społecznej, demokratyzmu, solidaryzmu i pomocniczości, jest pierwszoplanową racją istnienia gminy i powierzania funkcji publicznych osobom działającym dla jej pożytku.

**Słowa kluczowe:** wspólnota samorządowa; dobro wspólne; interes publiczny

### 1. Wprowadzenie

Kreowanie każdej zorganizowanej zbiorowości służyć ma przede wszystkim tym, którzy ją stworzyli, tworzą i będą tworzyć. Prawdopodobnie ta widoczna jest w różnych zinstytucjonalizowanych społecznościach, których powstanie

---

\* Prof., Katedra Prawa Administracyjnego i Nauki Administracji, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Łódzki; e-mail: zduniewska@wpia.uni.lodz.pl

i trwanie podyktowane jest przede wszystkim wspólnym dobrem jej członków. Problematyka dobra wspólnego budziła duże zainteresowanie w piśmiennictwie prawniczym (i nie tylko). Zwykle rozważania koncentrowały się na ujmowaniu tego zagadnienia na tle wspólnoty państwowej<sup>1</sup>. Jest to zrozumiałe, zważywszy, że od wieków – zwłaszcza w tej perspektywie – eksponowano jego sens i znaczenie. Znajdowało to wyraz już w unormowaniach konstytucyjnych. Dobro wspólnoty państwowej, choć przy odmiennych uwarunkowaniach nie tak samo postrzegane, urzeczywistniane przy zastosowaniu w części takich samych, w części odmiennych instrumentów prawnych, uznawano za fundament porządku konstytucyjnego i jedną z nadrzędnych wartości leżących u jego podstaw. Nie bez przyczyny także obecnie już w art. 1 Konstytucji RP z dnia 2 kwietnia 1997 roku<sup>2</sup> napisano, że „Rzeczpospolita Polska jest dobrem wspólnym wszystkich obywateli”<sup>3</sup>. Dobro wspólne, o jakim mowa powyżej, jest złożonym, swoiście hybrydowym pojęciem. Dobro to służy wszystkim obywatelom, w tym oczywiście obywatelom będącym mieszkańcami gmin (miast). Nie ma dzisiaj Rzeczypospolitej Polskiej bez wspólnot gminnych, nie ma też tych wspólnot bez Rzeczypospolitej Polskiej. Zorganizowana społeczność gminna współuczestniczy w budowie dobra ogólnopaństwowego. Jest też jednym z podmiotów czerpiących z jego zasobów. Można przyjąć, że dobro gmin wplecione jest w dobro wspólne, jakim jest Rzeczpospolita Polska, co nie oznacza, że zawsze jest ono z nim zbieżne i wypełnia je w całości<sup>4</sup>.

Wszystkie gminy funkcjonują w ramach swego rodzaju naczyń połączonych. Rzeczpospolita Polska jest państwem jednolitym. Jego ustrój terytorialny zapewnia decentralizację władzy publicznej. W prawnym ujęciu, stosownie do ustawy z dnia 24 lipca 1998 roku o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa<sup>5</sup>, gmina, identyfikowana z określonym terytorium, jest

<sup>1</sup> Zob. np. **M. Stahl**, *Dobro wspólne w prawie administracyjnym* oraz **J. Boć**, *Z refleksji nad dobrem wspólnym*, w: **J. Boć**, **A. Chajbowicz** (red.), *Nowe problemy badawcze w teorii prawa administracyjnego*, Kolonia Limited, Wrocław 2009, odpowiednio s. 47–60 oraz 151–154.

<sup>2</sup> Dz.U. nr 78, poz. 483 ze zm. i sprost.

<sup>3</sup> Do pojęcia dobra Rzeczypospolitej odwołano się też w preambule ustawy zasadniczej, stwierdzając m.in.: „Wszystkich, którzy dla dobra Trzeciej Rzeczypospolitej tę Konstytucję będą stosowali, wzywamy, aby czynili to, dbając o zachowanie przyrodzonej godności człowieka, jego prawa do wolności i obowiązku solidarności z innymi, a poszanowanie tych zasad mieli za niewzruszoną podstawę Rzeczypospolitej”.

<sup>4</sup> Zdaniem Przemysława Wilczyńskiego dobro tych wspólnot „stanowi integralny element przewidzianej w Konstytucji konstrukcji dobra wspólnego (*bonnum commune*) – **P. Wilczyński**, *Dobro wspólnoty*, w: **M. Stahl**, **B. Jaworska-Dębska** (red.), *Encyklopedia samorządu terytorialnego dla każdego. Cz. 1. Ustrój, Difin*, Warszawa 2010, s. 34.

<sup>5</sup> Dz.U. nr 96, poz. 603 ze zm.

jednostką tego podziału. Jest ona jednocześnie – co do zasady – częścią powiatu i województwa. W myśl art. 16 Konstytucji RP ogół mieszkańców jednostek zasadniczego podziału terytorialnego stanowi z mocy prawa wspólnotę samorządową. Samorząd terytorialny uczestniczy w sprawowaniu władzy publicznej, a przysługująca mu na podstawie ustaw istotna część zadań publicznych wykonywana jest przez niego w imieniu własnym i na własną odpowiedzialność. Zgodnie z art. 1 ustawy z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym<sup>6</sup>, mieszkańcy gminy tworzą z mocy prawa wspólnotę samorządową. Ilekroć w ustawie jest mowa o gminie, należy przez to rozumieć wspólnotę samorządową oraz odpowiednie terytorium<sup>7</sup>. Pojęcie wspólnoty samorządowej (zestawiane zwłaszcza z pojęciem „społeczność” czy „korporacja”) stanowiło przedmiot zainteresowania wielu przedstawicieli doktryny<sup>8</sup>. Gmina jest podstawową jednostką samorządu terytorialnego, wykonującą wszystkie zadania samorządu terytorialnego, które nie zostały zastrzeżone dla innych jego jednostek<sup>9</sup>. Zadania własne gminy służą zaspokajaniu potrzeb jej wspólnoty. Obok fakultatywnych i obligatoryjnych zadań własnych gmina realizuje również – jeśli wynika to z uzasadnionych potrzeb państwa – zadania zlecone (ich tryb przekazywania i sposób wykonywania określa ustawa). Jednostki samorządu terytorialnego, w tym rzecz jasna gmina, mają osobowość prawną. Przysługują im prawo własności i inne prawa majątkowe (art. 165 ust. 1 ustawy zasadniczej).

W Konstytucji RP nie posłużono się terminem „dobro gminy”, czy „dobro wspólnoty samorządowej gminy”. Określenia te, a także bliskie im zwroty, użyte zostały w przywoływanej już ustawie o samorządzie gminnym. Jej art. 23 nakłada na radnego obowiązek kierowania się dobrem wspólnoty samorządowej gminy. Ma on utrzymywać stałą więź z mieszkańcami oraz ich organizacjami, w szczególności przyjmować zgłaszane przez mieszkańców gminy postulaty i przedstawiać je organom gminy do rozpatrzenia. Radny nie jest jednak związany instrukcjami

<sup>6</sup> Dz.U. z 2015 r., poz. 1515 ze zm., t.j.

<sup>7</sup> Przepis ten wzbudzał wiele wątpliwości w doktrynie prawa. Jak napisał Wiesław Kisiel, należy on do „najbardziej zagadkowych przepisów” wskazanej ustawy o samorządzie gminnym – **W. Kisiel**, komentarz do art. 1, w: **P. Chmielnicki** (red.), *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz*, LexisNexis, Warszawa 2014, s. 33 i nn.

<sup>8</sup> Szerzej m.in. **W. Kisiel**, komentarz do art. 1..., s. 37 i nn.; **Z. Niewiadomski**, komentarz do art. 1, w: **R. Hauser**, **Z. Niewiadomski** (red.), *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz z odniesieniem do ustaw o samorządzie powiatowym i samorządzie województwa*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 4 i nn.; **B. Dolnicki**, komentarz do art. 1, w: **B. Dolnicki** (red.), *Ustawa o samorządzie gminnym*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, publikacja LEX.

<sup>9</sup> Zob. art. 164 ust. 1 i 3 Konstytucji RP. Zgodnie z jej art. 163 samorząd terytorialny wykonuje zadania publiczne nie zastrzeżone przez Konstytucję lub ustawy dla organów innych władz publicznych.

wyborców. Z obowiązkiem kierowania się dobrem wspólnoty koresponduje treść roty ślubowania składanego przez radnego przed przystąpieniem do wykonywania mandatu: „Wierny Konstytucji i prawu Rzeczypospolitej Polskiej, ślubuję uroczyście obowiązki radnego sprawować godnie, rzetelnie i uczciwie, mając na względzie dobro mojej gminy i jej mieszkańców” (art. 23a ust. 1). Zdaniem Krzysztofa Jaroszyńskiego, obecny tekst roty „w pełniejszy sposób oddaje idee, jakimi powinien kierować się reprezentant lokalnej wspólnoty samorządowej, traktując dobro gminy jako wartość nadrzędną”<sup>10</sup>. Odmowa złożenia ślubowania stanowi podstawę do wygaśnięcia mandatu<sup>11</sup>. Trafnie zauważa Grzegorz Maroń, że: „Naznaczona aksjologicznie rota ślubowania radnych współkształtuje etos radnego jako samorządowca”<sup>12</sup>. Zbliżone w swej istocie przyrzeczenie składa też osoba piastująca urząd organu wykonawczego. Objęcie obowiązków wójta (burmistrza, prezydenta) następuje z chwilą złożenia wobec rady ślubowania: „Obejmując urząd wójta (burmistrza, prezydenta) gminy (miasta), uroczyście ślubuję, że dochowam wierności prawu a powierzony mi urząd sprawować będę tylko dla dobra publicznego i pomyślności mieszkańców gminy (miasta)”. Odmowa złożenia ślubowania jest jedną z przyczyn wygaśnięcia mandatu<sup>13</sup>. Podobne ślubowanie, wyrażające m.in. powinność służenia wspólnocie samorządowej (w rocie nie umieszczono słowa „dobro”) składa, w obecności kierownika jednostki lub sekretarza, przed przystąpieniem do wykonywania obowiązków służbowych<sup>14</sup>, pracownik samorządowy zatrudniony na stanowisku urzędniczym, w tym kierowniczym stanowisku urzędniczym. Odmowa złożenia tego ślubowania powoduje wygaśnięcie stosunku pracy<sup>15</sup>. Wszystkie przywołane powyżej ślubowania mogą być złożone z dodaniem zdania: „Tak mi dopomóż Bóg”. Zarówno jego dodanie, jak i pominięcie nie wywołuje żadnych skutków prawnych.

<sup>10</sup> **K. Jaroszyński**, komentarz do art. 23, w: **R. Hauser, Z. Niewiadomski** (red.), *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz z odniesieniem...*, s. 247.

<sup>11</sup> Art. 383 i 384 ustawy z dnia 5 stycznia 2011 r. Kodeks wyborczy (Dz.U. nr 21, poz. 112 ze zm.). Szerzej m.in. **A. Kisielewicz**, komentarz do art. 383 i 384, w: **K.W. Czaplicki, B. Dauter, S.J. Jaworski, A. Kisielewicz, F. Rymarz**, *Kodeks wyborczy. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 744 i nn.

<sup>12</sup> **G. Maroń**, *Instytucja ślubowania radnego jednostki samorządu terytorialnego w polskim porządku prawnym*, Przegląd Prawa Publicznego 2014/11, s. 79.

<sup>13</sup> Art. 492 i 493 przywoływanej już ustawy Kodeks wyborczy. Szerzej m.in. **A. Kisielewicz**, komentarz do art. 492 i 493, w: **K.W. Czaplicki, B. Dauter, S.J. Jaworski, A. Kisielewicz, F. Rymarz**, *Kodeks wyborczy...*, s. 943 i nn.

<sup>14</sup> Osoby skierowane do odbycia służby przygotowawczej po uzyskaniu pozytywnego wyniku kończącego służbę, przed zawarciem nowej umowy o pracę.

<sup>15</sup> Art. 18 ust.1 i 19 ust. 9 ustawy z dnia 21 listopada 2008 r. o pracownikach samorządowych (Dz.U. z 2014 r., poz. 1202 ze zm., t.j.).

Do pojęcia „dobro gminy” nawiązują też wprost postanowienia licznych kodeksów etyki radnych<sup>16</sup> oraz pracowników samorządowych. Wyznaczają one fundamentalne wartości oraz standardy wiążące osoby wykonujące zadania publiczne na rzecz wspólnoty<sup>17</sup>.

## 2. Przybliżenie treści pojęcia „dobro gminy”

Możliwie kompleksowe pokazanie tego, co mieści w sobie pojęcie „dobro gminy”, a w nim dobro gminnej wspólnoty samorządowej – demokratycznie zorganizowanej społeczności jej upodmiotowionych mieszkańców (nie tylko obywateli polskich) – nastęrcza trudności. Dobro to można ukazywać z wielu punktów widzenia, w odmiennych kontekstach, przez pryzmat komponentów tego dobra, ujmowanych w splocie rozmaitych konfiguracji. Jest to pojęcie rozbudowane i względne. Już intuicyjnie można przyjąć, że dobrem gminy, zakotwiczonym w prawie natury, nasyconym aksjologicznie i wypływającym z istoty każdego dobra, jest to, co jest pomyślne, korzystne i cenne dla – równych w prawach i powinnościach – mieszkańców gminnej wspólnoty, nierzadko także szerszego kręgu osób. Dobro gminy musi odpowiadać możliwie powszechnie akceptowanemu systemowi uniwersalnych wartości. Samo będąc wartością, ma ono kreować i sekundować innym wartościom. Jego elementem spajającym jest dobrostan mieszkańców, choć nie zawsze przez każdego tak samo widziany i odczuwany. Nie ma dobra gminy bez dobra mieszkających w niej ludzi, obdarzonych przyrodzoną godnością, poczuciem własnej wartości, zaspokajających swoje dążenia i potrzeby. Pomyślność jednostek pomnaża dobro zbiorowości, a dobro zbiorowości dopełnia dobro zespalających ją ludzi. Dobro to musi sprzyjać bytowaniu i koegzystencji zinstytucjonalizowanej społeczności. Nie jest to dobro niczyje. Przeciwnie, ma ono służyć (bezpośrednio albo pośrednio; teraz lub w przyszłości) wszystkim uprawnionym, bez jakiegokolwiek dyskryminacji.

W zbiorczym pojęciu „dobro gminy” mieszczą się wielorakie elementy, dostrzegane w odmiennych sytuacjach i przybierające niejednakową postać (są to w szczególności: ludzie, rzeczy, instytucje publiczne, zdarzenia i fakty). Katalog tego, co tworzy dobro gminy, jest przebogaty i – można przyjąć – otwarty. Jego

<sup>16</sup> Kwestia podstaw prawnych uchwalania tych kodeksów, także ich charakteru, była przedmiotem rozstrzygnięcia w wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 17 maja 2006 r., II OSK 287/06, <http://orzeczenia.nsa.gov.pl>; stan na 1.06.2016 r.; zob. też głosę **M. Brzeskiego**, Gdańskie Studia Prawnicze – Przegląd orzecznictwa 2007/6, s. 61–68.

<sup>17</sup> Szerzej na temat kodeksu radnych pisał m.in. **P. Chmielnicki** w komentarzu do art. 23, w: **idem** (red.), *Ustawa o samorządzie gminnym...*, s. 311–312.



składniki (niekiedy trudno uchwytny) mogą być uszczegółowione bądź ujmowane generalnie. Są one sytuowane w sferze materialnej<sup>18</sup> lub niematerialnej, mogą być dziełem natury lub rezultatem ludzkiej aktywności. Mogą one stanowić wartość samą w sobie albo pełnić rolę instrumentalną względem innych wartości. W znakomitej części są one stabilne, w pozostałej – podlegają licznym przeobrażeniom. Wyobrażenie o tym, co jest dobrem gminy, nie musi być takie samo. Dobro to może przyjmować odmienny kształt w innym czasie i miejscu. Wizja tego dobra nasycona jest licznymi, także subiektywnymi, wystawianymi w danych realiach, ocenami, niejednokrotnie uwikłanymi w burzliwe spory. To bowiem, co dobre dla jednych, niekoniecznie dobre jest dla pozostałych. Dobro jednej gminy może odbiegać od dobra innej gminy (istotną rolę odgrywa tu znaczne, także ustrojowe, zróżnicowanie wspólnot gminnych<sup>19</sup>). Dobro to przeistacza się wraz ze zmieniającą się rzeczywistością i implikowanymi nią oczekiwaniami wspólnoty. Odkrywanie treści zakodowanych w pojęciu „dobro gminy” wymaga odniesienia się do specyfiki konkretnej wspólnoty, sytuacji i uwarunkowań, w jakich funkcjonuje. Zawsze jednak podstawowym budulcem tego dobra jest potencjał gminy, w tym oczywiście ludzie i ich kapitał społeczny, ale również np. zaplecze finansowe i materialne<sup>20</sup>. Dobrem gminy jest też jej dobra administracja, zdolna do wzbogacenia wszystkiego, co stanowi rację istnienia zorganizowanej społeczności; administracja działająca dla pożytku administrowanych, zaspokajająca ich uzasadnione aspiracje, przy unikaniu, łagodzeniu czy rozwiązywaniu konfliktów społecznych.

W piśmiennictwie prawniczym relatywnie rzadko zajmowano się eksplikacją tego, co określać można mianem „dobro gminy”, czy „dobro wspólnoty mieszkańców gminy”. Według Andrzeja Szewca:

Dobro każdej, a więc także gminnej wspólnoty samorządowej to jej pomyślność, czyli prawidłowy rozwój społeczny, gospodarczy, kulturowy i cywilizacyjny. W szczególności mieści się w nim coraz lepsze zaspokajanie zbiorowych potrzeb tej wspólnoty, wzrost jej zamożności i znaczenia oraz poprawa warunków życia jej członków<sup>21</sup>.

<sup>18</sup> Na przykład w wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego przyjęto, że dobrem wspólnoty samorządowej jest lokal wchodzący w skład zasobu mieszkaniowego gminy (miasta) – wyrok z dnia 25 października 2013 r., II SA/Wa 831/13, Lex nr 1644058.

<sup>19</sup> O zróżnicowanym ustrojowym pojęciu „gminy” pisała m.in. **I. Skrzydło-Niżnik**, *Model ustroju samorządu terytorialnego w Polsce na tle zagadnień ustrojowego prawa administracyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007, s. 348 i nn.

<sup>20</sup> Istotne znaczenie odgrywa m.in. jej mienie komunalne. Szerzej np. **D. Fleszer**, *Mienie komunalne*, Casus 2015/78, s. 16–22.

<sup>21</sup> **A. Szewc**, komentarz do art. 23, w: **A. Szewc, G. Jyż, Z. Plawecki**, *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, publikacja LEX.



Nawiązując do art. 3 ust. 1 Europejskiej Karty Samorządu Lokalnego sporządzonej w Strasburgu dnia 15 października 1985 roku<sup>22</sup>, badacz dodaje:

Używając bardziej rzeczowego określenia, można powiedzieć, że chodzi tutaj o interes mieszkańców jednostki samorządowej, któremu [...] powinny być podporządkowane wszelkie działania władz samorządu terytorialnego<sup>23</sup>.

W cytowanym powyżej wyjaśnieniu przywołano pojęcie „interes mieszkańców”. Bez wątpienia dobro gminy, a w nim dobro osób mieszkających na jej terenie koresponduje z ich interesem. Te bliskie semantycznie wyrazy (dobro, interes) uznawane są nierzadko za synonimy, częściej jednak przypisuje się im odmienny zakres znaczeniowy<sup>24</sup>. Odnosząc się do dobra gminy niejednokrotnie odwoływano się do jej interesu. Jest to widoczne przede wszystkim przy badaniu związków zachodzących pomiędzy dobrem wspólnoty gminnej a innym dobrem chronionym prawnie<sup>25</sup>, np. przy wspomnianym na wstępie dobru wspólnym, jakim jest Rzeczpospolita Polska. Jej dobro i dobro gminy, a w niej dobro wspólnoty samorządowej<sup>26</sup>, to dwa odmienne, choć współzależne pojęcia z licznymi podobieństwami i odrębnościami. Społeczność gminna tworzy gminną wspólnotę lokalną. Jej oczekiwania i potrzeby pokrywają się w dużej mierze z dążeniami i potrzebami członków wspólnoty ogólnopaństwowej. Mogą one jednak wykazywać pewne rozbieżności. Zdarza się, że są one przeciwstawne, stając się źródłem rozdzwiewku i waśni. Do zakresu działania gminy należą wszystkie sprawy mające charakter publiczny i znaczenie lokalne. Wskazuje to jednoznacznie na uznanie istnienia interesu lokalnego odrębnego od interesu państwowego<sup>27</sup>. Nie znaczy to, że inte-

<sup>22</sup> Dz.U. z 1994 r. nr 124, poz. 607 ze sprost. Szerzej o wpływie tej Karty na prawo samorządu terytorialnego napisano w monografii **M. Ofiarska** (red.), *Europejska Karta Samorządu Terytorialnego a prawo samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Wydział Prawa i Administracji, Szczecin 2015.

<sup>23</sup> **A. Szewc**, Komentarz do art. 23...

<sup>24</sup> O podobieństwach i różnicach w zakresach znaczeniowych tych pojęć pisał m.in. **R. Sowiński**, *Interes publiczny – dobro wspólne. Wartości uniwersalne jako kategorie kształtujące pojęcie administracji*, w: **Z. Niewiadomski, Z. Cieślak** (red.), *Prawo do dobrej administracji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa 2003, s. 564–583.

<sup>25</sup> Problematyka dóbr chronionych prawem administracyjnym zawarta jest m.in. w obszernej monografii **Z. Duniewska** (red.), *Dobra chronione w prawie administracyjnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.

<sup>26</sup> Na temat znaczenia prawnego tej wspólnoty wypowiedziano się niejednokrotnie w doktrynie. Zob. np. **W. Kisiel**, komentarz do art. 1..., s. 42 i nn. oraz przywołane tam piśmiennictwo.

<sup>27</sup> Tak też **B. Dolnicki**, *Samorząd terytorialny*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 65. Barbara Jaworska-Dębska, przywołując także inne podobne poglądy, podkreśla, że upodmiotowienie wspólnot lokalnych opiera się właśnie na uznaniu przez prawo odrębności tych interesów – **E. Olejniczak-Szałowska**, *Geneza, pojęcie i cechy samorządu terytorialnego*, w: **M. Stahl**

res gminy jest indyferentny wobec interesu państwa – i na odwrót. W literaturze dominuje pogląd, że kategoria interesu lokalnego ma charakter obiektywny. Jest to interes częstokroć inny niż interes społeczności ogólnopaństwowych, co nie daje jednak podstawy do twierdzenia, że interes lokalny ma być apriorycznie traktowany jako mniej ważny<sup>28</sup>. Co do zasady podlega on takiej samej ochronie jak interesy ponadlokalne<sup>29</sup>. W demokratycznym państwie prawnym, szeroko ujmowany interes publiczny, jak zauważał Trybunał Konstytucyjny, musi być właściwie wyważony z innymi interesami. Interes publiczny musi być określany przy poszanowaniu uzasadnionych interesów każdego człowieka oraz uzasadnionych interesów rozmaitych wspólnot społecznych, w tym wspólnot samorządowych (interes tych wspólnot musi być rozpatrywany z szerszej perspektywy dobra wspólnego i słusznych interesów jej członków)<sup>30</sup>.

Dobro gminy znamionuje jego swoistość. Samorząd gminny, choć obdarzony samodzielnością, podmiotowością i gwarancjami poszanowania jego praw, nie funkcjonuje w oderwaniu od innych samorządów i państwa jako całości, ze wszystkimi związanymi z tym implikacjami. Gmina jest składnikiem Rzeczypospolitej. Zasobność gminy służy jej mieszkańcom, ale też w części innym podmiotom. Bogactwo i niedostatki gminy, jej sukcesy i porażki, mniej czy bardziej, wpływają na dobro społeczności ogólnopaństwowej. Zachodzi też relacja odwrotna. Jest tu wyraźnie widoczny układ wzajemnej zależności.

Przy wyznaczeniu desygnatów dobra gminy ważną rolę odgrywają też inne relacje zachodzące zwłaszcza w obrębie systemu jednostek samorządu terytorialnego (w ramach rozmaitych łączących je więzi) oraz wewnątrz samej wspólnoty gminnej. Dobro poszczególnych gmin często wspierane jest – w różnej formie, także pieniężnej – przez inne jednostki samorządu terytorialnego. Dobro to nie może być jednak budowane i realizowane z pominięciem, niedocenieniem czy kosztem innego równie bądź wyżej cenionej prawnie dobra<sup>31</sup>. W wielu

---

(red.), *Prawo administracyjne. Pojęcia, instytucje, zasady w teorii i orzecznictwie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 364.

<sup>28</sup> Zob. np. **B. Dolnicki**, *Samorząd terytorialny...*, s. 20 i wskazane przez tego autora piśmiennictwo.

<sup>29</sup> Podobnie **M. Korobłowski**, *Zadania publiczne, potrzeby publiczne i zbiorowe potrzeby wspólnoty. Głos w dyskusji na tle art. 163 Konstytucji oraz art. 6 i 7 ustawy o samorządzie gminnym*, w: **L. Zacharko, A. Matan, D. Gregorczyk** (red.), *Administracja publiczna – aktualne wyzwania*, AM Poligrafia, Katowice 2015, s. 294 oraz przywołane przez tego autora poglądy przedstawicieli doktryny.

<sup>30</sup> Zob. np.: wyroki TK z dnia 20 lipca 2004 r., SK 11/02, OTK-A 2004/7/66 oraz z dnia 29 października 2009 r., K 32/08, OTK-A 2009/9/ 139.

<sup>31</sup> Do kwestii tej nawiązuje Przemysław Wilczyński, twierdząc, że dobro wspólnot na poszczególnych poziomach samorządu terytorialnego nie powinno być realizowane ze szkodą dla

sytuacjach dobro wspólnoty lokalnej przeważa nad dobrami indywidualnymi i wymaga ich poświęcenia. Może to dotyczyć rozmaitych kategorii dóbr, w tym poddanej szczególnej ochronie prawnej własności nieruchomości prywatnej<sup>32</sup>. Podzielając wyrażone w doktrynie przekonanie, w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego przyjęto, że chociaż „dobro człowieka jest podstawowym celem działania administracji”, to jednak „określone dobro pozostałych jednostek jako grupy społecznej może ważyć na sposobie i rozmiarze ochrony określonego interesu indywidualnego”, przy czym „w pewnych obszarach nie ma innego sposobu zapewnienia interesów indywidualnych niż przez uprzednią ochronę interesu społecznego”<sup>33</sup>. Przyznanie prymatu dobru ogółu mieszkańców nad dobrem zbiorowym mniejszej grupy lub dobrem indywidualnym uzasadnione jest wieloma zasługującymi na uwzględnienie, racjami, np. bezpieczeństwem i porządkiem publicznym. W takim przypadku, na podstawie ustawowej, przy skrupulatnie wyważonych proporcjach, nie tylko dozwolone, ale wręcz nakazane prawnie, jest ograniczenie m.in. swobód jednostki ze względu na wyżej cenione dobro powszechne. Zachowanie człowieka zdeterminowane jest niejednokrotnie tym właśnie dobrem lub interesem publicznym. Mirosław Wyrzykowski celnie przywołuje pogląd Eugeniusza Modlińskiego, zgodnie z którym:

interes publiczny nabiera pełnej treści poprzez jego zestawienie z prawem poszczególnej jednostki, która nie żyje w odosobnieniu, lecz łączy się w grupy powiązane gospodarczo, ekonomicznie i politycznie. Wtedy dopiero, obok troski zaspokojenia egoistycznych potrzeb, wyłaniają się zagadnienia wspólne danej zbiorowości, wymagające akcji skoordynowanej i nie dającej się w ramach rozporządzalnych środków przez poszczególne jednostki rozwiązać<sup>34</sup>.

Można przyjąć za Marianem Zdybem, że „wektor interesu społecznego (publicznego) może, chociaż nie musi być wypadkową interesów jednostkowych.

---

dobra wspólnego w wymiarze państwowym jak i osobowym. Zob. **P. Wilczyński**, *Dobro wspólnoty...*, s. 34.

<sup>32</sup> Np. zgodnie z art. 21 Konstytucji RP Rzeczpospolita Polska chroni własność (szeroko rozumianą) i prawo dziedziczenia, dopuszczając jednak wyłączenie, ale jedynie wówczas, gdy jest ono dokonywane na cele publiczne i za słusznym odszkodowaniem. Pojęcie celu publicznego dookreślono (przywołując także cele publiczne określone w innych ustawach) w ustawie z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2015 r., poz. 1774 ze zm., t.j. – art. 6). W tej też ustawie stwierdzono, że wyłączenie nieruchomości może być dokonane, jeżeli cele publiczne nie mogą być zrealizowane w inny sposób niż przez pozbawienie albo ograniczenie praw do nieruchomości, a prawa te nie mogą być nabyte w drodze umowy (art. 112 ust. 3).

<sup>33</sup> Przywoływany już wyrok z dnia 20 lipca 2004 r.

<sup>34</sup> **M. Wyrzykowski**, *Pojęcie interesu społecznego w prawie administracyjnym*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1986, s. 30–31.

Wypadkowość nie oznacza jednak tożsamości<sup>35</sup>. Badacz trafnie zauważa też, że może zaistnieć również taka sytuacja, w której „interes jednostki pozostaje w harmonii z interesem ogólnopństwowym, kolidując z interesem publicznym gminy, co sprawi, że jednostka będzie potrzebowała ochrony przed „demokracją lokalną”<sup>36</sup>.

### 3. Z problematyki kształtowania i urzeczywistniania dobra gminy

Działania dla dobra wspólnoty gminnej są ściśle skorelowane z istotą i rolą jednostki samorządu terytorialnego<sup>37</sup>. Gminę można traktować jako swoistą małą ojczyznę wypełniającą przestrzeń pomiędzy wspólnotą rodzinną i ogólnopanstwową. W poczuciu jedności, otwartości wobec potrzeb wspólnoty, gmina darzona jest lokalnym patriotyzmem, przywiązaniem i gotowością do jej wspomagania. Z nią zwykle jesteśmy najbliżzej związani, w niej zaspokajamy większość naszych codziennych potrzeb. Mniej czy bardziej świadomie, w niejednakowym stopniu, wprost lub pośrednio, przyczyniamy się do jej pomyślności, zdarza się, że i niepowodzeń. Dobro własne i dobro lokalnej zbiorowości jest celem, którego osiągnięcie wymaga solidarności i angażowania się w sprawy publiczne. Jego zrealizowanie przyświeca nam przy aktywnym udziale w życiu wspólnoty, w tym wyborze osób, którym powierzamy pełnienie funkcji publicznych. Eugeniusz Bojanowski wiąże cele działania samorządu terytorialnego z ustawowo przypisanymi mu zadaniami, przyjmując słusznie, że zadania te służą dobru wspólnemu<sup>38</sup>. Dobro gminy toruje drogę do ich realizacji, stanowiąc barierę dla zachowań w dobro godzących. Urzeczywistnianie go jest motorem i stymula-

<sup>35</sup> **M. Zdyb**, *Interes jednostki a interes publiczny (społeczny). Konflikt interesów*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska 1993/31/XL, s. 299.

<sup>36</sup> *Ibidem*, s. 306.

<sup>37</sup> Na powinność wykonywania zadań przez samorząd terytorialny nie w sposób dowolny, ale dla dobra całej wspólnoty samorządowej, zwracał też uwagę Trybunał Konstytucyjny. Wskazał on m.in., że „szerokie władztwo planistyczne nie może być wykorzystywane w sposób dowolny, ale musi służyć dobru wspólnoty samorządowej. Rada gminy ma obowiązek podjęcia działań niezbędnych dla realizacji tego dobra” (wyrok TK z dnia 12 marca 2007 r., K 54/05, OTK-A 2007/3/25).

<sup>38</sup> **E. Bojanowski**, *O zadaniach jednostek samorządu terytorialnego w Rzeczypospolitej Polskiej*, Gdańskie Studia Prawnicze 2002/VIII, s. 32. W judykaturze zadania publiczne definiowane są – w uproszczeniu – jako zadania polegające na zaspokajaniu potrzeb mieszkańców, a więc jako wszelkie działania podejmowane dla dobra wspólnego, przy czym pojęciu temu nadaje się różną wymowę w zależności od m.in. poziomu cywilizacyjnego – zob. np. wyrok NSA z dnia 10 kwietnia 2014 r., I OSK 24/13, LEX nr 1484842.

torem rozwoju i dobrostanu gminy. Jest też podstawowym probierzem animacji społecznej i jakości pracy organów gminy działających w interesie publicznym, co nie oznacza traktowania z lekceważeniem zasługujących na wsparcie (na podstawie i w granicach prawa) interesów prywatnych. W demokratycznym państwie prawnym, jak podkreślał Trybunał Konstytucyjny, interes publiczny musi być określany przy poszanowaniu uzasadnionych interesów każdego człowieka oraz uzasadnionych interesów rozmaitych wspólnot społecznych, w tym wspólnot samorządowych (interes tych wspólnot musi być rozpatrywany z szerszej perspektywy dobra wspólnego i słusznym interesów jej członków)<sup>39</sup>. Dobro wspólnoty gminnej, przy poszanowaniu w szczególności zasad humanizmu, legalności, równości, sprawiedliwości społecznej, demokratyzmu, solidaryzmu i pomocniczości, jest pierwszoplanową racją tworzenia gminy i powierzania funkcji publicznych osobom działającym dla jej pożytku.

Odkrywanie, formowanie i umacnianie dobra gminy, poparte rzetelną diagnozą społeczną – to poważanie wspólnych wartości, z których czerpiemy, które wzbogacamy i za poszanowanie których ponosimy współodpowiedzialność. Szczególna odpowiedzialność obarcza osoby dysponujące władztwem publicznym<sup>40</sup>. Granicę ich legalnego postępowania wytycza prawo i właśnie dobro gminy, narzucające obowiązek stania na jego straży. Ochrona tego dobra wyraża się w dawaniu odporu jego wszelkim zagrożeniom, przeciwdziałaniu jego osłabieniu, a w krańcowych przypadkach jego niweczeniu. Zmusza ona do podejmowania, przy respektowaniu m.in. zasady jawności i kontroli społecznej, przemyślanych działań wymagających częstokroć współdziałania z różnymi podmiotami: publicznymi i prywatnymi. Właściwie zidentyfikowanie i zabezpieczenie dobra gminy podnosi autorytet jej organów, wzmacniając wiarę w podejmowane przez nie przedsięwzięcia i rozstrzygnięcia. Zasada zaufania do organów publicznych, w tym organów samorządu terytorialnego, ma w państwie prawa rangę najwyższą<sup>41</sup>. Podmioty wykonujące

<sup>39</sup> Zob. np. przywoływane już wyroki TK z dnia 20 lipca 2004 r. i 29 października 2009 r. Na konieczność wyważenia interesu ogólnego z innymi interesami, uzasadnienia nadrzędności interesu ogólnego oraz potrzebę zapewnienia proporcji pomiędzy środkami prawnymi i realizowanymi za ich pomocą celami wskazywano też niejednokrotnie w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości – np. w wyroku z dnia 26 października 2006 r. w sprawie C-65/05 Komisja Wspólnot Europejskich vs. Republika Grecka, LEX nr 224015.

<sup>40</sup> Problematyce odpowiedzialności administracji, w tym administracji samorządowej, poświęcono obszerną monografię **Z. Duniewska, M. Stahl** (red.), *Odpowiedzialność administracji i w administracji*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.

<sup>41</sup> Taką opinię wyraża wielu przedstawiciele doktryny. Szerzej **A. Błaś**, *Prywatyzacja zadań samorządu terytorialnego*, w: **idem** (red.), *Studia nad samorządem terytorialnym*, Kolonia Limited, Wrocław 2002, s. 358.

zadania publiczne powinny przyczyniać się – najlepiej, jak tylko można – do dobra wspólnoty. Dostrzegając nasilające się zjawisko prywatyzacji zadań samorządu terytorialnego, Adam Błaś zasadnie podnosi, że zadania publiczne tegoż samorządu to zawsze określone obowiązki prawne:

Obowiązki te polegają w pierwszym rzędzie na bieżącym i nieprzerwanym zaspokajaniu zbiorowych potrzeb mieszkańców. Jednostki samorządu terytorialnego nie mogą w sposób niekonstytucyjny i niezgodny z ustawami zawężyć zakresu tych obowiązków. Nie mogą zawieszają (na przykład czasowo) wykonywania tych obowiązków prawnych. Nie mogą też co do zasady wyręczać się w wykonywaniu swych obowiązków prawnych innymi podmiotami prawa<sup>42</sup>.

Sprawowanie funkcji publicznych wiąże się z licznymi przywilejami, ale i ograniczeniami<sup>43</sup>. Ograniczenia te mają zapobiegać sytuacjom angażowania się w przedsięwzięcia poddające w wątpliwość uczciwość władzy, a tym samym osłabiające czy burzące ufność w jej prawidłowe sprawowanie<sup>44</sup>. Przyjmujący misję publiczną, obarczony licznymi powinnościami (mającymi swe źródło w unormowaniach prawnych i etycznych), musi stawiać dobro ogółu ponad dobro osobiste i każde inne godzące w powodzenie wspólnoty. Organy gminy nie mogą wykorzystywać przyznanych im kompetencji do realizacji swoich interesów<sup>45</sup> czy partykularnych, zakamuflowanych dążeń uprzywilejowanych grup nacisku. Zabronione jest wszelkie trwonienie, czy marnotrawienie składników dobra, w tym nieprzemysłane „rozdawnictwo”<sup>46</sup>.

Obowiązek otaczania pieczęią dobra gminy spoczywa nie tylko na funkcjonariuszach publicznych. W niemałym stopniu ma on charakter powszechny, co niejednokrotnie wyrażone jest *expressis verbis* w unormowaniach prawnych, również rangi konstytucyjnej (np. obowiązkiem obywatela polskiego jest troska o dobro wspólne; każdy jest obowiązany do ponoszenia ciężarów i świadczeń

<sup>42</sup> *Ibidem*, s. 381.

<sup>43</sup> Trybunał Konstytucyjny wskazał, że „sprawowanie służby publicznej nie może być ujmowane w kategoriach tylko przywilejów, lecz należy je ujmować raczej w kategoriach służby, posłannictwa, roztropnej troski o dobro wspólne (wyrok z dnia 31 marca 1998 r., K. 24/97, OTK ZU/2/1998/13). Zob. też wyrok TK z dnia 19 października 2004 r., K 1/04, OTK-A 2004/9/03.

<sup>44</sup> Podobnie np. w wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 1 lipca 2014 r., II OSK 1469/14, LEX nr 1519270 i przywołanych w nim poglądach przedstawicieli doktryny. Zob. też np. wyrok WSA z dnia 22 lipca 2014 r., III SA/Łd 350/14, LEX nr 1589048.

<sup>45</sup> W orzecznictwie sądów administracyjnych wskazywano, że wydając decyzje administracyjne, rozstrzygające indywidualne sprawy, organy samorządu terytorialnego muszą bezwzględnie przestrzegać prawa i kierować się dobrem wspólnym. Nie mogą natomiast wykorzystywać swych kompetencji do realizacji własnych interesów faktycznych (np. wyrok NSA z dnia 26 marca 2013 r., I OSK 2058/12, LEX nr 1331532).

<sup>46</sup> Podobnie w wyroku TK z dnia 12 kwietnia 2000 r., K 8/98, OTK 2000/3/87.



publicznych; każdy też obowiązany jest do dbałości o stan środowiska). Urzędywistnianie dobra gminy powinno konsolidować wspólnotę lokalną. Nie każde dobro mieszkańca gminy jest składnikiem dobra jego gminy, ale wspólne dobro gminy powinno – realnie lub potencjalnie – stać się częścią dobra każdego jej członka. Przyznana mu autonomia, poszanowanie jego praw i wolności nie zwalnia go z powinności pielęgnowania i przyczyniania się – w granicach faktycznych możliwości – do zachowania i pomnażania dobra ogółu.

Dobro gminy z oczywistych względów istotne jest zwłaszcza dla jej mieszkańców. Samorząd terytorialny nie jest jednak i nie może być organizacją autonomiczną<sup>47</sup>. To powoduje, że nie tylko wspólnota gminna decyduje o treści, zakresie, budowie bądź przebudowie pożądanego przez nią (powszechnie, a przynajmniej w zdecydowanej większości) dobra. Gmina ulokowana jest w strukturach organizacyjnych funkcjonujących w państwie. Jest ona uwikłana w jego politykę, koncepcje, priorytety i możliwości. Niemale znaczenie ma już położenie geograficzne i wielkość obszaru gminy z tkwiącym w nim potencjałem bądź jego brakiem<sup>48</sup>. Zasadniczy podział terytorialny ma sprzyjać przede wszystkim optymalizacji wykonywania zadań publicznych w terenie. Podział ten musi uwzględniać więzi społeczne, gospodarcze lub kulturalne, bowiem ich zachowanie sprzyja bezsprzecznie dobru mieszkańców danej wspólnoty. Znaczące są także, określone granicami obszaru gminy<sup>49</sup>, jej charakter, uwarunkowania lokalno-geograficzne, potencjał gospodarczy, instytucjonalny, infrastruktura czy – umacniające dobro danej społeczności – poczucie wspólnoty historycznej i tożsamości lokalnej. Na obraz i budowę dobra gminy wpływa wymiennie jej szeroko pojmowana zasobność majątkowa, szczególnie wielkość posiadanych przez nią środków finansowych, zdeterminowana już konstytucyjnymi podstawami ustroju finansowego gminy<sup>50</sup>.

<sup>47</sup> Tak też np. **B. Dolnicki**, *Samorząd terytorialny...*, s. 30.

<sup>48</sup> Szerzej o konsekwencjach płynących z powiązań gminy z podziałem zasadniczym i zakreśleniem terytorium gminy pisał m.in. **W. Kisiel**, komentarz do art. 1..., s. 38 i nn.

<sup>49</sup> O granicach terytorium gminy, także innych jednostek samorządu terytorialnego, jak zauważa J. Boć, nie decydują ich organy a „decydują organy państwa, bo też gmina, powiat i województwo nie są w tym rozumieniu gminne, powiatowe czy wojewódzkie a należą do państwa, którego wszystkie jednocześnie są częściami” – **J. Boć**, *Pięć podstawowych problemów samorządu terytorialnego*, w: **A. Błaś** (red.), *Studia nad samorządem terytorialnym...*, s. 40.

<sup>50</sup> Szerzej kwestię tę przedstawia **T. Dębowska-Romanowska**, *Prawo finansowe części konstytucyjna wraz z częścią ogólną*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 230 i nn.

#### 4. Podsumowanie

Dobro gminy to dobro szczególnie ważne w sferze działań publicznych wyznaczonych głównie unormowaniami prawa publicznego. Jego treść i granice, budowa i ochrona mają na względzie interes publiczny (społeczny), nieodseparowany jednak od interesów prywatnych poszczególnych członków lokalnej społeczności. Dobro to ma spajać pluralistyczną wspólnotę, służąc jej pomyślności i rozwojowi. Jego podstawowym elementem jest dobro człowieka o zróżnicowanych interesach i potrzebach. O tym, co uznane zostanie za dobro gminy, jaki kształt przyjmie ono w danych realiach oraz z jakimi dylematami i przeszkodami przyjdzie się zmierzyć przy jego zakreśleniu i urzeczywistnianiu, decyduje wiele czynników różnej natury. Czynniki te konstytuują samą wspólnotę, ale są też niezależne od niej. Istotne znaczenie przypisać należy prawu. Musi to być prawo dobre: wyrażające autentyczną dbałość o dobro wspólnoty, skuteczne, adekwatne do właściwie rozeznaczonych potrzeb, osadzone na ugruntowanych wartościach, sprzyjające administrowanym i administrującym. Ma ono m.in. zmuszać do sprawnego rządzenia<sup>51</sup>, przeciwdziałać nadużyciom i obejściu prawa, szerzej – wszystkiemu, co podważa bądź godzi w majestat prawa i zaufanie do tych, którzy je tworzą i stosują. Dobro gminy ma opierać się na konsensusie osiągniętym, bez zakłamania i manipulacji, w wyniku dyskusji społecznej. Służenie tylko takiemu dobru jest esencją optymalnego administrowania wspólnotą.

Dobro gminy jest naczelną wartością leżącą u podstaw bytu wspólnoty, jej dobrobytu, ładu i wiążącego ją porządku. Samo stanowiąc wartość, ma ono umacniać inne wartości. Bez wątplenia dobro to, przywołane w tekście składanych publicznie przyrzeczeń, nie może być abstrakcją czy jedynie wzniosłym, choć pustym hasłem. Musi to być dobro realne, pożądane społecznie, faktycznie odczuwane przez ogół i pojedynczych mieszkańców – dobro wypracowane wspólnie, szanowane i pielęgnowane dla pożytku całej społeczności i jednostek – teraz i w przeszłości.

#### Bibliografia

##### Akty prawne:

Europejska Karta Samorządu Lokalnego z dnia 15 października 1985 r. (Dz.U. z 1994 r. nr 124, poz. 607 ze sprost.).

Konstytucja RP z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. nr 78, poz. 483 ze sprost. i zm.).

<sup>51</sup> Zob. obszerne opracowanie **B. Jaworska-Dębska** (red.), *Dobre prawo, sprawne rządzenie*, Wydział Prawa i Administracji UŁ, Łódź 2015.



- Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz.U. z 2015, poz. 1515 ze zm., t.j.).
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2015 r., poz. 1774 ze zm., t.j.).
- Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa (Dz.U. nr 96, poz. 603 ze zm.).
- Ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o pracownikach samorządowych (Dz.U. z 2014 r., poz. 1202 ze zm., t.j.).
- Ustawa z dnia 5 stycznia 2011 r. Kodeks wyborczy (Dz.U. nr 21, poz. 112 ze zm.).

#### Opracowania:

- Błaś Adam**, *Prywatyzacja zadań samorządu terytorialnego*, w: idem (red.), *Studia nad samorządem terytorialnym*, Kolonia Limited, Wrocław 2002, s. 352–381.
- Boć Jan**, *Pięć podstawowych problemów samorządu terytorialnego*, w: Adam Błaś (red.), *Studia nad samorządem terytorialnym*, Kolonia Limited, Wrocław 2002, s. 34–46.
- Boć Jan**, *Z refleksji nad dobrem wspólnym*, w: Jan Boć, Andrzej Chajbowicz (red.), *Nowe problemy badawcze w teorii prawa administracyjnego*, Kolonia Limited, Wrocław 2009, s. 151–154.
- Bojanowski Eugeniusz**, *O zadaniach jednostek samorządu terytorialnego w Rzeczypospolitej Polskiej*, Gdańskie Studia Prawnicze 2002/VIII, s. 31–37.
- Brzeski Marcin**, glosa do wyroku NSA z dnia 17 maja 2006 r., II OSK 287/06, *Gdańskie Studia Prawnicze – Przegląd orzecznictwa 2007/6*, s. 61–68.
- Chmielnicki Paweł**, komentarz do art. 23, w: idem (red.), *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz*, LexisNexis, Warszawa 2010, s. 310–312.
- Dębowska-Romanowska Teresa**, *Prawo finansowe część konstytucyjna wraz z częścią ogólną*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Dolnicki Bogdan**, komentarz do art. 1, w: Bogdan Dolnicki (red.), *Ustawa o samorządzie gminnym*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, publikacja LEX.
- Dolnicki Bogdan**, *Samorząd terytorialny*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.
- Duniewska Zofia** (red.), *Dobra chronione w prawie administracyjnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
- Duniewska Zofia, Stahl Małgorzata** (red.), *Odpowiedzialność administracji i w administracji*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
- Fleszer Dorota**, *Mienie komunalne*, Casus 2015/78, s. 16–22.
- Jaroszyński Krzysztof**, komentarz do art. 23, w: Roman Hauser, Zygmunt Niewiadomski (red.), *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz z odniesieniem do ustaw o samorządzie powiatowym i samorządzie województwa*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 241–246.
- Jaworska-Dębska Barbara** (red.), *Dobre prawo, sprawne rządzenie*, Wydział Prawa i Administracji UŁ, Łódź 2015.
- Kisiel Wiesław**, komentarz do art. 1, w: Paweł Chmielnicki (red.), *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz*, LexisNexis, Warszawa 2014, s. 33–56.
- Kisielewicz Andrzej**, komentarz do art. 383 i 384, w: Kazimierz Wojciech Czaplicki, Bogusław Dauter, Stefan Jan Jaworski, Andrzej Kisielewicz, Ferdynand Rymarz, *Kodeks wyborczy. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 744–768.
- Kisielewicz Andrzej**, komentarz do art. 492 i 493, w: Kazimierz Wojciech Czaplicki, Bogusław Dauter, Stefan Jan Jaworski, Andrzej Kisielewicz, Ferdynand Rymarz, *Kodeks wyborczy. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 943–958.

- Korobłowski Mariusz**, *Zadania publiczne, potrzeby publiczne i zbiorowe potrzeby wspólnoty. Głos w dyskusji na tle art. 163 Konstytucji oraz art. 6 i 7 ustawy o samorządzie gminnym*, w: Lidia Zacharko, Andrzej Matan, Dawid Gregorczyk (red.), *Administracja publiczna – aktualne wyzwania*, AM Poligrafia, Katowice 2015, s. 291–299.
- Maroń Grzegorz**, *Instytucja ślubowania radnego jednostki samorządu terytorialnego w polskim porządku prawnym*, *Przegląd Prawa Publicznego* 2014/11, s. 64–80.
- Niewiadomski Zygmunt**, komentarz do art. 1, w: Roman Hauser, Zygmunt Niewiadomski (red.), *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz z odniesieniem do ustaw o samorządzie powiatowym i samorządzie województwa*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 4–10.
- Ofiarska Małgorzata** (red.), *Europejska Karta Samorządu Terytorialnego a prawo samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Wydział Prawa i Administracji, Szczecin 2015.
- Olejniczak-Szałowska Ewa**, *Geneza, pojęcie i cechy samorządu terytorialnego*, w: Małgorzata Stahl (red.), *Prawo administracyjne. Pojęcia, instytucje, zasady w teorii i orzecznictwie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 358–368.
- Skrzydło-Niżnik Iwona**, *Model ustroju samorządu terytorialnego w Polsce na tle zagadnień ustrojowego prawa administracyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007.
- Sowiński Roman**, *Interes publiczny – dobro wspólne. Wartości uniwersalne jako kategorie kształtujące pojęcie administracji*, w: Zygmunt Niewiadomski, Zbigniew Cieślak (red.), *Prawo do dobrej administracji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa 2003, s. 564–583.
- Stahl Małgorzata**, *Dobro wspólne w prawie administracyjnym*, w: Jan Boć, Andrzej Chajbowski (red.), *Nowe problemy badawcze w teorii prawa administracyjnego*, Kolonia Limited, Wrocław 2009, s. 47–60.
- Szewc Andrzej**, komentarz do art. 23 ustawy, w: Andrzej Szewc, Gabriela Jyż, Zbigniew Pławeczki, *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, publikacja LEX.
- Wilczyński Przemysław**, *Dobro wspólnoty*, w: Małgorzata Stahl, Barbara Jaworska-Dębska (red.), *Encyklopedia samorządu terytorialnego dla każdego. Cz. 1 Ustrój*, Difin, Warszawa, s. 35–36.
- Wyrzykowski Mirosław**, *Pojęcie interesu społecznego w prawie administracyjnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1986.
- Zdyb Marian**, *Interes jednostki a interes publiczny (społeczny). Konflikt interesów*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska* 1993/31/XL, s. 299–307.

#### **Orzecznictwo:**

- Wyrok TK z dnia 31 marca 1998 r., K. 24/97, OTK ZU/2/1998/13.
- Wyrok TK z dnia 12 kwietnia 2000 r., K 8/98, OTK 2000/3/87.
- Wyroki TK z dnia 20 lipca 2004 r., SK 11/02, OTK-A 2004/7/66.
- Wyrok TK z dnia 19 października 2004 r., K 1/04, OTK-A 2004/9/03.
- Wyrok TK z dnia 12 marca 2007 r., K 54/05, OTK-A 2007/3/25.
- Wyrok TK z dnia 29 października 2009 r., K 32/08, OTK-A 2009/9/139.
- Wyrok TS z dnia 26 października 2006 r. w sprawie C–65/05 Komisja Wspólnot Europejskich vs. Republika Grecka, LEX nr 224015.

Wyrok NSA z dnia 17 maja 2006 r., II OSK 287/06, <http://orzeczenia.nsa.gov.pl>; stan na 1.06.2016 r.

Wyrok NSA z dnia 26 marca 2013 r., I OSK 2058/12, LEX nr 1331532.

Wyrok NSA z dnia 10 kwietnia 2014 r., I OSK 24/13, LEX nr 1484842.

Wyrok NSA z dnia 1 lipca 2014 r., II OSK 1469/14, LEX nr 1519270

Wyrok WSA z dnia 25 października 2013 r., II SA/Wa 831/13, Lex nr 1644058.

Wyrok WSA z dnia 22 lipca 2014 r., III SA/Łd 350/14, LEX nr 1589048.

Zofia DUNIEWSKA

## REFLECTING UPON THE GOOD OF THE COMMUNE

(Summary)

The article includes considerations devoted to the good of the municipality: the contents that lie behind this concept, the connections between this good and other ones and the factors influencing its conformation. The municipality may be perceived as a small version of the homeland that fills the space between the family and the state-level community. Its residents create a self-government community by virtue of law. It serves the good of the commune, especially – its members. The good of the municipality is a primary value, underlying the existence of the local community, its prosperity, law and order. As a value itself, the good of a municipality should entrench other merits. The list of factors, building that complex and underdetermined term, is non-exhaustive and extensive. This good has also a relative nature. It may be featured from different points of view and in distinct contexts. Its relations to other goods may take different forms. There are various factors, deciding what constitutes such good. They are rooted in the very center of the community, as well as outside of it as the independent ones. Delineating and realization of the good of the municipality has to be based on the consensus reached through the discussion and the social compromise. The actions undertaken for the benefit of the municipality are closely correlated with the nature and the role of the primary territorial self-government unit. The good of the municipality – having regard to the respect for, in particular, the principles of humanism, legitimacy, equality, social justice, democratism, solidarity and subsidiarity – is a primary rationale for its existence and for entrusting public functions to the individuals acting for its benefit.

**Keywords:** self-government community; common good; public interest



Łukasz Jan KORPOROWICZ\*

## KONTEKST PRAWNICZEJ WIEDZY ŚW. TOMASZA Z AKWINU

### (Streszczenie)

W niniejszym artykule autor stara się wskazać na kontekst i źródła wiedzy prawniczej posiadanej przez św. Tomasza z Akwinu. Nie ulega wątpliwości, iż Tomasz nie studiował prawa, lecz jest równocześnie pewne, że w swoich pracach powoływał źródła prawa rzymskiego i kanonicznego. Jak się wydaje, nie należy tych przypadków traktować jednostkowo, lecz raczej widzieć je w szerszej perspektywie. W przekonaniu autora wiedza Akwinaty na temat prawa stanowiła naturalną konsekwencję trzech niezależnych okoliczności. Po pierwsze, okres życia św. Tomasza przypadał na tzw. „wiek prawa”. Po drugie, był on członkiem zakonu dominikańskiego, w duchowości którego zawsze podkreślano konieczność studiów, które miały pomóc braciom w lepszym głoszeniu Słowa Bożego. Wreszcie, z początkami istnienia Zakonu Kaznodziejskiego łączyć należy zjawisko dużej liczby powołań wykształconych prawników i kanonistów rekrutujących się przede wszystkim z Uniwersytetu Bolońskiego. Wydaje się, iż wstępując do zakonu dzielili się oni swoją wiedzą ze współbraćmi. Także i w tym nieformalnym procesie nauczania prawa można poszukiwać źródeł prawniczej wiedzy Akwinaty.

**Słowa kluczowe:** Zakon Kaznodziejski; św. Tomasz z Akwinu; prawo; studium

### 1. Wprowadzenie

Święty Tomasz z Akwinu (ok. 1225–1274) uważany jest za wybitnego filozofa i teologa<sup>1</sup>. Nie ulega jednak wątpliwości, iż Akwinata w swoich licznych

---

\* Dr, Katedra Prawa Rzymskiego, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Łódzki; świecki dominikanin; e-mail: lkorporowicz@wpia.uni.lodz.pl

<sup>1</sup> Na temat osoby i twórczości św. Tomasza z Akwinu powstało bardzo wiele opracowań. W literaturze polskojęzycznej na szczególną uwagę zasługują: **S. Swieżawski**, *Święty Tomasz na nowo odczytany*, wyd. 3, W Drodze, Poznań 2002; **M. Paluch** (red.), *Święty Tomasz teolog. Wybór studiów*, Wydawnictwo M. Derewiecki – Instytut Tomistyczny, Warszawa–Kęty 2005 oraz **J.-P. Torrell**, *Tomasz*

dzielach wypowiedział się również wielokrotnie na temat zagadnień, które nie dotyczyły bezpośrednio wspomnianych uprzednio dziedzin nauki. Pośród nich miejsce szczególnie ważne zajmowało prawo<sup>2</sup>. Wyłożone przez św. Tomasza zagadnienia odnoszące się do istoty prawa, jego podziałów i znaczenia, stanowią istotny wkład w historię filozofii prawa, jego teologii oraz doktryn polityczno-prawnych. Skoro zatem dominikański uczoney zajmował się prawoznawstwem, należy zadać pytanie o źródła jego wiedzy. Z pewnością trudno byłoby bronić tezy, że św. Tomasz był prawnikiem<sup>3</sup>. Nie ulega jednak wątpliwości, że analizując treść jego prac – na czele z *Sumą teologiczną* – wielokrotnie odnaleźć można odwołania do prawa rzymskiego oraz kanonicznego. Przyznać trzeba jednocześnie, iż odwołania te nie stanowiły ornamentu misternie budowanego wywodu filozoficzno-teologicznego, lecz były celnie dobranymi argumentami. W owej celności dostrzec można znowstwo św. Tomasza. Nie sposób uniknąć pytania o źródła tej fachowej wiedzy.

Możliwe jest dokonanie jej oceny w dwóch płaszczyznach. Po pierwsze należy zwrócić uwagę, iż św. Tomasz działał w okresie tzw. „wieku prawa”, czyli w tej fazie średniowiecza, gdy – wraz z odkryciem Digestów justyniańskich w XI wieku – zainicjowane zostały badania nad prawem rzymskim, a wkrótce także i kanonicznym. Po drugie, błędem byłoby umiejscawianie św. Tomasza poza wspólnotą zakonną, do której należał. Wprawdzie Akwinata był postacią wyjątkową i z pewnością wyróżniał się walorami intelektualnymi, jednak nie da się właściwie ocenić jego działalności, gdy zapomni się o charyzmacie i formacji zakonu dominikańskiego, którego był członkiem. Warto przypomnieć, iż podjęta przez niego decyzja o wstąpieniu do Zakonu Kaznodziejskiego była w pełni świadoma i sprzeczna z nakazami rodziny, która widziała w św. Tomaszu raczej kandydata na członka szacownego zakonu benedyktyńskiego niż „nowomodnego” mendykanta.

---

*z Akwinu – człowiek i dzieło*, Wydawnictwo M. Derewiecki – Instytut Tomistyczny, Kęty–Warszawa 2008. Zob. także zbiór legend i opowieści związanych z życiem św. Tomasza zamieszczony w książce **J. Salija**, *Legends dominikańskie*, wyd. 3, W Drodze, Poznań 2002, s. 133–143.

<sup>2</sup> Także i to szczegółowe zagadnienie doczekało się obszernej bibliografii. W Polsce najnowszą pracą z tego zakresu jest monografia **M. Łuczyńskiej**, „*Ubi ratio, ibi ius*”. *Doktryna prawna świętego Tomasza z Akwinu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2013.

<sup>3</sup> Pytanie takie formułuje jednak w podsumowaniu swojej książki **J.-M. Aubert**, *Le droit romain dans l'oeuvre de Saint Thomas*, J. Vrin, Paris 1955, s. 134.

## 2. „Wiek prawa”<sup>4</sup>

Dosyć powszechnie, choć jednocześnie upraszając problem, wskazuje się w podręcznikach historii prawa, iż studia nad prawem rzymskim przerwane zostały na terenie zachodniej Europy wraz z upadkiem Cesarstwa rzymskiego w roku 476 po Chr. Kodyfikacja prawa, której podjął się Justynian w VI wieku w Cesarstwie wschodnim, nie odegrała zaś większej roli w dziejach wczesnośredniowiecznej Europy. Dopiero odkrycie zachowanych rękopisów na terenie Włoch w XI stuleciu przyczynić miało się do zapoczątkowania nowych badań nad prawem. Z pewnością prawdą jest, że dzieło Kodyfikacji justyniańskiej nie odegrało w czasach sobie współczesnych większej roli na zachodzie Europy. Wskazuje na to dobitnie fragment pochodzący z *Etymologii* św. Izydora z Sewilli. Ojciec Kościoła rozpoczynając księgę piątą swojego dzieła, zatytułowaną *De legibus et temporibus*, wymienił wielkich prawodawców, zaczynając od Mojżesza, poprzez prawodawców greckich i rzymskich. Jako ostatniego wymienił jednak cesarza Teodozjusza i wydany przez niego kodeks<sup>5</sup>.

Ten sam św. Izidor poświęca jednak połowę wskazanej księgi zagadnieniom dotyczącym prawa. Nawet pobieżna analiza treści pozwala łatwo ustalić, iż tekst odnosi się do prawa rzymskiego, w jego zwulgaryzowanej formie. Z tego samego czasu pochodzą ponadto liczne *leges Romanae barbarorum*, wydawane przez barbarzyńskich władców dla dawnej ludności rzymskiej, zamieszkującej królestwa powstające na gruzach Imperium. Prawa te utraciły wprawdzie wiele z dawnej świetności klasycznego prawa rzymskiego, jednak, co do kwestii elementarnych stanowiły one nadal nośnik jego tradycji. Zresztą, jak zauważa Peter Stein, w praktyce prawa te określano mianem prawa rzymskiego, nie dostrzegając jego wad i uproszczeń<sup>6</sup>. Z czasem także i ta zmieniona forma prawa dawnych Rzymian stała się przedmiotem studiów. Liczne tego dowody odnaleźć można w różnych ośrodkach władzy świeckiej i kościelnej w zachodniej Europie. W samej tylko anglosaskiej Anglii wskazać można kilka miejsc, gdzie podstawy prawa rzymskiego były przedmiotem studiów<sup>7</sup>. Na kontynencie najbardziej rozwiniętym systemem prawa, który swymi korzeniami sięgał *ius Romanum*, poszczycić mogła się Lombardia. Źródeł tej łączności poszukiwać można w wydaniu przez Justy-

<sup>4</sup> Określenie to zostało użyte przez **R. Sobańskiego** w jego książce *Europa obojga praw*, Księgarnia św. Jacka, Katowice 2006, s. 51.

<sup>5</sup> Isid., *Etym.* 5, 1.

<sup>6</sup> **P. Stein**, *Roman Law in European History*, CUP, Cambridge 1999, s. 38.

<sup>7</sup> **J.F. Winkler**, *Roman Law in Anglo-Saxon England*, *Journal of Legal History* 1992/13/2, s. 104–107.

niana w roku 568 po Chr. sankcji pragmatycznej, na mocy której cesarz nakazał rozszerzyć obowiązywanie Kodyfikacji na terytoria Italii<sup>8</sup>. Dzięki tej decyzji elementy myśli prawnej dawnych Rzymian przetrwały w prawie lombardzkim. Trzeba zauważyć, iż z czasem zaczęło ono przybierać formę dużo bardziej rozwiniętego, aniżeli inne, prawa lokalnych społeczności zamieszkujących terytoria Italii czy współczesnej Francji. Ten wyjątkowy charakter prawa lombardzkiego wiązał się także z podjęciem oddzielnych studiów na jego temat. Jak podkreślał Paul Vinogradoff, oprócz adwokatów i sędziów, którzy stosowali je w praktyce, w XI wieku istniały w Lombardii również szkoły, które zajmowały się jego nauczaniem. Jedną z najważniejszych mieściła się w Pawii<sup>9</sup>.

Przedstawiony powyżej obraz kondycji prawa w zachodniej Europie do połowy XI stulecia pozwala dostrzec, iż choć prawo rzymskie nie uległo zupełnemu zapomnieniu, to jednak poddane zostało ono najpierw procesowi głębokiej wulgaryzacji, a następnie tak uproszczone dało początek kształtowaniu się lokalnych praw zwyczajowych.

Prócz tradycji świeckiej, elementy prawa rzymskiego przetrwały w średnio-wiecznej Europie także i w inny sposób. Kościół, stanowiący swoisty „pas transmisyjny” tradycji prawa rzymskiego, zachował jego liczne rozwiązania w swoich własnych *canones*. Wydaje się jednak, iż – inaczej aniżeli w przypadku *leges Romanae barbarorum* – ciągłość rozwiązań rzymskich była mniej usystematyzowana. Z jednej strony bowiem prawo kościelne przechowało te elementy myśli prawników rzymskich, które wydawały się najbardziej pożyteczne dla instytucji Kościoła. Z drugiej natomiast Kościół z dosyć dużą swobodą odwoływał się do konkretnych rozstrzygnięć rzymskich cesarzy z IV i V wieku, kierując się raczej względami czysto utylitarnymi. Mimo jednak pewnej chaotyczności tych nawiązań, ich skala musiała być na tyle duża, że w pochodzącej z VII wieku *Lex Ribuarica* znalazł się znamienity *passus*: „*secundum legem Romanam, qua Ecclesia vivit*”<sup>10</sup>.

Zmiana w odniesieniu do metody zajmowania się prawem nastąpiła w połowie XI wieku. W tym czasie udało się odnaleźć w Pizie rękopis części *Digestów* justyniańskich. Odkrycie to mogłoby nie zostać uznane za nic nadzwyczajnego, gdyż, jak zauważa P. Stein, „no doubt there had been manuscripts lurking in Italian libraries but their bulk and the difficulty of understanding them had hitherto

<sup>8</sup> P. Stein, *Roman Law...*, s. 40.

<sup>9</sup> P. Vinogradoff, *Roman Law in Medieval Europe*, Harper & Brothers, London 1909, s. 38.

<sup>10</sup> A. Dębiński, *Kościół i prawo rzymskie*, Wydawnictwo Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2007, s. 60–62.



deterred potential readers”<sup>11</sup>. Wyjątkowość odkrycia polegała jednak z pewnością na jego rozmiarach. Trzeba również powiedzieć, iż czas odnalezienia rękopisu sprzyjał podjęciu badań nad jego treścią. Odkrycie dokonane zostało w niedługim czasie przed wyborem benedyktyńskiego mnicha Hildebranda na Stolicę Piotrową, co miało miejsce w 1073 roku. Grzegorz VII do historii przeszedł przede wszystkim jako inicjator reformy zmierzającej do odnowienia życia duchowego, liturgicznego oraz dyscypliny w Kościele. Choć kontynuowana była ona przez jego następców, to powszechnie znana jest dziś jako reforma gregoriańska. Nie ulega ponadto wątpliwości, iż dzieło zmian podjęte przez Grzegorza VII stanowiło wypadkową wcześniejszych prób reformowania Kościoła, które podejmowane były już w latach 40. i 50. XI wieku, a zatem dokładnie w tym samym okresie, co odkrycie Digestów justyniańskich<sup>12</sup>.

Reforma gregoriańska stymulowała również przemiany natury intelektualnej w Kościele oraz w szeroko rozumianej *Christianitas*. To właśnie one przyczyniły się w istotny sposób do skonkretyzowania i nadania nowej perspektywy badaniom nad prawem. W tym kontekście należy pamiętać również o konflikcie Grzegorza VII z cesarstwem, który dziś nazywany jest sporem o inwestyturę. Obie strony, pragnąc w jednoznaczny sposób uzasadnić sprawowanie przez siebie władzy nad światem, poszukiwały odpowiedzi na stawiane przez siebie pytanie w starożytnych tekstach prawniczych.

Proces, który zapoczątkowało odkrycie Digestów, zaczynał stopniowo nabierać tempa. Już w wydanej około roku 1070 w Pawii w środowisku prawników lombardzkich *Expositio* odnaleźć można dziewięć bezpośrednich powołań fragmentów pochodzących z Digestów<sup>13</sup>. W roku 1076 boloński prawnik Pepo cytuje Digesta w orzeczeniu sądowym<sup>14</sup>, zaś w kolejnych dziesięcioleciach powstają: *Collectio Britannica* (ok. 1080 roku)<sup>15</sup> oraz pisma prawnicze św. Iwona z Chartres (lata 90. XI stulecia)<sup>16</sup>, w których rzymskie źródła cytowane są już powszechnie.

Efektom podejmowanych początkowo *ad hoc* działań było stworzenie na podbudowie wcześniejszych szkół prawa – takich jak np. w Pawii – pierw-

<sup>11</sup> P. Stein, *Roman Law...*, s. 43.

<sup>12</sup> Szeroko na temat reformatorskich działań papieża poprzedzających pontyfikat Grzegorza IX zob. C. Morris, *Monarchia papieska. Dzieje Kościoła zachodniego w latach 1050–1250*, Wydawnictwo M. Derewiecki, Kęty 2015, s. 149–191.

<sup>13</sup> P. Stein, *Roman Law...*, s. 45.

<sup>14</sup> P. Vinogradoff, *Roman Law...*, s. 45.

<sup>15</sup> A. Fiori, *La „Collectio Britannica” e la rimersione del Digesto*, *Rivista Internazionale di Diritto Comune* 1998/9, s. 81–121.

<sup>16</sup> P. Stein, *Roman Law...*, s. 44 i Ch. Rolker, *Canon Law and the Letters of Ivo of Chartres*, CUP, Cambridge 2009, s. 4 i 37–38.

szych uniwersytetów. Okoliczności ich powstawania nie są dla współczesnych historyków zupełnie jasne. Tradycyjnie przyjmuje się, iż pierwszy uniwersytet powstał w roku 1088 w Bolonii, zaś pierwszym wykładowcą prawa miał być praktyk – Pepo. Dopiero jego uczeń, Irnerius, uważany jest za pierwszego teoretyka prawa<sup>17</sup>. Podjął on badania nad strukturą tekstu Digestów, wykorzystując wiedzę, jaką zdobył wcześniej jako nauczyciel gramatyki. Ustalenia dotyczące treści i znaczenia poszczególnych słów, a z czasem także i całych fragmentów tekstu, odnotowywał on między linijkami tekstu bądź na marginesach kart opracowywanych ksiąg. W ten sposób Irnerius upowszechnił stosowanie tzw. glosy w badaniach nad prawem, zaś szkoła, którą zainicjował, zaczęła być nazywana szkołą glosatorów<sup>18</sup>. Do kolejnego pokolenia jej przedstawicieli zalicza się tzw. *quattuor doctores*, tj. Bulgarusa, Martinusa Gosia, Jacobusa de Boragine oraz Hugona de Porta Ravennate. Działali oni w pierwszej połowie XII stulecia. Interesujące jest, iż nie tworzyli oni szkoły o jednolitych, monolitycznych poglądach, lecz różnili się w stawianych przez siebie opiniach na temat prawa<sup>19</sup>. Postacią, która zdominowała działania szkoły w kolejnym pokoleniu, był Johannes Bassianus, uczeń Bulgarusa. Był on odpowiedzialny m.in. za stworzenie cztero-elementowego modelu nauczania prawa, który znalazł swój oddźwięk również w metodzie opracowywania glosy: postawienie problemu, zacytowanie tekstów przeciwstawnych oraz przedstawienie *solutiones* z nich wynikających, odniesienie dyskutowanego zagadnienia do rozwiązań o charakterze ogólnym (nazywanych przez Bassianusa brokardami) i wreszcie dyskusja<sup>20</sup>.

Pośród uczniów Bassianusa miejsce szczególne zajmuje Azon, który jako pierwszy podjął działania zmierzające do usystematyzowania dotychczas zebranych przez trzy pokolenia jego poprzedników tez. Najważniejszym dziełem Azona była *Summa* do Kodeksu. Dopiero jednak jego następcą – Accursius – działający w pierwszej połowie XIII wieku, opracował glosę, której treść dotyczyła całego dzieła kodyfikacji Justyniana. Określana jest ona jako *Glossa ordinaria* i liczy ponad 96 tysięcy oddzielnych glos<sup>21</sup>.

Równoległe do rozwoju nauki prawa rzymskiego obserwować można zainteresowanie studiami nad prawem, którym rządził się w tym czasie Kościół.

<sup>17</sup> P. Stein, *Roman Law...*, s. 46.

<sup>18</sup> R. Wojciechowski, *Arbitraż w doktrynie prawnej średniowiecza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2010, s. 37–38. Na temat postaci Irneriusa zob. również tegoż, *Irnerius – założyciel szkoły glosatorów*, w: M. Marszał, J. Przygocki (red.), *Wybitni prawnicy na przestrzeni wieków*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2006, s. 30–35.

<sup>19</sup> P. Stein, *Roman Law...*, s. 47–48.

<sup>20</sup> *Ibidem*, s. 48.

<sup>21</sup> *Ibidem*.

Charakterystyczny jednak dla tych studiów był początkowy brak tekstu autorytatywnego, porównywalnego z Kodyfikacją justyniańską. Zmianę w tej materii przyniosło dopiero dzieło Gracjana, który około roku 1140 opracował *Concordantia discordantium canonum*. Zbiór ten w nauce prawa kanonicznego określany jest zwyczajowo jako *Dekret*. Zawierał on teksty pochodzące z Pisma Świętego, z pism Ojców Kościoła, postanowień synodalnych i soborowych, a także prawa rzymskiego<sup>22</sup>. Celem Gracjana było wykluczenie wszelkich sprzeczności, które istniały w poszczególnych tekstach (notabene ta sama idea przyświecała Justynianowi, gdy nakazywał opracować swój zbiór prawa)<sup>23</sup>.

Zbiór Gracjana wypełnił lukę, która doskwierała wcześniejszym prawnikom zajmującym się prawem kanonicznym oraz pozwolił na zainicjowanie bardziej rozwiniętych studiów nad prawem Kościoła, które – przynajmniej na początkowym etapie – znajdowały się pod silnym wpływem studiów nad prawem rzymskim. Trzeba również wspomnieć o fakcie, iż dla pierwszych następców Gracjana nie było jeszcze jasne czy kształtują oni nową dziedzinę wiedzy, czy raczej opracowują pewne wyselekcjonowane zagadnienia odnoszące się do życia wspólnoty Kościoła, pozostając teologami. Ostatecznie jednak w stosunkowo krótkim czasie spory te dały asumpt do wykształcenia się kanonistyki jako samodzielnej nauki, innej od nauki prawa rzymskiego oraz teologii. W *Speculum iuris canonici* wydanym około 1180 roku rozróżnia się już kanonistyczną i teologiczną metodę badania występujących w płaszczyźnie eklezjalnej zjawisk<sup>24</sup>. Istotny pozostaje jednak fakt, iż kluczowy spór o metodę badania prawa kanonicznego przebiegał między kanonistami a teologami, nie zaś kanonistami i legistami. W tym drugim aspekcie bowiem prawo rzymskie i kanoniczne co do zasady stosowały zbieżne metody, choć – na co również warto zwrócić uwagę – uzasadnienia istnienia obu porządków prawnych były różne. Dla legistów istotny był bowiem ład społeczny jako taki, zaś dla kanonistów – *salus animarum*<sup>25</sup>.

Wraz z wydaniem *Dekretu* Gracjana zaczęła kształtować się – jak już zostało to wskazane – szkoła mająca na celu prowadzenie dalszych badań nad specyfiką

<sup>22</sup> A. Vetulani, *Z badań nad prawem rzymskim w Dekrecie Gracjana*, Czasopismo Prawnicze i Ekonomiczne 1936/30, s. 119–149.

<sup>23</sup> Por. A. Winroth, *The Making of Gratian's Decretum*, CUP, Cambridge 2000, s. 1–33 oraz R. Sobański, *Szkoły kanonistyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa 2009, s. 14–27.

<sup>24</sup> R. Sobański, *Szkoły...*, s. 28–29.

<sup>25</sup> Wprawdzie pojęcia tego używa już św. Iwo (zob. Ch. Rolker, *Canon Law...*, s. 168), to jednak nabrało ono szczególnego znaczenia dopiero w wieku XII, wraz z podjęciem omawianych badań nad prawem kanonicznym. Zob. więcej R. Sobański, *Zarys teologii prawa kościelnego*, ATK, Warszawa 1973, s. 131–133.

prawa kościelnego. Choć jej członkowie wykorzystywali w swych badaniach metodę glosy zaproponowaną przez prawników świeckich, to jednak w nawiązaniu do podejmowanych przez siebie treści zaczęli być nazywani dekretystami<sup>26</sup>.

Działania dekretystów nakierowane były na rozwój systemu zainicjowanego przez Gracjana. W literaturze podkreśla się, iż *Dekret* był przede wszystkim podręcznikiem, który umożliwił nauczanie kanonów, lecz sam w sobie nie stanowił jeszcze opracowania o charakterze naukowym. Stał się jednak na tyle popularny, że wkrótce po jego opracowaniu prawo kanoniczne nauczane było w wielu miejscach średniowiecznej Europy<sup>27</sup>. Komentowanie treści *Dekretu* przybrało formę glos, podobnie jak w przypadku źródeł justyniańskich, które pozwalały opracowywać następnie sumy. Najstarsza z nich przedłożona została przez ucznia Gracjana, Paucapale, i datowana jest na lata 40. XII wieku<sup>28</sup>. Nieco późniejsza jest suma autorstwa Rolanda (niegdyś utożsamianego z papieżem Aleksandrem III)<sup>29</sup>, zaś z końca lat 50. tego samego stulecia pochodzi suma autorstwa Rufina<sup>30</sup>. Pewne znaczenie miały również prace przygotowane przez Stefana z Tournai czy Johannesesa Faventinusa. Prócz tych prawników komentowaniem *Decretum* zajmowała się także liczna grupa innych – często dla obecnych badaczy anonimowych – jurystów<sup>31</sup>. Podsumowaniem dotychczasowych prac dekretystów było opracowanie w latach 1188–1190 przez bolońskiego kanonistę Huguccia traktatu o wymownym tytule *Summa Decretorum*<sup>32</sup>.

Warto wspomnieć, iż o znaczeniu *Decretum* świadczy również fakt, iż liczne studia nad tym dziełem podejmowane były także poza terenem Italii. Duże ośrodki kanonistyczne zaczęły powstawać bowiem we Francji (na jej południowych terytoriach oraz w Paryżu), Niemczech (Nadrenia) oraz w Anglii (Oxford)<sup>33</sup>.

Obok dekretystów, w środowisku kanonistów pojawiła się wkrótce i druga grupa, która podjęła się zbierania i komentowania prawa nowo tworzonego w drodze papieskich dekretaliów. Zaczęto określać ich mianem dekretalistów.

<sup>26</sup> R. Sobański, *Szkoły...*, s. 30.

<sup>27</sup> K. Pennington, W.P. Müller, *The Decretists. The Italian School*, w: W. Hartmann, K. Pennington (red.), *The History of Medieval Canon Law in the Classical Period, 1140–1234. From Gratian to the Decretals of Pope Gregory IX*, CUA Press, Washington, DC, 2008, s. 121.

<sup>28</sup> R. Sobański, *Szkoły...*, s. 33.

<sup>29</sup> Por. K. Pennington, W.P. Müller, *The Decretists. The Italian School...*, s. 131–135.

<sup>30</sup> *Ibidem*, s. 135–136.

<sup>31</sup> *Ibidem*, s. 139.

<sup>32</sup> *Ibidem*, s. 142–160.

<sup>33</sup> J.A. Brundage, *Medieval Canon Law*, Routledge, London-New York 2013, s. 51 oraz szeroko R. Weigand, *The Transmontane Decretists*, w: W. Hartmann, K. Pennington (red.), *History of Medieval Canon Law...*, s. 174–210.

Ich zadaniem było obserwowanie aktualnej polityki prawodawczej papieża i systematyczne porządkowanie wydanych przez nich dekretów. Trzeba również nadmienić, iż papieskie prawodawstwo stało na coraz wyższym poziomie, bowiem pośród następców św. Piotra sprawujących swój urząd w drugiej połowie XII i w XIII wieku, wielu było wykształconymi prawnikami. Inni zaś powoływali do grona kurialistów licznych prawników. Najstarszy zbiór dekretów opracowany został na przełomie lat 80. i 90. XII wieku przez Bernarda z Pawii. Nosi on tytuł *Breviarium extravagantium* i otwiera grupę „pięciu dawnych kompilacji” (*Quinque compilationes antiquae*)<sup>34</sup>. Zbiór Bernarda, jak i większość późniejszych, które powstawały przez następne czterdzieści lat, stanowiły jednak opracowania prywatne, które – mimo dużego autorytetu – nie zyskiwały sankcji papieskiej. Wydane zaś zbiory autentyczne – *Dekrety Innocentego III* opracowane przez Piotra z Benewentu w 1210 roku i *Dekrety Honoriusza III* przygotowane na polecenie papieża przez Tankreda w roku 1220 – były zbiorami fragmentarycznymi, które dotyczyły prawodawstwa jedynie tych papieża, którzy zlecili ich zebranie.

Zmianę w tym zakresie przyniosło dopiero przygotowanie na polecenie Grzegorza IX w roku 1234 zbioru, który nazywany jest *Liber extra* bądź *Decretales Gregorii IX*. Jego autorem był dominikanin, późniejszy generał Zakon Kaznodziejskiego, św. Rajmund z Penyafort<sup>35</sup>. W zbiorze znalazły się dekretały wydane przez Grzegorza IX i jego poprzedników oraz pewne dodatkowe akty prawne (np. prawodawstwo soborowe). W ten sposób *Decretum* oraz *Liber Extra* zawierały całokształt obowiązującego prawa.

Po roku 1234 obserwować można rozwój nauki prawa kanonicznego zmierzający do uwypuklenia znaczenia dekretów. Wprawdzie dotychczasowe studia dekretystów straciły nieco na znaczeniu, jednak wypracowane przez nich metody pracy zaczęły być wykorzystywane coraz szerzej przez dekretalistów. Zdaniem Remigiusza Sobańskiego studia te miały kluczowe znaczenie dla nauki prawa kanonicznego w XIII wieku. Polski kanonista wskazuje jednak, iż same dekretały soborowe, jak i papieskie dekretały „odgrywały rolę raczej drugoplanową. One wchodziły [...] w życie, były prawem i kształtowały system prawa [...]”, jednak „zaczynały «żyć na nowo» i to nader intensywnie, gdy – zamieszczone w zbiorach – dostawały się w ręce kanonistów i zostały poddane ich gramatycznej, retorycznej i dialektycznej obróbce”<sup>36</sup>.

<sup>34</sup> I. Subera, *Historia źródeł i nauki prawa kanonicznego*, ATK, Warszawa 1977, s. 94.

<sup>35</sup> Na temat zbioru i metody jego opracowywania zob. *ibidem*, s. 97–102 oraz S. Kuttner, *Raymund of Peñafort as editor: The „decretales” and „constitutions” of Gregory IX*, *Bulletin of Medieval Canon Law* 1982/12, s. 65–80.

<sup>36</sup> R. Sobański, *Szkoły...*, s. 37.

### 3. Studium w strukturze charyzmatu i prawodawstwie Zakonu Kaznodziejskiego

Jak zostało to już wskazane we wprowadzeniu do niniejszego artykułu, nie można postaci św. Tomasza pozbawiać kontekstu jego życia zakonnego. Gdy zaś chodzi o wybór, jakiego święty dokonał, trzeba stwierdzić, iż wybrał on Zakon, który w jego czasach budził skrajne emocje. Wielu było nim zafascynowanych, widząc w realizowanym przez dominikanów charyzmacie prawdziwą reformę religijną ówczesnego Kościoła. Inni natomiast odnosili się do Zakonu Kaznodziejskiego z nieufnością, wskazując na rozdźwięk między osiadłym trybem życia mniszego, a otwartością i gotowością głoszenia „wszystkim, wszędzie i na wszelkie sposoby”<sup>37</sup>.

Historia powstania *Ordo Praedicatorum* związana jest z działalnością św. Dominika de Guzmana i jego staraniami o nawrócenie zamieszkujących południową Francję Katarów i Waldensów. Starania św. Dominika doprowadziły ostatecznie do wydania 22 grudnia 1216 roku przez papieża Honoriusza III bulli *Religiosam vitam*, w której zatwierdzony został nowy zakon<sup>38</sup>.

Dla św. Dominika od samego początku jego działalności – jak się wydaje – było jasne, iż struktura, którą zamierzał zorganizować, winna opierać się na kilku filarach życia duchowego. Tradycyjnie zalicza się do nich życie wspólnotowe, modlitwę oraz studium. Te wszystkie elementy natomiast winny być podporządkowane nadrzędnemu celowi, tj. kaznodziejstwu<sup>39</sup>.

Starając się zdefiniować dominikański charyzmat, łatwo można ulec pokusie nierównomiernego rozłożenia akcentów. W związku bowiem z faktem, iż misja zakonu nakierowana jest na kaznodziejstwo, a ponadto współcześnie wymienia się *Ordo Praedicatorum* w gronie tzw. zakonów sapiencjalnych, istnieje niebezpieczna tendencja do wywyższenia studium ponad inne filary duchowości. Działanie

<sup>37</sup> Spór o wizję życia zakonnego nabrał szczególnej mocy w chwili, gdy mendykanci, w tym bracia kaznodzieje, zaczęli obejmować katedry uniwersyteckie, co spotkało się ze sprzeciwem ze strony duchowieństwa diecezjalnego, któremu przewodził Wilhelm z St Amour. Ogólnie na temat okoliczności i przebiegu sporu por. **P. Murray**, *Młode wino dominikańskiej duchowości*, W Drodze, Poznań 2006, s. 98–103 oraz **J.-P. Torrell**, *Tomasz z Akwinu...*, s. 100–122.

<sup>38</sup> Na temat postaci św. Dominika oraz okoliczności założenia przez niego Zakonu Kaznodziejskiego zob. **M.-H. Vicaire**, *Dominik i jego Bracia Kaznodzieje*, W Drodze, Poznań 1985 oraz **G. Bedouelle**, *Dominik czyli łaska Słowa*, wyd. 2, W Drodze, Poznań 2011.

<sup>39</sup> Charakterystyczną cechą duchowości dominikańskiej jest jej nieuchwytność. Prócz wymienionych filarów i nadrzędnego celu, jakim jest kaznodziejstwo, trudno mówić o szczególnych technikach czy metodach tej duchowości. Na temat prób jej definiowania pisali m.in. **P. Murray**, *Młode wino...*, *passim*, **T.-D. Humbrecht**, *Powołanie dominikańskie*, W Drodze, Poznań 2011 i **S. Tugwell**, *Pasja Dominika*, wyd. 2, W Drodze, Poznań 2013.



takie jest jednak błędne, gdyż wszystkie filary w równym stopniu wpływają na formację zakonną dominikanów. Studium jest zaś istotnym, lecz nie jedynym narzędziem służącym znalezieniu drogi prowadzącej do jak najlepszego głoszenia Słowa. Ze względu jednak na specyfikę dalszych rozważań konieczne jest w tym miejscu skoncentrowanie się właśnie na samym studium.

Analizując miejsce studium w duchowości dominikańskiej zwraca się uwagę, iż nakierowane jest ono na doprowadzenie do celu, jakim jest kaznodziejstwo; z drugiej zaś strony samo w sobie już jest celem, gdyż kaznodzieją jest się zawsze, zaś studiów nie podejmuje się dla samego ich odbycia. Przykład takiej postawy dawał sam św. Dominik, który wraz z braćmi uczęszczał na wykłady mistrza Aleksandra Stavensby, który wykładał w Tuluzie. Jak pisze Allan White, komentujący te wydarzenia: kaznodzieja „by nauczać, musiał sam chcieć się uczyć”<sup>40</sup>. To wszystko pozwala na nazywanie studium czynnością duchową<sup>41</sup> czy wręcz ascetyczną<sup>42</sup>.

Ta „sakralizacja” studium ma uchronić przed przyjęciem postawy preintelektualizowanej. Jak pisze bowiem Thierry-Dominique Humbrecht, dominikanin nie oddaje „swojego życia Bogu, zostawiając wszystko, rodzinę, karierę i cały świat, aby prowadzić życie intelektualne, z założenia otwierające na problemy świata”<sup>43</sup>.

O miejscu studium w duchowości dominikańskiej i jego ścisłym powiązaniu z kaznodziejstwem świadczy również prawodawstwo zakonne, które od początku dawało braciom przestrzeń do odbywania stosownych nauk.

Już w pierwszych konstytucjach braci kaznodziejów, które opracowane zostały pod dużym wpływem samego św. Dominika<sup>44</sup>, odnaleźć można wyraźne przyzwolenie przełożonym na dyspensowanie współbraci od obowiązku modlitwy wspólnotowej, gdy konieczne było odbycie studium (szeroko rozumianego), gdy brat miał głosić lub gdy chodziło o dobro dusz:

*Ad hec tamen prelati in conventu suo dispensandi cum fratribus habeat potestatem. cum sibi aliquando videbitur expedire: in iis precipue que studium vel predicationem vel animarum fructum videbuntur impedire. cum ordo noster spetialiter ob predicationem et animarum salutem*<sup>45</sup>.

<sup>40</sup> A. White, *Ustanowienie Zakonu Braci Kaznodziejów i jego historyczne okoliczności*, w: S. Tugwell, *Pasja...*, s. 205.

<sup>41</sup> Por. P. Murray, *Młode wino...*, s. 81–83.

<sup>42</sup> T.-D. Humbrecht, *Powołanie...*, s. 69–70.

<sup>43</sup> *Ibidem*, s. 63 i G. Bedouelle, *Dominik...*, s. 110–112.

<sup>44</sup> Na temat kształtowania treści pierwszych konstytucji zob. W.A. Hinnebusch, *Dominikanie – krótki zarys dziejów*, w: M. Babraj (red.), *Dominikanie. Szkice z dziejów zakonu*, W Drodze, Poznań 1986, s. 93–101. Zob. również obszerną analizę działalności dwóch pierwszych kapituł, przedstawioną przez tego samego autora w pracy *The History of the Dominican Order. Orgins and Growth to 1500*, t. 1, Alba House, Staten Island 1966, s. 80–87 i 91–96.

<sup>45</sup> Prolog *Pierwotnych Konstytucji*. Jeszcze wyraźnie pod numerem 1, 3.

Konstrukcja ta jest bardzo wyrazista. Wskazuje ona niezbicie na to, iż dyspenza stanowi w swej istocie rozluźnienie ustawy kościelnej na rzecz jej wypełnienia, co jednocześnie chroni podmiot przed jej złamaniem<sup>46</sup>. Nie można jej natomiast utożsamiać z dopuszczeniem nieprzestrzegania prawa zmierzającym do jego ominięcia. Kluczowe w realizacji charyzmatu dominikańskiego jest kaznodziejstwo i jemu powinno być ostatecznie podporządkowane całe życie dominikanina.

Nieco późniejszą, ale – jak się wydaje – niezmiernie ważną instytucją prawa partykularnego, sankcjonującą obowiązek kontynuowania przez braci studium na zasadzie formacji ustawicznej, było wprowadzenie w każdym konwencie lektora. Na kapitule generalnej w Valenciennes w roku 1259 postanowiono: „*Quod in quolibet conventu. ubi est lector. institutatur aliquis frater. qui diligenter repetat. dum [modo] sit in conventu aliquis sufficiens*”<sup>47</sup>. Warto w tym miejscu przypomnieć, iż sam św. Tomasz pełnił funkcję lektora w Orvieto w latach 1261–1265<sup>48</sup>, nauczając tzw. *fratres communes*, tj. tych braci, którzy nigdy nie zostali skierowani na studia specjalistyczne, lecz wypełniając dominikańskie powołanie byli zobligowani do ciągłego podejmowania wysiłku intelektualnego<sup>49</sup>.

Niezależnie jednak od istnienia sformalizowanego obowiązku studium pod przewodnictwem lektora, należy przypuszczać, iż dużą rolę w kształceniu braci odgrywały również wzajemne relacje ich łączące. Cechą charakterystyczną dla wczesnego etapu rozwoju Zakonu było bowiem wstępowanie w jego szeregi braci dojrzałych i niejednokrotnie dobrze uformowanych intelektualnie. Związane było to m.in. z faktem, iż od samego początku konwenty lokowano w miastach akademickich, takich jak Bolonia, Paryż czy Neapol. Z tych względów należy przypuszczać, iż bracia wzajemnie ze sobą się konsultowali i korzystali z fachowej wiedzy przynoszonej przez współbraci zza klasztornej furty. Dowodów na takie funkcjonowanie członków zakonu można poszukiwać w życiorysie samego

<sup>46</sup> Jak stwierdza M. Zaborowski dyspenza: „zapewnia [...] prawu większą elastyczność, gdyż pozostaje samo w sobie nienaruszone, a osoby czy nawet cała społeczność, korzystając z dyspensy osiągają większe dobra duchowe” (M. Zaborowski, *Dyspenza w prawodawstwie kościelnym*, Prawo Kanoniczne 2013/53.1, s. 32).

<sup>47</sup> B.M. Reichert, *Acta Capitulum Generalium Ordinis Praedicatorum*, t. 1, *Ab Anno 1200 usque ad annum 1303*, Typographia Polyglotta S.C. de Propaganda Fidei, Romae–Stuttgartiae 1898, s. 100.

<sup>48</sup> J.-P. Torrell, *Tomasz z Akwinu...*, s. 146–174.

<sup>49</sup> Na temat *fratres communes* oraz ich systematycznego studium zob. L.E. Boyle, *Notes on the Education of the Fratres Communes in the Dominican Order in the Thirteenth Century*, w: *Xenia Medii Aevii Historiam Illustrantia oblata Thomae Kaeppli, O.P.*, t. 1, *Edizioni di Storia e Letteratura*, Rome 1978, s. 249–267.



św. Tomasza, który, przykładowo, opracowując traktat *De emptione et venditione ad tempus*, konsultował się z Hugonem z Saint-Cher<sup>50</sup>.

#### 4. Prawnicy wśród pierwszych pokoleń braci kaznodziejów

Zdaniem amerykańskiego dominikanina o. Gregory'ego Andersona: „with the exception of St. Raymond of Pennafort, Dominicans have not distinguished themselves in the field of Canon Law until recently”<sup>51</sup>. Opinia ta budzić musi jednak sprzeciw. Nie ulega wątpliwości, iż studia teologiczne zajmowały zawsze pierwszoplanowe miejsce w studiach podejmowanych przez braci, jednak teza postawiona przez amerykańskiego badacza jest pochopna<sup>52</sup>.

Zakon Kaznodziejski powstał w czasach największego rozwoju nauki prawa w dotychczasowych dziejach Europy. U genezy wszystkich ruchów intelektualnych tego okresu leżały bądź studia teologiczne, bądź prawnicze. Stąd obecność prawników w gronie pierwszych braci kaznodziejów nie powinna dziwić. Wprawdzie źródła odnoszące się do pierwszych dziesięcioleci istnienia Zakonu są stosunkowo skromne, te zaś które istnieją, mogą budzić pewne wątpliwości co do ich wiarygodności (*Vitae fratrum*), to pozwalają one jednak dostrzec ciągłą obecność znawców prawa pośród braci.

Pierwszym znanym z imienia prawnikiem, który wstąpił w szeregi Zakonu Kaznodziejskiego, był bł. Reginald z Orleanu (ok. 1183–1220), którego obłóczyć miał sam św. Dominik<sup>53</sup>. Reginald pochodził z Francji. W Paryżu miał najpierw odbywać studia prawnicze, które zwieńczył uzyskaniem doktoratu obojga praw.

<sup>50</sup> *Ibidem*, s. 152.

<sup>51</sup> **G. Anderson**, *The Dominican Story. IV. Dominican Contributions to Scripture Studies, Canon Law and Art*, <http://opcentral.org/blog/the-dominican-story-dominican-contributions-to-scripture-studies-canon-law-and-art/>; stan na 9.03.2016 r.

<sup>52</sup> J.F. von Schulte w swoim monumentalnym zestawieniu kanonistów żyjących i tworzących od czasów Gracjana do połowy XIX wieku wymienił dla okresu pomiędzy pontyfikatem Grzegorza IX a Soborem trydenckim dwudziestu pięciu kanonistów należących do Zakonu Kaznodziejskiego (por. **J.F. von Schulte**, *Geschichte der Quellen und Literatur des Canonischen Rechts*, t. 2, *Papst Gregor IX bis Concil von Trient*, Verlag von F. Enke, Stuttgart 1877, s. 465). Nieco inną listę prawników przyjętych do Zakonu przedstawia z kolei **W.A. Hinnebusch** w *The History of the Dominican Order. Intellectual and Cultural Life to 1500*, t. 2, Alba House, Staten Island 1973, s. 245.

<sup>53</sup> W języku polskim ukazał się stosunkowo obszerny artykuł poświęcony postaci bł. Reginalda autorstwa **A. Zajchowskiej**, *Błogosławiony Reginald z Orleanu – współzałożyciel Zakonu Braci Kaznodziejów?*, Przegląd Tomistyczny 2003/9, s. 313–350.

Następnie przez pięć lat nauczał tam prawa kanonicznego<sup>54</sup>. W jego licznych biografiach wskazuje się, iż czynił to z sukcesem<sup>55</sup>, jednak brakuje bliższych informacji na temat jakiegokolwiek pracy, której miałby być autorem<sup>56</sup>. Wiadomo, iż wybrany został dziekanem kapituły katedralnej w Orleanie. Na początku 1218 roku Reginald wstąpił w Rzymie do Zakonu Kaznodziejskiego i został w niedługim czasie ustanowiony przełożonym wspólnoty klasztornej w Bolonii. Zdaje się, iż decyzja ta podyktowana była jego doświadczeniem akademickim zdobytym w Paryżu. Pod wpływem jego kazań do zakonu wstąpić mieli m.in. bł. Jordan z Saksonii (pierwszy następca św. Dominika)<sup>57</sup>, jak również mistrz Roland z Kremony (wykładowca Uniwersytetu w Bolonii)<sup>58</sup>, Tankred (boloński dekretalista)<sup>59</sup> oraz Paweł z Węgier i Clarus z Sesto (kanoniści)<sup>60</sup>, a nawet pośrednio Rajmund z Penyafor, który pod wpływem kazań Reginalda miał powrócić do rodzinnej Hiszpanii i tam wstąpić do Zakonu<sup>61</sup>.

Pośród braci, których przyjął do zakonu Reginald, z pewnością uwagę zwraca przede wszystkim osoba Tankreda (ok. 1185–1230/1236), który – podobnie jak wcześniej Reginald – był znawcą prawa już przed podjęciem decyzji o rozpoczęciu życia zakonnego. Do historii prawa przeszedł on dzięki swoim pracom poświęconym procesowi kanonicznemu oraz traktatowi na temat prawa małżeńskiego, swojej *Glossa ordinaria*, jak również opracowaniu na zlecenie Honoriusza III, tzw. *Compilatio quinta*<sup>62</sup>.

<sup>54</sup> *Libellus* 56. Warto zauważyć jednak, iż prócz wzmianki bł. Jordana na temat nauczania prawa w Paryżu nauka nie dysponuje źródłami, które miałyby wskazywać na odbywanie tam przez Reginalda studiów, por. **A. Zajchowska**, *Błogosławiony...*, s. 330.

<sup>55</sup> Pośrednio informację taką sugeruje **W.A. Hinnebusch**, w: *Dominikanie – krótki zarys dziejów...*, s. 93.

<sup>56</sup> Najobszerniejszą biografię błogosławionego przedstawił dotychczas **E.-C. Bayonne** w monografii *Vie du B. Réginald de Saint-Gilles*, Librairie Poussièlgue Frères, Paris 1872. W pracy tej przedstawiona została jednak sylwetka Reginalda przede wszystkim z perspektywy czasów i miejsc, w których żył, aniżeli sama postać dominikanina.

<sup>57</sup> *Libellus* 65.

<sup>58</sup> Por. *Vitae Fratrum* 1, 5, 1.

<sup>59</sup> Inna historia wstąpienia Tankreda do zakonu opisana została w *Vitae Fratrum* 4, 13, 1.

<sup>60</sup> **W.A. Hinnebusch**, *The History...*, t. 2, s. 82.

<sup>61</sup> Por. **Ch.T. Maier**, *Preaching the Crusades. Mendicant Friars and the Cross in the Thirteenth Century*, CUP, Cambridge 1994, s. 24.

<sup>62</sup> Zob. więcej w: **L. Boyle**, *The Compilatio quinta and the registers of Honorius III*, Bulletin of Medieval Canon Law 1978/8, s. 9–19 oraz **K. Pennington**, *The Decretalists 1190 to 1234*, w: **W. Hartmann, K. Pennington** (red.), *History of Medieval Canon Law...*, s. 238–239 i **R. Wojciechowski**, *Arbitraż...*, s. 44–45.

Według niektórych autorów prawnikiem mógł być również Roland z Kremony (1178–1259), chociaż zapisał się on w historii przede wszystkim jako pierwszy dominikański mistrz teologii, któremu powierzono katedrę w Paryżu<sup>63</sup>. Nie ulega wątpliwości, iż Roland w swych pismach teologicznych zajmował się m.in. pojęciem prawa natury, zaś jego rozważania wpłynęły na późniejsze koncepcje św. Tomasza z Akwinu w tej materii<sup>64</sup>. Pośród osób, które znajdowały się pod wpływem Rolanda wymienia się Hugona z Saint-Cher (ok. 1200–1263), pierwszego dominikanina wyniesionego do godności kardynalskiej, który około 1225 roku uzyskał doktorat obojga praw<sup>65</sup>, zaś będąc już członkiem zakonu opracował jeden z popularnych w tym czasie formularzy spowiedniczych<sup>66</sup>.

Między 1218 a 1220 rokiem do Zakonu Kaznodziejskiego wstąpili również wskazani powyżej bolońscy kanoniści – Paweł z Węgier (zm. 1242) oraz Clarus z Sesto. Pierwszy z nich był autorem sumy poświęconej sakramentowi spowiedzi<sup>67</sup> oraz komentarzy do *Compilatio secunda* i *tertia*<sup>68</sup>; co do drugiego współczesna nauka nie posiada wielu informacji, prócz tego, iż pełnił posługę penitencjarza papieskiego oraz prowincjała<sup>69</sup>. Autor *Vitae Fratrum* – Gerard de Frachet – odnotował jednak, że Clarus był znawcą prawa rzymskiego, jak również sprawował urząd regensa sztuk wyzwolonych i prawa kanonicznego<sup>70</sup>.

Z pewnością najwybitniejszym z wszystkich dominikańskich prawników żyjących w pierwszych dziesięcioleciach istnienia Zakonu był św. Rajmund z Penyafort (ok. 1175–1275), który w latach 1238–1240 pełnił funkcję generała<sup>71</sup>. Rajmund, podobnie jak Gracjan, nazywany jest „ojcem prawa kanonicznego”<sup>72</sup>.

<sup>63</sup> Obszernie na temat Rolanda zob. **M.-H. Vicaire**, *Dominik...*, s. 133–162.

<sup>64</sup> **M.B. Crowe**, *The Changing Profile of the Natural Law*, Martinus Nijhoff, Hague 1977, s. 157.

<sup>65</sup> **J.R. Ginther**, *The Westminster Handbook of Medieval Theology*, Westminster John Knox Press, Louisville 2009, s. 86.

<sup>66</sup> **W.A. Hinnebusch**, *The History...*, t. 2, s. 247–248 i **J. Goering**, *The Internal Forum and the Literature of Penance and Confession*, w: **W. Hartmann, K. Pennington** (red.), *History of Medieval Canon Law...*, s. 419.

<sup>67</sup> *Ibidem*.

<sup>68</sup> *Notabilia nota quod non possumus* oraz *Notabilia nota quod tituli decretalium*.

<sup>69</sup> **B. Wispelwey**, *Biographical Index of the Middle Ages*, t. 1, A–I, K.G. Saur, München 2008, s. 252.

<sup>70</sup> *Vitae Fratrum*, 1, 5, 1.

<sup>71</sup> Był on bezpośrednim następcą bł. Jordana z Saksonii. Św. Dominik, który formalnie zarządzał zakonem do swojej śmierci, nigdy nie przyjął funkcji generała, pragnąc pozostać „bratem Dominikiem”.

<sup>72</sup> Obszernie na temat św. Rajmunda, szczególnie w perspektywie jego znaczenia dla nauki prawa kanonicznego, zob. **F. Vallis I Taberner**, *San Raimondo di Penyafort. Padre del Diritto Canonico*, tradu. P.R. Sorgia, Edizioni Studio Domenicano, Bologna 2000. Wykaz literatury pism

O początkowych latach jego życia nie zachowało się zbyt wiele informacji. Pochodził z Katalonii. Tradycyjnie podaje się również, iż jeszcze przed przybyciem do Italii został duchownym i mianowano go kanonikiem katedry w Barcelonie<sup>73</sup>. Na początku drugiej dekady XIII wieku (między 1211 a 1213 rokiem), Rajmund przybył do Bolonii, gdzie rozpoczął studia prawnicze. Po ich ukończeniu i otrzymaniu stopnia doktora podjął z kolei obowiązki wykładowcy. Zdaniem Fernando Vallis I Taberera zawarł w tym czasie liczne przyjaźnie z takimi prawnikami jak Accursius, Odofredus, Tankred czy Sinibaldus Fieschi (późniejszy Innocenty IV)<sup>74</sup>. W tym samym czasie św. Rajmund poznał również braci kaznodziejów, którzy od 1218 roku posiadali w Bolonii swój konwent. Inaczej jednak niż Tankred, Rajmund zwlekał z podjęciem decyzji o wstąpieniu do zakonu, co związane było prawdopodobnie z posiadaną przez niego godnością kanonika. Uznaje się, iż na początku lat dwudziestych św. Rajmund powrócił z Bolonii do Barcelony, gdzie po pewnym czasie wstąpił do Zakonu Kaznodziejskiego<sup>75</sup>. Po powrocie do Hiszpanii Rajmund zaangażował się w dzieło ewangelizacji muzułmanów oraz pogłębiania wiary chrześcijan, którzy dostali się do muzułmańskiej niewoli. Pośród różnych działań podejmowanych przez niego w tym zakresie warto zwrócić uwagę na założenie wraz z Piotrem Nolasco zakonu mercedarianów (Zakon Najświętszej Maryi Panny Miłosierdzia dla Odkupienia Niewolników) czy ustanawianie szkół, w których bracia mieli uczyć się języka arabskiego w celu nawracania wyznawców islamu (tzw. *studium linguarum*, które z czasem dało początek *studium arabicum*)<sup>76</sup>. Bardzo długo z działalnością ewangelizacyjną Rajmunda wiązano również jego prośbę skierowaną do św. Tomasza z Akwinu o opracowanie *Sumy przeciw poganom*, która miałaby służyć braciom głoszącym wśród wyznawców islamu. Dziś jednak hipoteza ta została przez znawców twórczości Akwinaty odrzucona<sup>77</sup>.

---

autorstwa św. Rajmunda oraz literatury odnoszącej się do jego postaci zob. **J. Tolan**, *Raymond of Penyafort*, w: **D. Thomas, A. Mallett** (red.), *Christian-Muslim Relations. A Bibliographical History*, vol. 4, 1200–1350, Brill, Leiden 2012, s. 254–255. Por. również zestawienie informacji na temat św. Rajmunda zamieszczone w *Vitae Fratrum An. Dom. M.CC.XXX.VIII* oraz treść listu wysłanego przez świętego do generała zakonu na temat postępów w zakresie ewangelizowania muzułmańskiej Hiszpanii i Afryki (*Vitae Fratrum* 6, 3).

<sup>73</sup> **F. Vallis I Taberner**, *San Raimondo...*, s. 30–31.

<sup>74</sup> *Ibidem*, s. 32.

<sup>75</sup> O problemach związanych z datacją tego wydarzenia por. *Ibidem*, s. 34–35. Nieco inaczej **D. Penone**, *I Domenicani nei secoli. Panorama storico dell'Ordine dei Fratri Predicatori*, Edizioni Studio Domenicano, Bologna 1998, s. 39

<sup>76</sup> Według niektórych autorów wysłani do Tunisu bracia mieli nawrócić około 10 tysięcy muzułmanów (**D. Penone**, *Domenicani...*, s. 44).

<sup>77</sup> **J.-P. Torrell**, *Tomasz z Akwinu...*, s. 132–135.

Gdy chodzi o działalność naukową, św. Rajmund z Penyafort pozostawił po sobie kilka prac, które uprawniają dzisiejszych badaczy do nazywania go ojcem prawa kanonicznego. Do historii przeszedł on przede wszystkim jako autor *Dekretalów Grzegorza IX*. Prócz tego znane są takie jego prace jak zachowana we fragmentach *Summa iuris canonici* (powstała jeszcze w Bolonii)<sup>78</sup>, *Summa de poenitentia* (zwana również *Summa de casibus conscientiae*)<sup>79</sup> oraz *Summa de matrimonio*<sup>80</sup>. Rajmund położył także istotny fundament pod dalszy rozwój prawa partykularnego własnego zakonu. Choć pierwotne konstytucje zakonne zostały opracowane jeszcze za życia św. Dominika, to jednak kolejne kapituły w istotny sposób zmieniły ich treść, czyniąc z konstytucji akt prawny trudny do bezpośredniego stosowania. Z tego powodu św. Rajmund podjął się również ich ponownego opracowania i usystematyzowania, „nadając im bardziej logiczną i prawniczą formę”<sup>81</sup>.

Z postacią generała zakonu związany jest inny dominikanin, którego zainteresowania obejmowały tak odległe dziedziny jak poezja, teologia i prawo kanoniczne – William (Guillaume) z Rennes. Opracował on traktat zatytułowany *Apparatus ad Summam Raymundi* stanowiący głosę do *Summa de poenitentia*<sup>82</sup>.

Warto w tym miejscu zauważyć, że popularne w XIII wieku sumy spowiednicze, do grona których zalicza się *Summa de poenitentia* św. Rajmunda, tworzone były także przez innych dominikanów. Wydawanie prac tego rodzaju związane było z posługą kaznodziejską zakonników. Najwcześniejszym przykładem literatury tego rodzaju powstałym w gronie Zakonu Kaznodziejskiego była najprawdopodobniej zatem *Summula magistri Conradi*, której autorstwo przypisuje się Konradowi Niemcowi utożsamianemu z pierwszym prowincjałem niemieckim Konradem von Höxterem<sup>83</sup>. Inna *Summa de poenitentia* opracowana została

<sup>78</sup> K. Pennington, *The Decretalists 1190 to 1234...*, s. 240.

<sup>79</sup> *Summa* ta, wraz z dostosowanym do niej *apparatus* autorstwa Williama z Rennes, stała się podstawowym podręcznikiem służącym trzynastowiecznym dominikanom do nauczania młodych braci spowiadania i rozwiązywania problemów, które mogą pojawić się w zakresie forum wewnętrznego, por. J. Goering, *The Internal Forum...*, s. 422.

<sup>80</sup> Por. P.J. Payer, *Raymond of Penyafort Summa on Marriage*, Pontifical Institute of Medieval Studies, Toronto 2005, s. 2–6.

<sup>81</sup> W.A. Hinnebusch, *Dominikanie – krótki zarys dziejów...*, s. 106.

<sup>82</sup> Więcej zob. J. Dietterle, *Die Summae confessorum (sive de casibus conscientiae) – von ihren Anfängen an bis zu Silvester Prierias*, *Zeitschrift für Kirchengeschichte* 1903/24.4, s. 542–548.

<sup>83</sup> Pogląd ten przedstawiony został w *ibidem*, s. 520–530. W ten sam sposób ostatnio K. Pennington w swojej internetowej bazie prawników i kanonistów tworzących w latach 1140–1500: *Medieval and Early Modern Jurists: A Bio-Bibliographical Listing*, <http://faculty.cua.edu/pennington/biobibl.htm>; stan na 30.03.2016 r. Odmienne jednak na to zagadnienie zapatruje się J. Renard w swojej pracy *Trois sommes de pénitence de la première moitié du xiiiè siècle: La „Summula*

prawdopodobnie na początku lat dwudziestych XIII wieku przez wspomnianego uprzednio Pawła Węgra<sup>84</sup>.

Podobną rolę odgrywała *Summa iuniorum* autorstwa Simona z Hinton, prowincjała angielskiego w latach 1254–1261. Praca ta poświęcona została poszczególным sakramentom i przygotowana najprawdopodobniej na użytek braci studentów przygotowujących się do posługi duszpasterskiej<sup>85</sup>.

Postacią porównywalną pod względem rozpoznawalności w świecie prawniczym ze św. Rajmundem z Penyafort był inny dominikanin – Martinus de Fano (ok. 1190 – ok. 1272). Odbył on studia prawnicze pod kierunkiem Azona. Kontakty naukowe utrzymywał zaś z takimi glosatorami jak Iacobus Baldovinus oraz Accursius. Po ukończeniu studiów nauczał prawa w Neapolu, a następnie od 1254 roku w Arezzo. W swojej działalności prawniczej nie ograniczał się jedynie do nauczania, lecz był również praktykiem. W połowie lat 60. XIII wieku – licząc około 74 lat – postanowił wstąpić do zakonu braci kaznodziejów<sup>86</sup>. Zajmował się przede wszystkim zagadnieniami rzymskiego prawa procesowego oraz praktyką notarialną. Pozostawił po sobie również kilka prac dotyczących prawa kanonicznego<sup>87</sup>.

Prócz wskazanych uprzednio braci w zestawieniach odnoszących się do badanego okresu napotkać można jeszcze jednego dominikańskiego kanonistę – współcześnie postać anonimową – Gerardusa de Valetto, który w roku 1267 miał nauczać prawa w Bolonii<sup>88</sup>.

## 5. Zakończenie

Działalność naukowa św. Tomasza z Akwinu przypadająca na lata od 1245 (początek studiów pod kierunkiem św. Alberta Wielkiego) do 1274 (śmierć w cysterskim opactwie w Fossanova), nie może być oceniana poza kontekstem czasów, w jakich

---

*Magistri Conradi*”; les sommes „*Quia non pigris*” et „*Decime dande sunt*”, Centre Cerfaux-Lefort, Louvain 1989 (za: J. Goering, *The Internal Forum...*, s. 421).

<sup>84</sup> Współczesna edycja zatytułowana *Summa de poenitentia (Quoniam circa confessiones)* wydana została na Monte Cassino w roku 1880.

<sup>85</sup> Praca wraz z komentarzem stanowiła przedmiot rozprawy doktorskiej S.M. Carrol-Clark, *The Practical Summa ad Instructionem Iuniorum of Simon of Hinton, O.P.: Text and Context*, University of Toronto 1999.

<sup>86</sup> F. Liotta, *Martino da Fano giurista e pratico del diritto nell'Italia del XIII secolo*, w: V. Piergiovanni (red.), *Medioevo notarile. Martino da Fano e il formularium super contractibus et libellis*, Dott. A Giuffrè Editore, Milano 2007, s. 2–3.

<sup>87</sup> D. Quaglioni, *L'opera canonistica di Martino da Fano*, w: V. Piergiovanni (red.), *Medioevo notarile...*, s. 125–134.

<sup>88</sup> J.F. von Schulte, *Geschichte der Quellen...*, s. 174.



zył Doktor Kościoła. Choć św. Tomasz jest postacią wybitną, o czym świadczy nieustające analizowanie i studiowanie tekstów jego autorstwa, należy pamiętać, iż źródła z jakich korzystał były powszechnie dostępne także i innym jemu współczesnym autorom.

W przedstawionym studium zaprezentowano trzy źródła posiadanej przez Tomasza wiedzy na temat prawa, do którego często odwoływał się w swoich pismach. Pierwszym zasadniczym kontekstem dla analizowania wiedzy dominikanina był okres jego życia i działalności. Wiek XIII stanowił bowiem szczyt badań nad prawem rzymskim i kanonicznym, rozpoczętych w poprzednich dwóch stuleciach. Żaden intelektualista ówczesnej epoki, nawet jeśli nie zajmował się bezpośrednio nauką prawa, nie mógł ignorować Kodyfikacji justyniańskiej oraz zbiorów prawa kanonicznego. O wykorzystywaniu tych dzieł przesądzało powszechne ich stosowanie w codziennym obrocie prawnym.

Nie ulega również wątpliwości, że kluczowe znaczenie w formacji intelektualnej brata Tomasza odgrywał wybór Zakonu Kaznodziejskiego, do którego wstąpił w roku 1244. Skoncentrowanie formacji na życiu wspólnotowym, modlitwie oraz studium i ich podporządkowanie kaznodziejstwu sprawiły, iż św. Tomasz mógł swobodnie rozwijać swoje umiejętności i poświęcić je na służbie zakonowi i wspólnocie Kościoła.

Studium dominikańskie skupiało się jednak przede wszystkim na nauce teologii. Brakuje informacji, aby bracia w tym czasie wysyłani byli przez przełożonych w celu odbycia specjalistycznych studiów z zakresu innych nauk. Niemniej we wspólnocie zakonnej przebywało bardzo wielu wykształconych prawników, którzy z pewnością – gdy była taka potrzeba – dzielili się ze swoimi współpracownikami posiadaną przez siebie wiedzą. Sytuacja taka wydaje się o tyle łatwa do wyobrażenia, iż zdecydowana większość prawników świeckich oraz kanonistów, którzy w tym czasie wstępowali do Zakonu Kaznodziejskiego, pełniła funkcję wykładowcy uniwersyteckiego.

Z tych względów wydaje się, iż św. Tomasz – choć nie był prawnikiem – ogólne zasady prawa znał, podobnie jak i jego źródła, na co wskazuje analiza pism jego autorstwa, w których odwołuje się do prawa rzymskiego i kanonicznego.

## Bibliografia

- Anderson Gregory**, *The Dominican Story. IV. Dominican Contributions to Scripture Studies, Canon Law and Art*, <http://opcentral.org/blog/the-dominican-story-dominican-contributions-to-scripture-studies-canon-law-and-art/>; stan na 9.03.2016 r.
- Aubert Jean-Marie**, *Le droit romain dans l'oeuvre de Saint Thomas*, J. Vrin, Paris 1955.

- Bayonne Emmanuel-Ceslas**, *Vie du B. Réginald de Saint-Gilles*, Librairie Poussièlgue Frères, Paris 1872.
- Bedouelle Guy**, *Dominik czyli laska Słowa*, wyd. 2, W Drodze, Poznań 2011.
- Boyle Leonard Eugene**, *Notes on the Education of the Fratres Communes in the Dominican Order in the Thirteenth Century*, w: *Xenia Medii Aevii Historiam Illustrantia oblata Thomae Kaeppli, O.P.*, t. 1, Edizioni di Storia e Letteratura, Rome 1978, s. 249–267.
- Boyle Leonard**, *The Compilatio quinta and the registers of Honorius III*, *Bulletin of Medieval Canon Law* 1978/8, s. 9–19.
- Brundage James A.**, *Medieval Canon Law*, Routledge, London–New York 2013.
- Carrol-Clark Susan Michele**, *The Practical Summa ad Instructionem Iuniorum of Simon of Hinton, O.P.: Text and Context*, University of Toronto, Toronto 1999.
- Crowe Michael Bertram**, *The Changing Profile of the Natural Law*, Martinus Nijhoff, Hague 1977.
- Dębiński Antoni**, *Kościół i prawo rzymskie*, Wydawnictwo Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2007.
- Dietterle Johannes**, *Die Summae confessorum (sive de casibus conscientiae) – von ihren Anfängen an bis zu Silvester Prierias*, *Zeitschrift für Kirchengeschichte* 1903/24/4, s. 520–548.
- Fiori Antonia**, *La „Collectio Britannica” e la rimersione del Digesto*, *Rivista Internazionale di Diritto Comune* 1998/9, s. 81–121.
- Ginther James R.**, *The Westminster Handbook of Medieval Theology*, Westminster John Knox Press, Louisville 2009.
- Goering Joseph**, *The Internal Forum and the Literature of Penance and Confession*, w: Wilfried Hartmann, Kenneth Pennington (red.), *The History of Medieval Canon Law in the Classical Period, 1140–1234. From Gratian to the Decretals of Pope Gregory IX*, CUA Press, Washington, DC, 2008, s. 379–428.
- Hinnebusch William Aquinas**, *The History of the Dominican Order: Orgins and Growth to 1500*, t. 1, Alba House, Staten Island 1966.
- Hinnebusch William Aquinas**, *The History of the Dominican Order. Intellectual and Cultural Life to 1500*, t. 2, Alba House, Staten Island 1973.
- Hinnebusch William Aquinas**, *Dominikanie – krótki zarys dziejów*, w: Marcin Babraj (red.), *Dominikanie. Szkice z dziejów zakonu*, W Drodze, Poznań 1986, s. 83–267.
- Humbrecht Thierry-Dominique**, *Powołanie dominikańskie*, W Drodze, Poznań 2011.
- Kuttner Stephan**, *Raymund of Peñafort as editor: The „decretales” and „constitutiones” of Gregory IX*, *Bulletin of Medieval Canon Law* 1982/12, s. 65–80.
- Liotta Filippo**, *Martino da Fano giurista e practico del diritto nell’Italia del XIII secolo*, w: Vito Piergiovanni (red.), *Medioevo notarile. Martino da Fano e il formularium super contractibus et libellis*, Dott. A Giuffrè Editore, Milano 2007, s. 1–6.
- Luczyńska Małgorzata**, *„Ubi ratio, ibi ius”. Doktryna prawna świętego Tomasza z Akwinu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2013.
- Maier Christopher T.**, *Preaching the Crusades. Mendicant Friars and the Cross in the Thirteenth Century*, CUP, Cambridge 1994.
- Morris Colin**, *Monarchia papieska. Dzieje Kościoła zachodniego w latach 1050–1250*, Wydawnictwo M. Derewiecki, Kęty 2015.
- Murray Paul**, *Młode wino dominikańskiej duchowości*, W Drodze, Poznań 2006.
- Paluch Michał** (red.), *Święty Tomasz teolog. Wybór studiów*, Wydawnictwo M. Derewiecki – Instytut Tomistyczny, Warszawa-Kęty 2005.



- Payer Pierre J.**, *Raymond of Penyafort Summa on Marriage*, Pontifical Institute of Medieval Studies, Toronto 2005.
- Penone Daniele**, *I Domenicani nei secoli. Panorama storico dell'Ordine dei Fratri Predicatori*, Edizioni Studio Domenicano, Bologna 1998.
- Pennington Kenneth, Müller Wolfgang P.**, *The Decretists. The Italian School*, w: Wilfried Hartmann, Kenneth Pennington (red.), *The History of Medieval Canon Law in the Classical Period, 1140–1234. From Gratian to the Decretals of Pope Gregory IX*, CUA Press, Washington, DC, 2008, s. 121–173.
- Pennington Kenneth**, *The Decretalists 1190 to 1234*, w: Wilfried Hartmann, Kenneth Pennington (red.), *The History of Medieval Canon Law in the Classical Period, 1140–1234. From Gratian to the Decretals of Pope Gregory IX*, CUA Press, Washington, DC, 2008, s. 211–245.
- Pennington Kenneth**, *Medieval and Early Modern Jurists: A Bio-Bibliographical Listing*, <http://faculty.cua.edu/pennington/biobibl.htm>; stan na 30.03.2016 r.
- Quaglioni Diego**, *L'opera canonistica di Martino da Fano*. w: Vito Piergiorganni (red), *Medioevo notarile. Martino da Fano e il formularium super contractibus et libellis*, Dott. A Giuffrè Editore, Milano 2007, s. 125–134.
- Reichert Benedictus Maria**, *Acta Capitulum Generalium Ordinis Praedicatorum*, t. 1, *Ab Anno 1200 usque ad annum 1303*, Typographia Polyglotta S.C. de Propaganda Fidei, Romae–Stuttgartiae 1898.
- Rolker Christopher**, *Canon Law and the Letters of Ivo of Chartres*, CUP, Cambridge 2009.
- Salij Jacek**, *Legendy dominikańskie*, wyd. 3, W Drodze, Poznań 2002.
- Sobański Remigiusz**, *Zarys teologii prawa kościelnego*, ATK, Warszawa 1973.
- Sobański Remigiusz**, *Europa obojga praw*, Księgarnia św. Jacka, Katowice 2006.
- Sobański Remigiusz**, *Szkoły kanonistyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa 2009.
- Stein Peter**, *Roman Law in European History*, CUP, Cambridge 1999.
- Subera Ignacy**, *Historia źródeł i nauki prawa kanonicznego*, ATK, Warszawa 1977.
- Świeżawski Stefan**, *Święty Tomasz na nowo odczytany*, wyd. 3, W Drodze, Poznań 2002.
- Tolan John**, *Raymond of Penyafort*, w: David Thomas, Alex Mallett (red.), *Christian-Muslim Relations. A Bibliographical History*, vol. 4, 1200–1350, Brill, Leiden 2012, s. 253–258.
- Torrell Jean-Pierre**, *Tomasz z Akwinu – człowiek i dzieło*, Wydawnictwo M. Derewiecki – Instytut Tomistyczny, Kęty–Warszawa 2008.
- Tugwell Simon**, *Pasja Dominika*, wyd. 2, W Drodze, Poznań 2013.
- Vallis I Taberner Fernando**, *San Raimondo di Penyafort. Padre del Diritto Canonico*, tradu. P.R. Sorgia, Edizioni Studio Domenicano, Bologna 2000.
- Vetulani Adam**, *Z badań nad prawem rzymskim w Dekrecie Gracjana*, *Czasopismo Prawnicze i Ekonomiczne* 1936/30, s. 119–149.
- Weigand Rudolf**, *The Transmontane Decretists*, w: Wilfried Hartmann, Kenneth Pennington (red.), *The History of Medieval Canon Law in the Classical Period, 1140–1234. From Gratian to the Decretals of Pope Gregory IX*, CUA Press, Washington, DC, 2008, s. 174–210.
- Vicaire Marie-Humbert**, *Dominik i jego Bracia Kaznodzieję*, W Drodze, Poznań 1985.
- Vinogradoff Paul**, *Roman Law in Medieval Europe*, Harper & Brothers, London 1909.
- Schulte Johann Friedrich von**, *Geschichte der Quellen und Literatur des Canonischen Rechts*, t. 2, *Papst Gregor IX bis Concil von Trient*, Verlag von F. Enke, Stuttgart 1877.
- White Alan**, *Ustanowienie Zakonu Braci Kaznodziejów i jego historyczne okoliczności*, w: Simon Tugwell, *Pasja Dominika*, wyd. 2, W Drodze, Poznań 2013, s. 191–212.

- Winkler John Frederick**, *Roman Law in Anglo-Saxon England*, Journal of Legal History 1992/13/2, s. 101–127.
- Winroth Anders**, *The Making of Gratian's Decretum*, CUP, Cambridge 2000.
- Wispelwey Berend**, *Biographical Index of the Middle Ages*, t. 1, A–I, K.G. Saur, München 2008.
- Wojciechowski Rafał**, *Arbitraż w doktrynie prawnej średniowiecza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2010.
- Wojciechowski Rafał**, *Irnerius – założyciel szkoły glosatorów*, w: Maciej Marszał, Jacek Przygocki (red.), *Wybitni prawnicy na przestrzeni wieków*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2006, s. 30–35.
- Zaborowski Marek**, *Dyspensa w prawodawstwie kościelnym*, Prawo Kanoniczne 2013/53.1, s. 31–45
- Zajchowska Anna**, *Błogosławiony Reginald z Orleanu – współzałożyciel Zakonu Braci Kaznodziejów?*, Przegląd Tomistyczny 2003/9, s. 313–350.

Łukasz Jan KORPOROWICZ

## CONTEXT OF LEGAL KNOWLEDGE OF SAINT THOMAS AQUINAS

(Summary)

In this article author is attempting to show the context and the sources of the legal knowledge acquired by Saint Thomas Aquinas. It is certain that Thomas had not studied law, but it is obvious as well that he used the sources of Roman and Canon law frequently in his own studies. The author believes that the Aquinas's knowledge of law is natural consequence of three circumstance. First of all, Saint Thomas's life occurred in the so-called "epoch of the law". Secondly, he was a member of the Dominican Order which always emphasised the need of study which help the friars to preach more accurately Word of God. Finally, in the times of Thomas Aquinas many friars entered the Order as a professional lawyers and canonists who by no means shared their knowledge of law with brothers.

**Keywords:** Order of Preachers; St. Thomas Aquinas, law; study

Michał KRAKOWIAK\*

## WYJAWIENIE MAJĄTKU DŁUŻNIKA W POSTĘPOWANIU EGZEKUCYJNYM W PRAWIE HISZPAŃSKIM, WŁOSKIM I NIEMIECKIM

### (Streszczenie)

Celem prezentowanego opracowania jest omówienie instytucji w egzekucji sądowej – wyjawienia majątku dłużnika w prawie hiszpańskim, włoskim i niemieckim. Charakter prawny tego środka jest tożsamy w kontynentalnych systemach prawnych. Celem wyjawienia majątku jest bowiem uzyskanie wiedzy o mieniu dłużnika, z którego można prowadzić skuteczną egzekucję. Autor opracowania przeanalizował przepisy hiszpańskiego kodeksu postępowania cywilnego (*Ley de Enjuiciamiento Civil*) – art. 589, 590, włoski kodeks (*Codice di Procedura Civile*) – art. 492, 492-bis i na koniec kodeks niemiecki (*Zivilprozessordnung*) – § 802a i nn. Dla kontrastu rozważań, jako sposób odnalezienia majątku dłużnika, autor w zakończeniu opracowania przywołał również przykład z systemu *common law*, rozwiązanie prawne określone jako *Mareva Injunction* (*Freezing Injunction*).

**Słowa kluczowe:** wyjawienie majątku; majątek; wierzyciel; dłużnik; skuteczność egzekucji; zajęcie majątku dłużnika

### 1. Wstęp

Urzeczywistnienie prawa materialnego stanowi podstawowy cel postępowania cywilnego w europejskich porządkach prawnych. Polega na zagwarantowaniu fundamentalnego prawa każdego obywatela do rzetelnego procesu, w tym do rozpatrzenia jego sprawy w rozsądnym terminie. W sytuacji, gdy podmiot zobowiązany do świadczenia na podstawie tytułu egzekucyjnego – prawomocnego lub natychmiast wykonalnego – nie spełnia go dobrowolnie, powstaje koniecz-

---

\* Dr, Katedra Postępowania Cywilnego I, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Łódzki, sędzia sądu rejonowego; e-mail: [michalkpc1@wp.pl](mailto:michalkpc1@wp.pl)

ność przymusowej realizacji tytułu<sup>1</sup>. Należy podkreślić, że w orzecznictwie Europejskiego Trybunału Praw Człowieka przyjęto stanowisko, iż dla potrzeb art. 6 ust. 1 Konwencji<sup>2</sup> zakończenie postępowania co do meritum roszczenia nie zawsze wyznacza koniec „rozstrzygnięcia o jego prawach o charakterze cywilnym” w znaczeniu tegoż przepisu. Decyduje tu moment, w którym prawo dochodzone przez stronę rzeczywiście staje się „efektywne”, co oznacza stan gdy roszczenie cywilne zostanie rzeczywiście zaspokojone. Tak więc w sprawach, gdzie strona postępowania cywilnego musi wszcząć postępowanie egzekucyjne w celu zaspokojenia zasądanego przez sąd roszczenia, postępowanie takie musi być uznane za drugie stadium postępowania co do meritum sprawy i – konsekwentnie – co do jej strony prawnej<sup>3</sup>.

Biorąc pod uwagę powyższe, ustawodawca powinien ustanowić takie rozwiązania procesowe, które pozwolą przeprowadzić postępowanie egzekucyjne bez naruszenia prawa wierzyciela do rozpoznania sprawy bez nieuzasadnionej zwłoki<sup>4</sup>. W nauce słusznie zauważono, że osiągnięcie celu postępowania egzekucyjnego możliwe jest tylko wtedy, gdy organ egzekucyjny dysponuje należyтым materiałem procesowym. Celem egzekucji świadczeń pieniężnych jest ich zaspokojenie poprzez wypłatę wierzycielowi odpowiedniej kwoty. Czynności komornika sądowego jako organu egzekucyjnego sprowadzają się do wyszukania odpowiedniej sumy pieniężnej w majątku dłużnika<sup>5</sup>. Mając na uwadze ostatnią nowelizację przepisów polskiego kodeksu postępowania cywilnego z 10 lipca 2015 roku<sup>6</sup>

<sup>1</sup> **Z. Szczurek**, *Wiedza o majątku dłużnika środkiem efektywnego – szybkiego i skutecznego zaspokojenia praw wierzyciela w postępowaniu egzekucyjnym*, Gdańskie Studia Prawnicze 2009/XXI, s. 405.

<sup>2</sup> Konwencja o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności z 4.11.1950 r. (Dz.U. z 1993 r., nr 61, poz. 284 ze zm.; dalej: Konwencja). Należy przypomnieć, że zgodnie z art. 6 ust. 1 Konwencji każdy ma prawo do sprawiedliwego i publicznego rozpatrzenia jego sprawy w rozsądnym terminie przez niezawisły i bezstronny sąd ustanowiony ustawą przy rozstrzygnięciu o jego prawach i obowiązkach o charakterze cywilnym albo o zasadności każdego oskarżenia w wytoczonej przeciwko niemu sprawie karnej.

<sup>3</sup> Wyrok ETPC z dnia 4 kwietnia 2000 r., *Dewicka vs. Polska*, nr 38670/97, w: **M.A. Nowicki**, *Nowy Europejski Trybunał Praw Człowieka. Wybór orzeczeń 1999–2004*, Zakamycze, Kraków 2005, s. 716.

<sup>4</sup> **M. Krakowiak**, *Skarga o stwierdzenie przewlekłości postępowania egzekucyjnego*, Przegląd Prawa Egzekucyjnego 2005/1–6, s. 19–21.

<sup>5</sup> **M. Waligórski**, *Polskie prawo procesowe cywilne. Dynamika procesu (postępowanie)*, Gebethner i Wolff, Warszawa 1948, s. 23 i 128.

<sup>6</sup> Ustawa z dnia 10 lipca 2015 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny, ustawy – Kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2015 r., poz. 1311). Ustawa wejdzie w życie 8.09.2016 r.

w zakresie uprawnień komornika sądowego do poszukiwania majątku dłużnika pozwalającego na zaspokojenie świadczenia, do którego może być skierowana egzekucja, w tym w szczególności wprowadzenie nowej regulacji w art. 801<sup>1</sup> dotyczącej wykazu majątku dłużnika przed komornikiem sądowym, w pełni uzasadnione wydaje się przeanalizowanie rozwiązań prawnych państw obcych w tej kwestii. Ponadto warto zauważyć, że Parlament Europejski (PE) wydał rezolucję z dnia 10 maja 2011 roku zawierającą zalecenia dla Komisji w sprawie proponowanych środków przejściowych dotyczących zamrażania i ujawniania aktywów dłużników w sprawach transgranicznych – 2009/2169(INI)<sup>7</sup>. PE miał na uwadze, że miliony przedsiębiorstw i obywateli korzystających z rynku wewnętrznego, a także z prawa do mieszkania i pracy w UE oraz do podróżowania po jej terytorium, muszą mieć do dyspozycji skuteczne środki na wypadek wystąpienia z roszczeniem wobec innych obywateli czy przedsiębiorstw. W szczególnych zaleceniach dotyczących ustanowienia europejskiego nakazu ujawnienia informacji o majątku (ENIM) Parlament Europejski wskazał, że dłużnicy co do zasady powinni mieć obowiązek ujawniania informacji o wszelkich aktywach zlokalizowanych w przestrzeni wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości, aby dać wierzycielom najszersze pole działania. Zdaniem PE w ramach tego instrumentu należy ustanowić zakresy dotyczące kar za niewykonanie nakazu lub za podanie fałszywych informacji w oświadczeniu tak, aby doprowadzić do skutecznego i jednolitego stosowania tego nakazu w całej przestrzeni wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości. Aktualnie nie istnieje międzynarodowy instrument prawny regulujący wymianę informacji o majątku dłużnika między krajowymi europejskimi organami egzekucyjnymi. Natomiast występuje ścisła współpraca pomiędzy organami podatkowymi w całej Unii Europejskiej<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Dz.U. UE C 377 E/1.

<sup>8</sup> Można wymienić następujące trzy akty prawne: dyrektywę Rady 76/308/EWG z dnia 15 marca 1976 r. w sprawie wzajemnej pomocy przy dochodzeniu roszczeń wynikających z operacji będących częścią systemu finansowania Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej oraz rolniczych opłat wyrównawczych i opłat celnych (Dz.U. L 73 z 19 czerwca 1976 r., s. 18); dyrektywę Rady 2001/44/WE z dnia 15 czerwca 2001 r. zmieniającą dyrektywę 76/308/EWG w sprawie wzajemnej pomocy przy windykacji roszczeń wynikających z czynności stanowiących część systemu finansowania Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej oraz opłat rolnych i cel oraz w odniesieniu do podatku od wartości dodanej i podatków akcyzowych (Dz.U. L 175 z 28 czerwca 2001 r., s. 17); dyrektywa komisji 2002/94/WE z dnia 9 grudnia 2002 r. ustalająca szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów dyrektywy Rady 76/308/ WG w sprawie wzajemnej pomocy przy windykacji roszczeń dotyczących niektórych opłat, cel, podatków i innych środków (Dz.U. L 337 z 13 grudnia 2002 r., s. 41).

## 2. Prawo hiszpańskie

W prawie hiszpańskim można odnaleźć odpowiednik polskiego sądowego postępowania o wyjawienie majątku z art. 913–920<sup>2</sup> Kodeksu postępowania cywilnego<sup>9</sup>. W art. 589 *Ley de Enjuiciamiento Civil* (hiszpańskiego Kodeksu postępowania cywilnego)<sup>10</sup> uregulowano wyjawienie dóbr dłużnika, zaś w art. 590 LEC – sądowe poszukiwanie (dochodzenie) majątku dłużnika. Należy zauważyć, że wymienione przepisy zawarte są w księdze III o egzekucji przymusowej i środkach zabezpieczających, tytule IV o egzekucji pieniężnej, rozdziale III o zajęciu mienia dłużnika. Wskazane rozwiązania prawne oparte są na obowiązku procesowym (*una obligación procesal*) lojalności dłużnika, natomiast nie stanowią ciężaru procesowego (*una carga procesal*) ani powinności procesowej (*un deber procesal*). W piśmiennictwie przyjęto, że różnica pomiędzy nimi jest zasadnicza, zważywszy że obowiązek procesowy jest determinowany cudzym interesem i może prowadzić do zastosowania przymusu, gdyż w każdym przypadku naruszenia rodzi sankcje. Inaczej przy ciężarze procesowym, który determinowany jest interesem własnym danej strony i nie musi być wykonany, gdyż nie jest powiązany z żadnym prawem podmiotowym. Natomiast konieczność procesowa stanowi nakaz prawny ustanowiony na rzecz zapewnienia odpowiedniego przebiegu postępowania, którego nieprzestrzeganie może doprowadzić do nałożenia grzywny<sup>11</sup>. Przedstawione rozróżnienie pojęć przyjęło się także w polskim piśmiennictwie<sup>12</sup>.

Zgodnie z art. 589 ust. 1 LEC, z wyjątkiem przypadku, gdy organ egzekucyjny zajmie mienie dłużnika wystarczające do skutecznego zakończenia egzekucji, referendarz sądowy (hiszp. *Secretario judicial*)<sup>13</sup> wezwie dłużnika do stawiennictwa w sądzie w celu złożenia wykazu dóbr i praw wystarczających do zaspokojenia egzekwowanej należności, ze wskazaniem w danym przypadku podatków i innych obciążeń. W odniesieniu do nieruchomości, jeśli są zamieszkane, wskazać należy osoby je zajmujące i ich tytuł prawny. Należy podkreślić, że żądanie wyjawie-

<sup>9</sup> Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (tekst jedn. Dz.U. z 2014 r., poz. 101 ze zm.; dalej: k.p.c.).

<sup>10</sup> Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil; dalej: LEC.

<sup>11</sup> **F. Toribios Fuentes**, w: *Comentarios a la Ley de Enjuiciamiento Civil*, **F. Toribios Fuentes** (red.), LEX NOVA 2012, s. 984.

<sup>12</sup> **W. Broniewicz, A. Marciniak, I. Kunicki**, *Postępowanie cywilne w zarysie*, LexisNexis, Warszawa 2014, s. 116.

<sup>13</sup> Na temat referendarza sądowego w prawie hiszpańskim, zob. **A. Roźnowska**, *Secretario judicial – status referendarza sądowego w Hiszpanii*, IUSTITIA 2012/4, s. 226–234.

nia majątku może być skierowane przeciwko dłużnikowi tylko w przypadkach, o których stanowi się w art. 538 ust. 2 LEC. Zgodnie z przepisem, na wniosek wierzyciela oznaczonego w tytule wykonawczym można wszcząć egzekucję przy spełnieniu jednego z następujących warunków podmiotowych: (1) egzekucję skierowano przeciwko temu, kto oznaczony jest jako dłużnik w tym samym tytule; (2) egzekucję skierowano przeciwko osobie niewymienionej w tytule wykonawczym jako dłużnik, ale odpowiadającej osobiście za dane zobowiązanie z mocy prawa lub oznaczonego dokumentu urzędowego, (3) egzekucję skierowano przeciwko osobie niewymienionej w tytule wykonawczym jako dłużnik, ale będącej właścicielem mienia, w szczególności obciążonej obowiązkiem zapłaty za dług; w tej sytuacji egzekucja przeciwko takiemu podmiotowi będzie prowadzona wyłącznie z oznaczonego majątku. Dłużnikiem, przeciwko któremu kierowane jest żądanie wyjawienia majątku, może być osoba fizyczna lub prawna<sup>14</sup>.

W art. 589 ust. 2 LEC wskazano, iż żądanie od dłużnika okazania jego dóbr następuje wraz z ostrzeżeniem o sankcjach, które mogą być na niego nałożone w przypadku poważnego oporu oraz w razie, gdy nie złoży oświadczenia o swoich dobrach, z wyłączeniem dóbr przeznaczonych do osobistego użytku, niepodlegających zajęciu oraz niepodlegających wyjawieniu długów i innych obowiązków na nim ciążących. Referendarz sądowy może mocą postanowienia nakładać okresowe grzywny przymuszające na dłużnika, który należycie nie realizuje żądania wyjawienia majątku stosownie do ust. 2 art. 589 LEC. Przy ustalaniu wysokości grzywny bierze się pod uwagę kwotę należności, co do której wszczęto egzekucję, opór dłużnika do wyjawienia majątku i jego możliwości ekonomiczne (art. 589 ust. 3 LEC). W nauce prawa hiszpańskiego podkreśla się, że wyjawienie majątku dłużnika z aktualnie obowiązującego art. 589 LEC nie jest instytucją nową w porządku prawnym, gdyż uregulowane już było w przepisach szczególnych, tj. w art. 88 *Ley de Contrabando*<sup>15</sup> i art. 247 *Ley de Procedimiento Laboral*<sup>16</sup> (hiszpańskie prawo o postępowaniu w sprawach pracowniczych). Treść drugiego ze wskazanych przepisów – który nadal obowiązuje – została przeniesiona bez większych zmian do obowiązującego art. 589 LEC. Uznaje się, że wyjawienie dóbr stanowi jedno z najlepszych narzędzi w celu osiągnięcia

<sup>14</sup> F. Toribios Fuentes, *op. cit.*, s. 984–985; O. Melita, *La ricerca dei beni da pignorare – il panorama europeo*, <http://www.auge.it/la-ricerca-dei-beni-da-pignorare-il-panorama-europeo>; stan na 4.03.2016 r.

<sup>15</sup> Ley 2166/1964, de 16 julio de 1964, de Contrabando.

<sup>16</sup> Ley 2/1995, de 7 abril de 1995, de Procedimiento Laboral.



większej skuteczności w wykonywaniu orzeczeń sądowych<sup>17</sup>. W nauce prawa hiszpańskiego definiuje się wyjawienie majątku jako środek ustalenia mienia we współdziałaniu dłużnika. Jego celem jest uzyskanie prawdziwych wiadomości o majątku dłużnika, dzięki którym można ustalić właściwy przedmiot zajęcia w egzekucji pieniężnej. Instytucja ta obejmuje zastosowanie przymusu w postaci ograniczeń ekonomicznych i osobowych tak, aby nakłonić dłużnika do współpracy z organem egzekucyjnym<sup>18</sup>.

W ramach elementów składowych żądania od dłużnika złożenia wykazu majątku, brzmienie art. 589 LEC pozwala na wyróżnienie elementu podstawowego, na który składa się obowiązkowe, ściśle określone postępowanie organu egzekucyjnego oraz akcesoryjnego, którym jest ostrzeżenie dłużnika o negatywnych konsekwencjach swojego zaniechania. **W pierwszej kolejności** w przebiegu postępowania przepis wymaga, aby zażądać od dłużnika wyjawienia aktualnych dóbr, z wyłączeniem tych, które nie stanowią już składników jego majątku lub przestaną nimi być w najbliższym czasie. Dłużnik nie musi wymienić także tych dóbr, które zostały już szczegółowo wyjawione w innym postępowaniu z art. 589 LEC, chyba że z jakichkolwiek powodów odwołano ich egzekucyjne zajęcie. Tak jak w polskim postępowaniu o wyjawienie majątku przed sądem rejonowym, tak i w analizowanym postępowaniu hiszpańskim budzi wątpliwość to, czy dłużnik w ramach wyjawienia powinien podać cały swój majątek, czy tylko ten, który podlega zajęciu<sup>19</sup>. W nauce hiszpańskiej wskazano, że z treści art. 589 ust. 2 LEC pośrednio wynika obowiązek podania przez dłużnika również dóbr niepodlegających zajęciu, stwierdzając w swej treści, że dłużnik zostanie upomniany określonymi sankcjami, które mogą być nałożone, jeśli nie ujawnia mienia podlegającego ewentualnemu zajęciu. Dotyczy to także tych dóbr, które częściowo objęte są ograniczeniami egzekucyjnymi<sup>20</sup>. **W drugiej kolejności** w przebiegu postępowania z art. 589 LEC, dłużnik jest wzywany do wykonania wyjawienia majątku w określonej formie. **Trzeci etap** następuje, gdy ujawnione mienie wystarcza do pokrycia egzekwowanej należności. Można także wskazać,

<sup>17</sup> **J.P. Correa del Casso**, *La manifestación de bienes del deudor en la nueva ley de enjuiciamiento civil*, Boletín de la Facultad de Derecho 2004/25, s. 94.

<sup>18</sup> **H. Sbert Pérez**, *La investigación del patrimonio del ejecutado*, Atelier, Barcelona 2008, s. 293.

<sup>19</sup> W polskiej nauce przyjęto, że dłużnik ma obowiązek wyjawić wszystkie składniki majątku, niezależnie od tego, czy podlegają ograniczeniom egzekucji z art. 829–839 k.p.c., gdyż to sąd dokonuje oceny, czy dany przedmiot majątkowy podlega ograniczeniom egzekucji, **M. Krakowiak**, w: *Kodeks postępowania cywilnego. Tom II. Komentarz do art. 730–1217*, **J. Jankowski** (red.), C.H.Beck, Warszawa 2015, s. 951, Nb 19.

<sup>20</sup> **M. Cachón Cadenas**, *Apuntes de ejecución procesal civil*, Universitat Autònoma de Barcelona, Bellaterra 2011, s. 34; **F. Toribios Fuentes**, *op. cit.*, s. 985.



że art. 589 LEC nie precyzuje, czy dłużnik przy składaniu oświadczenia powinien kierować się – co jest interesujące – określoną w art. 592 ust. 2 LEC kolejnością zajęcia mienia. Tytułem przykładu można wskazać, iż w pierwszej kolejności zajęciu podlegają pieniądze i wszelkiego rodzaju rachunki bieżące, następnie obligacje, papiery wartościowe i inne instrumenty finansowe dopuszczone do obrotu, w trzeciej kolejności przepis podaje biżuterię i przedmioty artystyczne, zaś dopiero w szóstej kolejności – ruchomości, w siódmej – nieruchomości, a w ósmej – wynagrodzenia, emerytury, dochody z działalności zawodowej lub handlowej. W nauce uznano, że dłużnik może wskazywać swój majątek w dowolnej kolejności, przy czym sąd ustala, czy wyjawione składniki mienia pozwalają już zaspokoić należność wierzyciela, czy też nie<sup>21</sup>.

W nauce prawa hiszpańskiego w świetle art. 589 LEC zgłoszono wątpliwość co do kwestii ustalenia właściwego momentu procesowego do złożenia wykazu mienia, gdyż sam przepis nic o tym nie stanowi, ograniczając się jedynie do stwierdzenia, że sąd wzywa dłużnika do stawiennictwa, bez określenia terminu dla niego do złożenia oświadczenia w przedmiocie swojego majątku. Wobec tego przyjęto, że z uwagi na milczenie ustawodawcy i zważywszy na obowiązującą w prawie egzekucyjnym zasadę kolejności zajęcia, organ egzekucyjny może żądać w każdym czasie – w toku egzekucji – odebrania od dłużnika wykazu majątku, tyle razy, ile jest to konieczne. Mienie wskazane we wniosku o wszczęcie egzekucji i znane organowi egzekucyjnemu może okazać się niewystarczające do pełnego zaspokojenia należności wraz z kosztami egzekucji<sup>22</sup>. Następnie przepis nie wskazuje, kto ma złożyć wykaz majątku. W przypadku osób fizycznych nie ma problemu, lecz w odniesieniu do osób prawnych należy odwołać się do art. 7 LEC. Z tego przepisu można wyprowadzić wniosek, że wykaz majątku składa zarządca osoby prawnej lub inne osoby reprezentujące jednostkę zgodnie z przepisami prawa, zaś w przypadku współwłaścicieli lub jednostek niemających osobowości prawnej – ich założyciele bądź osoby sprawujące funkcje zarządzające (kierownicy, dyrektorzy)<sup>23</sup>.

Przepis art. 589 LEC nie rozstrzyga także o formie i miejscu złożenia przez dłużnika wykazu majątku. Powyższe elementy powinien zatem określić referendarz sądowy w orzeczeniu o nakazaniu wyjawienia majątku, biorąc pod uwagę okoliczności danej sprawy. Zasadą jest złożenie wykazu w siedzibie sądu. Co

<sup>21</sup> **J.A. Barrachina Cros**, *La investigación del patrimonio del ejecutado*, <http://www.recercat.cat>; stan na 10.02.2016 r.

<sup>22</sup> **J.P. Correa del Casso**, *La manifestación...*, s. 98.

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 101.

do formy, ustawodawca nie wskazał, czy konieczna jest forma pisemna, czy dopuszczalne jest ustne złożenie wykazu majątku. Z tego punktu widzenia termin „wyjawienie” z art. 589 LEC (hiszp. *manifestar*) nie jest powiązany z formą ustną bądź pisemną. Wobec tego przyjęto jako dopuszczalne obie formy<sup>24</sup>. W tym miejscu warto wskazać, że przedstawiona kwestia także pojawiła się w polskim piśmiennictwie w świetle art. 915 k.p.c. W nauce przyjęto, iż wykaz majątku dłużnik może złożyć ustnie do protokołu posiedzenia albo w formie pisemnej, gdyż brak podstaw do ograniczenia formy złożenia wykazu tylko i wyłącznie do pisemnej. Oświadczenia w postępowaniu egzekucyjnym, a takim jest również wykaz majątku, mogą być składane na piśmie bądź ustnie do protokołu<sup>25</sup>.

Druga regulacja prawa hiszpańskiego związana z poszukiwaniem majątku dłużnika zawarta jest w art. 590 LEC. Zgodnie z przepisem, na wniosek organu egzekucyjnego, który nie może zająć mienia dłużnika wystarczającego do zakończenia egzekucji, referendarz sądowy zwróci się mocą zarządzenia do instytucji finansowych, organów i rejestrów publicznych oraz do osób fizycznych i prawnych wskazanych przez organ egzekucyjny, o nadesłanie informacji o dobrach i prawach dłużnika, znanych wymienionym podmiotom<sup>26</sup>.

W nauce prawa hiszpańskiego dokonano negatywnej oceny przepisów LEC w zakresie środków procesowych dotyczących poszukiwania majątku dłużnika. Zauważono, że regulacja art. 589 LEC jest niewystarczająca i bardzo wadliwa, co przyczyniło się do niewielkiej skuteczności wyjawienia majątku w praktyce i nieprzydatności instytucji<sup>27</sup>. Krytykowano także to, że wyjawienie majątku nie prowadzi do zastosowania wobec nielojalnego dłużnika kary pozbawienia wolności, gdy nie zamierza on wykonać zobowiązania ani nie obawia się nało-

<sup>24</sup> F. Toribios Fuentes, *op. cit.*, s. 987.

<sup>25</sup> A. Marciniak, w: *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz do art. 730–1088. Tom III*, A. Marciniak, K. Piasecki (red.), C.H. Beck, Warszawa 2015, kom. do art. 915, Nb 4; M. Uliasz, *Komentarz do spraw z zakresu postępowania zabezpieczającego i egzekucyjnego*, J. Ignaczewski (red.), LexisNexis, Warszawa 2013, s. 410; M. Krakowiak, w: *Kodeks postępowania cywilnego...*, s. 950, Nb 13. Zgodnie z odmiennym stanowiskiem, wykaz powinien mieć formę pisemną, a podanie go w formie ustnej do protokołu jest niedopuszczalne, tak K. Flaga-Gieruszyńska, w: *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz*, A. Zieliński, K. Flaga-Gieruszyńska (red.), C.H. Beck, Warszawa 2016, kom. do art. 915, Nb 6. Autorka nie podaje uzasadnienia takiego poglądu.

<sup>26</sup> M. Cachón Cadenas, *Apuntes...*, s. 35–36. Zob. także F. Ramos Méndez, *Enjuiciamiento civil: II. Ejecución*, Atelier, Barcelona 2008, s. 242.

<sup>27</sup> M. Cachón Cadenas, *Apuntes...*, s. 33.

żenia na niego grzywny<sup>28</sup>. Krytyka instytucji skupia się także na treści żądania od dłużnika wyjawienia majątku, gdyż ustawodawca nie sprecyzował kryteriów dotyczących mienia, które podlega ujawnieniu<sup>29</sup>. Ponadto zwraca się uwagę, że dla skutecznego przeprowadzenia postępowania w przedmiocie wyjawienia majątku niezbędna jest dobra infrastruktura sądowa<sup>30</sup>.

### 3. Prawo włoskie

We włoskim postępowaniu egzekucyjnym także możemy odnaleźć odpowiednik polskiej i hiszpańskiej instytucji wyjawienia majątku. W przepisie art. 492 *Codice di Procedura Civile* (włoski Kodeks postępowania cywilnego)<sup>31</sup>, który reguluje zagadnienie sposobu i formy zajęcia majątku w egzekucji świadczeń pieniężnych, stanowi się o przypadku, gdy zajęte u dłużnika mienie nie wystarcza na spłatę wierzyciela lub, gdy czas spłaty należności będzie długi. W takiej sytuacji komornik wzywa dłużnika do wskazania dodatkowego majątku, bardziej użytecznego z punktu widzenia skuteczności zajęcia, miejsca, gdzie się znajduje, jak również danych osobowych swoich dłużników, pod rygorem kary w razie fałszywego lub niepełnego oświadczenia (art. 492 ust. 4 CPC). Rozwinięcie powyższej czynności zawarto w art. 492 ust. 5 CPC. Co do wskazanego rygoru, pod którym następuje złożenie oświadczenia przez dłużnika, zastosowanie ma art. 388 ust. 6 w zw. z ust. 5 *Codice Penale* (włoski kodeks karny)<sup>32</sup>, zgodnie z którym karze pozbawienia wolności do jednego roku lub karze grzywny w wysokości do 516 euro podlega m.in. dłużnik wezwany przez komornika do podania rzeczy lub wierzytelności podlegających zajęciu, która nie udzieli odpowiedzi na wezwanie komornika w ciągu 15 dni lub składa fałszywe oświadczenie<sup>33</sup>. Sankcja za naruszenie obowiązku procesowego ujęta jest w normie kodeksu karnego,

<sup>28</sup> C. Riba Trepal, *La investigación judicial en la nueva ejecución civil*, w: M. Cachón Cadenas, J. Picó i Junoy (red.), *La ejecución civil: Problemas actuales*, Atelier, Barcelona 2008, s. 146.

<sup>29</sup> H. Sbert Pérez, *¿Qué le puedo embargar a mi deudor? La investigación del patrimonio del ejecutado, o cómo buscar una aguja en el pajar*, *Economist & Jurist* 2009/03/128, s. 36.

<sup>30</sup> *Ibidem*, s. 38.

<sup>31</sup> Codice di Procedura Civile, R.D. 28 ottobre 1940, n. 1443, *Gazzetta Ufficiale* n. 253; dalej: CPC.

<sup>32</sup> Codice Penale 19 ottobre 1930, n. 1398, *Gazzetta Ufficiale* n. 251; dalej: CP. Przepis art. 388 CP reguluje przestępstwo umyślnego uchylania się spod egzekucji.

<sup>33</sup> Na temat systemów odpowiedzialności dłużnika za oświadczenia składane co do swojego majątku w toku egzekucji, zob. F. Auletta, *La dichiarazione del debitore sulla propria responsabilità patrimoniale: per un ripensamento dei sistemi di «compulsory revelation of assets» a due secoli dall'abolizione dell'arresto per debiti*, <http://www.judicium.it>; stan na 5.03.2016 r.

wobec tego dłużnik jest zobowiązany do wykonania wezwania, niezależnie od zawiadomienia go o konsekwencjach karnych, w myśl zasady ujętej w łacińskiej paremii „*Ignorantia legis non excusat*”<sup>34</sup>.

W nauce prawa włoskiego wskazano, że wymienione przepisy wprowadzają obowiązek wyjawienia (*manifestare*) przez dłużnika swojego majątku. Takie wezwanie zakłada bezpośredni kontakt pomiędzy komornikiem a dłużnikiem i dlatego, chociaż niekoniecznie, może mieć miejsce w momencie przystąpienia komornika do zajęcia ruchomości<sup>35</sup>. Z praktycznego punktu widzenia wskazuje się, że regulacja z art. 492 ust. 4 i 5 CPC może funkcjonować tylko w egzekucji z ruchomości. Pojawiają się bowiem wątpliwości interpretacyjne, jak powinien postąpić komornik w przypadku zajęcia ruchomości pod nieobecność dłużnika, zajęcia ruchomości u osoby trzeciej oraz zajęcia nieruchomości. W nauce wskazano, że w wymienionych przypadkach wydaje się, iż komornik powinien przystąpić do poszukiwania dłużnika, tak aby zrealizować obowiązek wyjawienia majątku bezpośrednio w jego obecności. Stanowisko to uzasadnia się okolicznością, iż oświadczenie z art. 492 ust. 4 CPC musi zostać złożone osobiście przez dłużnika. Następnie, z uwagi na treść art. 388 CP, możliwość zakwalifikowania zachowania dłużnika jako przestępczego jest dopuszczalna, jeśli jest on świadomy swoich obowiązków<sup>36</sup>.

Oświadczenie dłużnika jest składane ustnie do protokołu i podpisywane. Jeżeli dłużnik wskaże ruchomości, to z momentem złożenia tego oświadczenia uważa się je za zajęte ze skutkami karnymi z art. 388 ust. 3<sup>37</sup>, ponadto komornik sprawuje dozór nad tymi rzeczami stosownie do art. 520 CPC, a jeżeli znajdują się one w okręgu właściwości innego komornika, przesyła się kopię protokołu do organu egzekucyjnego właściwego miejscowo. Jeżeli dłużnik wyjawiał wierzytelności lub rzeczy ruchome znajdujące się w posiadaniu osób trzecich, ich zajęcie uważa się za dokonane przeciwko dłużnikowi egzekwowanemu od momentu złożenia oświadczenia, ustanawiając jednocześnie dozór oznaczonej sumy pieniężnej lub rzeczy ze skutkami z art. 388 ust. 4 w zw. z ust. 3 CP. W sytuacji, gdy dłużnik

<sup>34</sup> „Nieznamość prawa nie jest usprawiedliwieniem” – T. Salvioni, w: L.P. Comoglio, C. Console, B. Sassani, R. Vaccarella (red.), *Commentario del codice di procedura civile. Volume VI. Artt. 474–601*, UTET Giuridica 2013, s. 324.

<sup>35</sup> F.P. Luiso, *Diritto processuale civile. III. Il processo esecutivo*, Giuffrè, Milano 2011, s. 72.

<sup>36</sup> A.M. Soldi, *Manuale dell'esecuzione forzata*, CEDAM 2009, s. 261.

<sup>37</sup> W art. 388 ust. 3 CP stanowi się o przypadku, gdy ktoś pozbywa się, ukrywa, niszczy, rozprasza składniki swojego majątku podlegające zajęciu egzekucyjnemu lub zarządowi sądowemu bądź zabezpieczeniu, podlega karze pozbawienia wolności do jednego roku i grzywnie w wysokości do 309 euro.

wyjawił nieruchomości, wierzyciel prowadzi dalej postępowanie stosownie do art. 555 i nn. CPC (tj. w trybie egzekucji z nieruchomości). W piśmiennictwie zwrócono uwagę, że sformułowane w art. 492 ust. 4 CPC dwie przesłanki dopuszczające stosowanie regulacji mogą wywoływać wątpliwości interpretacyjne. Ocena, czy zajęte u dłużnika mienie nie wystarcza na spłatę wierzyciela, jest trudna w momencie zajęcia nieruchomości lub zajęcia dokonanego u osób trzecich. Oszacowanie zaś długości czasu spłaty egzekwowanej należności może być przeprowadzone dopiero, gdy rozpoczęto postępowanie egzekucyjne wszystkimi dopuszczalnymi sposobami<sup>38</sup>.

Należy wskazać, że ustawodawca włoski wprowadził także inny mechanizm procesowy związany z ustalaniem mienia dłużnika. Otóż, ustawą z dnia 12 września 2014 roku<sup>39</sup> dodano w CPC art. 492-bis, który dotyczy poszukiwania w drodze elektronicznej majątku dłużnika i jego zajęcia. Warto zauważyć, że analizowane w tym miejscu rozwiązanie egzekucyjne stanowi jeden z elementów ogólnego zagadnienia informatyzacji włoskiego postępowania cywilnego. Realizowanie tej drogi rozwoju postępowania przez ustawodawcę stanowi istotny element reakcji na przewlekłość i wysokie koszty sądowego dochodzenia roszczeń<sup>40</sup>.

Nowy przepis, tak jak wcześniej omówione wyjawienie majątku, umieszczono w części CPC dotyczącej egzekucyjnego zajęcia, przez co daje on uprawnienie każdemu wierzycielowi dysponującemu wymagalnym tytułem egzekucyjnym z ustaloną wysokością świadczenia<sup>41</sup>. Zgodnie z przepisem, na wniosek wierzyciela przewodniczący w sądzie miejsca zamieszkania lub siedziby dłużnika, po ustaleniu prawa strony do żądania wszczęcia egzekucji, zezwala na pozyskanie informacji w drodze elektronicznej o mieniu dłużnika i jego zajęciu. Wniosek nie może zostać złożony przed upływem terminu określonego w art. 482 CPC, tj. przed upływem terminu wynikającego z wezwania do zapłaty pod rygorem przystąpienia do czynności egzekucyjnych (art. 480 CPC), a w każdym przypadku nie wcześniej niż dziesięć dni po powiadomieniu dłużnika o tytule i wezwaniu go do zapłaty, dokonanych w trybie art. 479 CPC. W upoważnieniu do uzyskania informacji o mieniu dłużnika stwierdza się, że organ egzekucyjny ma dostęp poprzez bezpośrednie połączenie elektroniczne do informacji zawartych w bazach danych administracji publicznej, a w szczególności organów podatkowych, w tym archiwum sprawozdań finansowych, publicznego rejestru pojazdów

<sup>38</sup> A.M. Soldi, *Manuale...*, s. 259.

<sup>39</sup> Decreto Legge 12/09/2014, n. 132, Gazzetta Ufficiale 10/11/2014.

<sup>40</sup> P. Della Vedova, *La deriva telematica nel processo civile*, s. 1–5, <http://www.judicium.it>; stan na 5.03.2016 r.

<sup>41</sup> M. Cirulli, *La riforma del processo esecutivo*, s. 20, <http://www.judicium.it>; stan na 5.03.2016 r.

oraz funduszy ubezpieczeń społecznych, w celu uzyskania wszelkich istotnych informacji potrzebnych do identyfikacji rzeczy i roszczeń, do których można skierować egzekucję, w tym transakcji dokonywanych przez dłużnika z instytucjami kredytowymi i pracodawcami<sup>42</sup>. Po wykonaniu operacji poboru danych organ egzekucyjny sporządza raport ze wskazaniem wszystkich analizowanych baz danych i pozyskanych informacji. Następnie organ egzekucyjny przystępuje w drodze elektronicznej do zajęcia określonego mienia dłużnika<sup>43</sup>. Stosownie do art. 492-bis ust. 3 CPC, jeżeli uzyskany dostęp do baz danych doprowadził do zidentyfikowania rzeczy znajdujących się u dłużnika we właściwości terytorialnej komornika, który uzyskał dostęp do danych, z urzędu podejmuje on czynności opisane w art. 517 (wybór rzeczy ruchomych, do których organ egzekucyjny kieruje zajęcia), 518 (forma zajęcia ruchomości) i 520 (dozór zajętych ruchomości) CPC. Jeżeli zaś miejsca położenia rzeczy nie znajdują się we właściwości terytorialnej opisanego wcześniej komornika, poświadczona kopia protokołu jest wydawana wierzycielowi w terminie 10 dni od uzyskania odpowiedzi z systemu, celem jej przedłożenia właściwemu miejscowo organowi egzekucyjnemu, który podejmuje czynności z art. 517, 518 i 520 CPC. Omawiany przepis przewiduje także sytuację, gdy komornik nie uzyska wiedzy o zindywidualizowanej, konkretnej rzeczy za pomocą dostępu do wymienionych wcześniej baz danych. Wówczas komornik nakazuje dłużnikowi wskazanie w ciągu 15 dni miejsca, gdzie rzecz ta się znajduje, pouczając, że niewykonanie wezwania lub podanie fałszywych informacji podlega karze na podstawie art. 388 ust. 6 kodeksu karnego (CP)<sup>44</sup>. Jeżeli dostęp do baz danych doprowadził do ustalenia wierzytelności dłużnika lub rzeczy pozostających w posiadaniu osób trzecich, doręcza z urzędu – jeżeli to możliwe zgodnie z art. 149-bis CPC (tj. zawiadomienie za pomocą poczty elektronicznej) lub faksem – dłużnikowi i osobie trzeciej protokół, który musi wskazywać wierzytelność, której dotyczy postępowanie oraz tytuł wykonawczy. Co do protokołu przesyłanego osobie trzeciej, to stanowi on wyłącznie wyciąg obejmujący informacje dotyczące tej osoby. Także drogą poczty elektronicznej

<sup>42</sup> Na temat dostępu polskiego komornika sądowego do elektronicznych baz danych, w tym w ramach tzw. e-administracji, zob. **A. Klich**, *Informatyczne instrumenty pozyskiwania informacji przez komornika w postępowaniu egzekucyjnym. Wybrane zagadnienia*, Przegląd Prawa Egzekucyjnego 2015/10, s. 17–25.

<sup>43</sup> Zob. schemat przebiegu postępowania w trybie art. 492-bis CPC, **G. Spina**, *Ricerca con modalità telematiche dei beni da pignorare dopo il d.l. 83/2015*, La Nuova Procedura Civile 2015/3, s. 6–8.

<sup>44</sup> Przepis art. 388 ust. 6 CP przewiduje karę pozbawienia wolności do jednego roku lub grzywnę w wysokości do 516 euro.



komornik przesłał: nakaz powstrzymywania się przez dłużnika od wszelkich czynności wobec zajętego przedmiotu, rozporządzania wierzytelnością i jej pożytkami (zob. art. 492 ust. 1 CPC), wezwanie dłużnika do złożenia w sądzie egzekucyjnym oświadczenia o miejscu zamieszkania lub siedziby (zob. art. 492 ust. 2 CPC), pouczenie dłużnika o treści art. 495 CPC, tj. o możliwości złożenia w miejsce zajętych rzeczy lub wierzytelności określonej kwoty pieniędzy (zob. art. 492 ust. 3 CPC)<sup>45</sup>.

#### 4. Prawo niemieckie

W prawie niemieckim do 1 stycznia 2013 roku obowiązywały przepisy § 899–915h *Zivilprozessordnung*<sup>46</sup>, regulujące instytucję wyjawienia majątku (*Vermögensauskunft*)<sup>47</sup>. Dawny przepis § 899 ust. 1 ZPO, z uwagi na odesłanie do przesłanek z § 807, przewidywał, że dłużnik był zobowiązany do złożenia wykazu majątku, wymienienia źródła swoich wierzytelności i złożenia na te okoliczności odpowiednich dowodów, gdy: (1) zajęcie nie doprowadziło do całkowitej spłaty egzekwowanej wierzytelności, (2) wierzyciel uprawdopodobnił, że dokonane zajęcie nie doprowadzi do całkowitego zaspokojenia należności, (3) dłużnik odmówił wydania mienia, (4) komornik powtarzalnie nie zastał dłużnika w miejscu jego zamieszkania. Dłużnik składał przysięgę, że złożony wykaz był zupełny i prawdziwy, zgodny z jego wiedzą i świadomością. Postępowanie było wszczynane na wniosek wierzyciela. Komornik sądowy wzywał dłużnika do stawienia się w wyznaczonym terminie. Wezwanie to doręczano bezpośrednio dłużnikowi, również w sytuacji, gdy miał ustanowionego pełnomocnika procesowego. Powiadamiano także wierzyciela o wyznaczonym terminie wyjawienia majątku. Stosownie do uchylonego § 900 ust. 2 ZPO dłużnik i wierzyciel mogli nie wyrazić zgody na niezwłoczny odbiór wykazu majątku i przyrzeczenia. Wówczas komornik wyznaczał termin i miejsce odebrania wykazu majątku i przyrzeczenia<sup>48</sup>.

<sup>45</sup> Zob. **M. Bove**, *Modifiche in materia di espropriazione del credito nel d.l. n. 132 del 2014 convertito in l. n. 162 del 2014*, s. 12–13, <http://www.judicium.it>; stan na 5.03.2016 r.

<sup>46</sup> *Zivilprozessordnung* z 12.9.1950, BGBl. I S. 3202; dalej: ZPO.

<sup>47</sup> Dotychczasowe przepisy o wyjawieniu majątku zostały uchylone mocą ustawy *Gesetz zur Reform der Sachaufklärung in der Zwangsvollstreckung* z 29.07.2009, BGBl. I S. 2258.

<sup>48</sup> **Ch. Seiler**, w: *Zivilprozessordnung. Kommentar*, **H. Thomas**, **H. Putzo** (red.), C.H. Beck, München 2011, s. 1260–1261; **U. Gottwald**, *Zwangsvollstreckung. Kommentar zu den §§ 704–915h ZPO mit Antrags- und Klagemustern für die Rechtspraxis. Berliner Kommentare*, Haufe, Berlin 2002, s. 1051–1053; **H. Brox**, **W.-D. Walker**, *Zwangsvollstreckungsrecht*, C.H. Beck, München 2011, s. 526–534.

Złożenie wykazu majątku przez dłużnika z dniem 1 stycznia 2013 roku nie jest już ograniczone przez opisane wcześniej warunki. Aktualnie wierzyciel może wystąpić o wyjawienie majątku jeszcze przed nieskutecznym zajęciem. W tym celu wystarczające jest złożenie wniosku egzekucyjnego u komornika. Zgodnie bowiem z § 802a ust. 2 pkt 2 ZPO komornik niezależnie od innych obowiązków, pozyskuje także informacje o majątku dłużnika, stosownie do § 802c ZPO (*Vermögensauskunft des Schuldners*). Dłużnik obowiązany jest na żądanie komornika udzielić informacji o swoim majątku w celu zaspokojenia należności pieniężnej, podać nazwisko, datę i miejsce urodzenia. Jeżeli dłużnikiem jest osoba prawna lub inna jednostka organizacyjna, wskazuje swoją firmę, siedzibę i numer w rejestrze handlowym. Dłużnik musi podać wszystkie składniki majątku. Co do zasady, nie muszą zostać wskazane rzeczy niepodlegające zajęciu z § 811 ust. 1 pkt 1 i 2 ZPO. Do przysięgi dłużnika, że złożony wykaz majątku jest zupełny i prawdziwy, stosuje się § 478–480 i 483.

Komornik wyznacza dłużnikowi termin dwóch tygodni do zapłaty należności, a w przypadku bezskutecznego upływu terminu wyznacza posiedzenie w celu wyjawienia majątku. Na wyznaczonym posiedzeniu dłużnik ma złożyć także dokumenty dotyczące składników jego mienia. Komornik może postanowić, że złożenie wykazu majątku odbędzie się w miejscu zamieszkania dłużnika, który uprawniony jest do wniesienia od tej decyzji sprzeciwu w terminie tygodnia (§ 802f ust. 1 i 2 ZPO). Dłużnik musi zostać pouczone o prawach i obowiązkach opisanych powyżej oraz o konsekwencjach nieusprawiedliwionego niestawienia na wezwanie komornika lub naruszenia obowiązku udzielenia informacji o swoim majątku. Warto wskazać, że niemiecki kodeks karny<sup>49</sup> wprowadza karę za fałszywe oświadczenie już w postaci zaniedbania (zob. § 156 i 161 StGB). Przepisy przewidują alternatywną karę pozbawienia wolności nawet do trzech lat w przypadku oszustwa lub grzywnę.

Uchylony dawny § 901 ZPO przewidywał, że wobec dłużnika, który nie stawiał się w wyznaczonym terminie w celu wyjawienia majątku lub który bez przyczyny odmówił wyjawienia majątku, sąd wydawał na wniosek nakaz aresztowania w celu przymuszenia dłużnika do wyjawienia majątku. Nie było wymagane doręczenie nakazu aresztowania przed przystąpieniem do jego wykonania. Po powołanej już reformie, obowiązującej od 1 stycznia 2013 roku w przedmiotowej kwestii zasadniczo regulację ujęto w § 802g i 802i ZPO. Aktualnie, na wniosek wierzyciela, sąd może nakazać aresztowanie dłużnika w razie nieusprawiedliwionej nieobecności dłużnika w wyznaczonym przez komornika terminie zło-

<sup>49</sup> Strafgesetzbuch (StGB) z 13.11.1998, I 3322.



zenia wykazu majątku lub w przypadku nieusprawiedliwionej odmowy podania informacji, o których mowa w § 802c ZPO tak, aby doprowadzić do wykonania przez dłużnika nakazu wyjawienia majątku. Tak jak w poprzednim stanie prawnym, tak i obecnie, doręczenie nakazu aresztowania przed przystąpieniem do jego wykonania nie jest konieczne. Wykonanie nakazu aresztowania należy do komornika. W każdym przypadku zatrzymanie dłużnika nie może przekraczać sześciu miesięcy<sup>50</sup> – tak też stanowił uchylony § 909 *ust. 2 ZPO*. Aresztowany dłużnik może w każdym czasie złożyć wykaz majątku przed komornikiem właściwym miejscu jego osadzenia. Wierzyciel może uczestniczyć w tym posiedzeniu, jeżeli złoży o to wniosek, a jego uwzględnienie nie doprowadzi do opóźnienia w odebraniu wykazu. Po złożeniu wykazu majątku dłużnik zostaje zwolniony z aresztu<sup>51</sup>. Aktualnie, także sąd prowadzi rejestr osób, które wyjawily majątek. Stosownie do § 882c ZPO komornik zwraca się o wpisanie dłużnika do rejestru.

Należy podkreślić, że dzięki powołanej nowelizacji z dnia 29 lipca 2009 roku<sup>52</sup> wykaz majątku przed komornikiem sądowym nie jest już jedynym instrumentem procesowym pozostającym do dyspozycji wierzyciela w prawie niemieckim w celu uzyskania informacji o majątku dłużnika. W przypadku bowiem, gdy dłużnik nie podał swojego mienia w trybie wyjawienia majątku lub, gdy jest prawdopodobne, że wskazany majątek nie da całkowitego zaspokojenia należności, komornik może wykorzystać swoje uprawnienia do poszukiwania majątku dłużnika określone w nowym § 802l ZPO<sup>53</sup>.

## 5. Zakończenie

Efektywna egzekucja orzeczeń sądowych zależy od tego, czy wierzyciel i organ egzekucyjny mają wiedzę o majątku dłużnika i, w konsekwencji, czy można przeprowadzić skuteczne zajęcie mienia. Powyższe stwierdzenie jest aktualne w każdym nowoczesnym porządku prawnym i dlatego ustawodawcy poszukują najlepszych rozwiązań prawnych w tej kwestii. W niniejszym opracowaniu przeanalizowano na przykładzie prawa hiszpańskiego, włoskiego i niemieckiego jeden z procesowych instrumentów w egzekucji sądowej – wyjawienie majątku. Istota tego środka prawnego jest tożsama we wszystkich wymienionych kontynentalnych porządkach prawnych. Szczególnie interesujące rozwiązanie zawiera

<sup>50</sup> F. Auletta, *La dichiarazione...*, s. 5–6.

<sup>51</sup> H. Brox, W.-D. Walker, *Zwangsvollstreckungsrecht*, s. 540–541.

<sup>52</sup> Zob. przyp. 47.

<sup>53</sup> H. Brox, W.-D. Walker, *Zwangsvollstreckungsrecht*, s. 542.

włoski kodeks postępowania cywilnego w art. 492-bis, który dotyczy poszukiwania majątku dłużnika drogą elektroniczną i jego zajęcia. Warto dla kontrastu, a zarazem szerszego spojrzenia na instytucję wyjawienia majątku jako sposobu poszukiwania mienia dłużnika, przywołać także przykład z systemu *common law*, w którym stosowany jest środek prawny pod nazwą *Mareva Injunction* (*Freezing Injunction*). Jest on efektem orzecznictwa sądów angielskich z lat siedemdziesiąt ubiegłego wieku<sup>54</sup>; stanowi tymczasowy nakaz powstrzymania pozwanego w postępowaniu cywilnym od rozporządzania aktywami swojego majątku tak, aby zapewnić wykonanie przyszłego orzeczenia. *Mareva Injunction* nie przyznaje powodowi żadnych praw do mienia pozwanego ani nie daje mu pierwszeństwa zaspokojenia w przypadku niewypłacalności pozwanego<sup>55</sup>. Wynika to z okoliczności, iż zabezpieczenie to wymierzone jest przeciwko osobie pozwanego i ma charakter środka *in personam*, nie zaś *in rem*. Co istotne, dłużnik, który naruszy taki zakaz, naraża się na zastosowanie przeciwko niemu środków przymusu o charakterze ekonomicznym lub osobistym.

## Bibliografia

### Akty prawne:

- Codice di Procedura Civile, R.D. 28 ottobre 1940, n. 1443, Gazzetta Ufficiale n. 253.  
 Codice penale 19 ottobre 1930, n. 1398, Gazzetta Ufficiale n. 251.  
 Decreto Legge 12/09/2014, n. 132, Gazzetta Ufficiale 10/11/2014.  
 Gesetz zur Reform der Sachaufklärung in der Zwangsvollstreckung z 29.07.2009, BGBl. I S. 2258.  
 Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.  
 Ley 2166/1964, de 16 julio de 1964, de Contrabando.  
 Ley 2/1995, de 7 abril de 1995, de Procedimiento Laboral.  
 Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 10 maja 2011 r. zawierająca zalecenia dla Komisji w sprawie proponowanych środków przejściowych dotyczących zamrażania i ujawniania aktywów dłużników w sprawach transgranicznych 2009/2169(INI), (Dz.U. UE C 377 E/1).  
 Strafgesetzbuch (StGB) z 13.11.1998, I 3322.  
 Ustawa z dnia 10 lipca 2015 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny, ustawy – Kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2015 r., poz. 1311).  
 Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (tekst jedn. Dz.U. z 2014 r., poz. 101 ze zm.).  
 Zivilprozessordnung z 12.9.1950, BGBl. I S. 3202.

<sup>54</sup> L. Sandrini, *Tutela cautelare in funzione di giudizi esteri*, CEDAM 2012, s. 55.

<sup>55</sup> D. Capper, *The need for Mareva Injunctions reconsidered*, Fordham Law Review 2005/73, s. 2161–2165.

**Opracowania:**

- Broniewicz Witold, Marciniak Andrzej, Kunicki Ireneusz**, *Postępowanie cywilne w zarysie*, LexisNexis, Warszawa 2014.
- Brox Hans, Walker Wolf-Dietrich**, *Zwangsvollstreckungsrecht*, C.H. Beck, München 2011.
- Cachón Cadenas Manuel**, *Apuntes de ejecución procesal civil*, Universitat Autònoma de Barcelona, Bellaterra 2011.
- Capper David**, *The need for Mareva Injunctions reconsidered*, Fordham Law Review 2005/73, s. 2161–2181.
- Correa del Casso Juan Pablo**, *La manifestación de bienes del deudor en la nueva ley de enjuiciamiento civil*, Boletín de la Facultad de Derecho 2004/25, s. 85–113.
- Flaga-Gieruszyńska Kinga**, w: *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz*, Andrzej Zieliński, Kinga Flaga-Gieruszyńska (red.), C.H. Beck, Warszawa 2016, kom. do art. 915.
- Gottwald Uwe**, *Zwangsvollstreckung. Kommentar zu den §§ 704–915h ZPO mit Antrags und Klagemustern für die Rechtspraxis. Berliner Kommentare*, Haufe, Berlin 2002.
- Klich Aleksandra**, *Informatyczne instrumenty pozyskiwania informacji przez komornika w postępowaniu egzekucyjnym. Wybrane zagadnienia*, Przegląd Prawa Egzekucyjnego 2015/10, s. 9–29.
- Krakowiak Michał**, *Skarga o stwierdzenie przewlekłości postępowania egzekucyjnego*, Przegląd Prawa Egzekucyjnego 2005/1–6, s. 19–42.
- Krakowiak Michał**, w: *Kodeks postępowania cywilnego. Tom II. Komentarz do art. 730–1217*, Janusz Jankowski (red.), C.H. Beck, Warszawa 2015, s. 946–955.
- Luiso Francesco Paolo**, *Diritto processuale civile. III. Il processo esecutivo*, Giuffrè, Milano 2011.
- Marciniak Andrzej**, w: *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz do art. 730–1088*, t. III, Andrzej Marciniak, Krzysztof Piasecki (red.), C.H. Beck, Warszawa 2015, kom. do art. 915.
- Nowicki Marek Antoni**, *Nowy Europejski Trybunał Praw Człowieka. Wybór orzeczeń 1999–2004*, Zakamycze, Kraków 2005.
- Ramos Méndez Francisco**, *Enjuiciamiento civil: II. Ejecución*, Atelier, Barcelona 2008.
- Riba Trepal Cristina**, *La investigación judicial en la nueva ejecución civil*, w: Manuel Cachón Cadenas, Joan Picó i Junoy (red.), *La ejecución civil: Problemas actuales*, Atelier, Barcelona 2008, s. 141–156.
- Rożnowska Aleksandra**, *Secretario judicial – status referendarza sądowego w Hiszpanii*, IUSTITIA 2012/4, s. 226–234.
- Salvioni Teresa**, w: *Commentario del codice di procedura civile. Volume VI. Artt. 474–601*, Luigi Paolo Comoglio, Claudio Consolo, Bruno Sassani, Romano Vaccarella (red.), UTET Giuridica 2013, s. 308–340.
- Sandrini Lidia**, *Tutela cautelare in funzione di giudizi esteri*, CEDAM 2012.
- Sbert Pérez Hector**, *La investigación del patrimonio del ejecutado*, Atelier, Barcelona 2008.
- Sbert Pérez Hector**, *¿Qué le puedo embargar a mi deudor? La investigación del patrimonio del ejecutado, o cómo buscar una aguja en el pajar*, Economist & Jurist 2009/03/128, s. 34–41.
- Seiler Christian**, w: *Zivilprozessordnung. Kommentar*, Heinz Thomas, Hans Putzo (red.), C.H. Beck, München 2011, s. 1259–1261.
- Soldi Anna Maria**, *Manuale dell'esecuzione forzata*, CEDAM 2009.
- Szczurek Zbigniew**, *Wiedza o majątku dłużnika środkiem efektywnego – szybkiego i skutecznego zaspokojenia praw wierzyciela w postępowaniu egzekucyjnym*, Gdańskie Studia Prawnicze 2009/XXI, s. 405–420.

**Toribios Fuentes Fernando**, w: *Comentarios a la Ley de Enjuiciamiento Civil*, Fernando Toribios Fuentes (red.), LEX NOVA 2012, s. 982–991

**Waligórski Marian**, *Polskie prawo procesowe cywilne. Dynamika procesu (postępowanie)*, Gebethner i Wolff, Warszawa 1948.

**Uliasz Marcin**, *Komentarz do spraw z zakresu postępowania zabezpieczającego i egzekucyjnego*, Jacek Ignaczewski (red.), LexisNexis, Warszawa 2013.

**Strony internetowe:**

**Auletta Ferruccio**, *La dichiarazione del debitore sulla propria responsabilità patrimoniale: per un ripensamento dei sistemi di «compulsory revelation of assets» a due secoli dall'abolizione dell'arresto per debiti*, <http://www.judicium.it>; stan na 5.03.2016 r.

**Barrachina Cros Joan Anton**, *La investigación del patrimonio del ejecutado*, <http://www.recer.cat>; stan na 10.02.2016 r.

**Bove Mauro**, *Modifiche in materia di espropriazione del credito nel d.l. n. 132 del 2014 convertito in l. n. 162 del 2014*, <http://www.judicium.it>; stan na 5.03.2016 r.

**Cirulli Massimo**, *La riforma del processo esecutivo*, <http://www.judicium.it>; stan na 5.03.2016 r.

**Della Vedova Paolo**, *La deriva telematica nel processo civile*, s. 1–5, <http://www.judicium.it>; stan na 5.03.2016 r.

**Melita Orazio**, *La ricerca dei beni da pignorare – il panorama europeo*, <http://www.auge.it/la-ricerca-dei-beni-da-pignorare-il-panorama-europeo>; stan na 4.03.2016 r.

Michał KRAKOWIAK

**DISCLOSURE THE ASSETS OF THE DEBTOR IN THE ENFORCEMENT PROCEEDINGS  
IN SPANISH, ITALIAN AND GERMAN LAW**

(Summary)

The purpose of this article is to discuss the regulation of the debtor to disclose his assets in Spanish, Italian and German law. The nature of this measure is the same in the continental legal systems. The aim to disclosure the assets is to obtain knowledge of the debtor's property which can be carried out effective enforcement. The Author analyzed the regulations of the Spanish Code of Civil Procedure (*Ley de Enjuiciamiento Civil*) – art. 589, 590, the Italian Code (*Codice di Procedura Civile*) – art. 492, 492-bis and in the end, the German Code (*Zivilprozessordnung*) – § 802a ff. By contrast, as a way to find property of the debtor, the Author recalled in the end also an example of the *common law* system, which is used as a remedy called *Mareva Injunction* (*Freezing Injunction*).

**Keywords:** disclosure the assets; assets; creditor; debtor; effectiveness of enforcement; distraint

Gregory POPOV\*

## TRADE WITH THE AGGRESSOR AND THE PACT RIBBENTROP–MOLOTOV. OBSERVATIONS INSPIRED BY UNKNOWN DOCUMENTS

### (Abstract)

This article is devoted to the problem of economic consequences of the pact Ribbentrop–Molotov. The discussion about the pact is going on for many years, however it is marred by scarcity of research examining the impact of the pact on the war efforts of the Nazi Germany in 1939–1941, the years of the utmost success of the Nazi war machine. The present paper relies on newly discovered documents revealing the economic relations between Germany and several states, including USSR. It constitutes a comparative study of the trade between Germany and Western democracies on the one hand, and between Germany and USSR on another, in order to better comprehend the role of the pact Ribbentrop–Molotov in the growth of the Nazi Germany’s war machine.

**Keywords:** the pact Ribbentrop–Molotov; the Nazi Germany’s economy; raw materials export in 1930s; USSR external policy; geopolitics during the Second World War

### Introduction

A “silent revolution” took place during the start of the Second World War in the trade of raw materials exports from Eastern Europe to Germany. The “silent revolution” is responsible for the growth of the German war machine during 1939–1941 and the pact Ribbentrop–Molotov was part of this process, because Germany had gotten the access to the Soviet resources and Russian railways, which connected Europe with North China controlled by Japan.

---

\* Ph.D. in economics, an assistant professor at the Moscow Technological Institute, Department Economics; e-mail: ggpopov2009@mail.ru

A vigorous debate has continued among Russian historians since the first free publication of the pact between USSR and Germany in 1990<sup>1</sup>, but discussions about the pact continue mainly within narrow circles of specialists. There are few articles and books addressing the problem of economic cooperation between the USSR and Germany in 1939–first half 1941<sup>2</sup>.

The purpose of this article is to examine the economic results of the German purchase of Soviet exports in 1940–first half 1941 in comparison with the trade with democracies before 1 September 1939. This article attempts to explore two major questions. First, how important was the role played by the Soviet Union's export of strategic minerals and oil to the German war effort in 1940. Second, how the Soviet export and Japanese export transited through USSR contributed to the weakening of the economic blockade against Germany in 1940? This article is based on documents poorly examined before, on documents "forgotten" in the archives. However, a reader needs to be warned that what is presented here constitutes mere hypothesis, however a hypothesis is the first step to the truth.

### **The import of raw materials to Germany before and after 1 Sep. 1939, and the aftermath of the economic blockade**

The demands of a total war called for the extraction of raw materials, wood and food from all continents on a big scale. The early success of German trade contracts, the occupation of Czechoslovakia by Germany and Japanese offensive in China until 1939, which were influenced to a considerable extent by the drive to control raw materials, did not arise great trepidation among the West Allies and USSR. Despite pre-war self-sufficiency in coal, Germany was compelled to augment the existing mineral stocks in nearly every category – base metals, ferro-alloys, precious metals, gemstones, nonmetallic fuel and chemical elements – with imports from around the world. As the British Empire dominated Africa, Portugal and Asia, the Nazi Germany had to develop domestic production of synthetic fuel to their utmost capacity and enter into contracts with many countries in Europe. It was not only that copper, chrome, platinum, bauxite, zinc and manganese that were required in vaster quantities than ever before. A host of new and specialized

<sup>1</sup> **K.V. Volkov, R.M. Ilyukhin, A.A. Koshkin**, etc. *Lessons of history*. Academy of Sciences of the USSR. Inst. of General history; "Thought" Moscow, 1990, p. 469.

<sup>2</sup> **V.J. Sipols**, *Trading and economic relations between USSR and Germany in 1939–1941 in context of a newly discovered documents from archives*, *Modern and current History Journal* 1997/2, pp. 29–41.

wartime instruments created the need for a wide range of minor minerals. Just the United States, despite its pre-war dominance in many categories, was compelled to import more than 2 billion dollars' worth of minerals from 53 different countries, in which some 11 Latin American nations and more than 12 African dependencies of the United Kingdom<sup>3</sup>.

In the fall of 1939 Germany not only was denied access to the Latin America goods, but lost its access to the Asian and USA markets. The deficit of currency and gold created new problems for German economy under wartime conditions. Before 1 Sep. 1939 Germany purchased 53,3% of its import from the states which became increasingly belligerent with Germany, and following a “cold neutrality” after the outbreak of war<sup>4</sup>. Germany purchased 72,1% of all imported raw materials from the future enemies or from Latin America<sup>5</sup>, which stood loyal by the UK after WWII had broken out. Germany imported not only a raw materials, but also trucks, spare parts for vehicles, textile, clothes, food, wood and many other goods. German economy produced 337 000 vehicles by 1938 and imported 97 000 ones, the value of the imported vehicles and spare parts was 136 mln. RM when the whole value of the automobile branch output (only vehicles) was 1 bill. RM<sup>6</sup>.

Blocking the access to the markets of USA, Britain Empire, France, the Latin America and many other countries had caused in 1939 substantial losses for German economy, in the concrete amounts of basic products (tab. 1). The data shown in table 1 helps us to comprehend the role of democratic states and their allies in supplying Nazi Germany<sup>7</sup>.

TABLE 1: *Effect of Allied blockade on German imports, in thousands of metric tones*

Industrial classification by raw material	Total import in 1938	Loss after the launch of blockade
Textile, wool and animal hair	847.7	664.6
Hides and skins	135.7	98.4
Wood for pulp	1674.7	444.4
Indian rubber	108.4	71.4

<sup>3</sup> **A.M. Bateman**, *Wartime dependence on foreign minerals*, Economic Geology 1946/XLI/4, Pt. I, p. 312.

<sup>4</sup> Russian state military archive. Fund 1458. Collection 3. Act 1. (in German).

<sup>5</sup> *Ibidem*.

<sup>6</sup> Germany's economy during 1938/1939. Report from “Reichs-Kredit-Gesellschaft Aktiengesellschaft”, Berlin 1939, p. 21.

<sup>7</sup> **H.C. Hillman**, *Analysys of Germany's trade and the war*, *Economica*. New series. 1940/725, p. 82.

Industrial classification by raw material	Total import in 1938	Loss after the launch of blockade
Mineral oils, technical fats	5436.9	2556.9
Non-ferrous ores	4353.4	1344.6
Non-ferrous metals	555.3	350.1
Iron-ores	23.612	8719.1

Source: **H.C. Hillman**, *Analysys of Germany's trade and the war*, *Economica*. New series. 1940/725, p. 82.

We can grasp from data exhibited in tables 2 and 3, that Germany favored non-ferrous metals in its import and that the trade allowed Germany to limit the cost of refining. For instance, one ton of refined copper required approximately 27 tons of coal (according to the prewar data on supplying Congo in 1930, part of 400 mln. tons of coal brought to Congo was spent on transport's needs)<sup>8</sup>. Of course, some allies of Western democracies continued the trade with Germany. These were Switzerland, Portugal, Sweden, Finland and Romania, which increased sales to Germany after 1 Sep. 1939. The crisis of vehicle production could create the deficit of Indian rubber, because German refineries were not ready in 1939 and 1940 to substitute the bulk of demand for natural rubber with synthetic rubber. Germany and countries occupied up to the fall of 1939 had poor deposits of copper. Supplies of copper from America and Africa were cut off. German officials reported in 1939 that Germany had only 290 000 tons of copper in stocks against its annual demand of 350 000 tons.

Despite high prices on textiles in Europe, Germany purchased textiles valued at 633,1 mln. RM by 1937 and 695,1 mln. RM in the first ten months of 1938<sup>9</sup>. Czechoslovakia's dominance in the supply of textile was essential for the Germany's consumption of this product. German economy spent about 550 mln. RM to finance the import from Czechoslovakia<sup>10</sup>, approximately 8–9% of the whole import to Germany before WWII. The import of commodities from Czechoslovakia, Latin America and other countries allowed Hitler's regime to shift resources from civilian to military production. Its main counterpart in the WWII – the USSR had limited access to the international markets because of a discord between Joseph Stalin's regime and democracies in the beginning of 1930s over

<sup>8</sup> **R.E. Birchard**, *Copper in the Catanga region Belgian Congo*, *Economic geography* 1940/16/4, p. 432.

<sup>9</sup> Germany's economy during 1938/1939. Report..., p. 23.

<sup>10</sup> Russian state military archive. Fund 1458. Collection 3. Act 1. (in German).



the persecution of the clergy. Only the softening of Franklin Delano Roosevelt's position after 1934 allowed USSR to acquire the products of the US aircraft industry and technology for refineries.

Sweden, one of the main economic partners of Germany during 1939s, supplied Germany with 8,4 mln. t. of iron ore in 1938<sup>11</sup>. Norway in the same year shipped to Germany 1,1 mln. t. of iron ore<sup>12</sup>, while during the first 9 months of 1938 German firms extracted 8,2 mln. t. of this ore in domestic provinces<sup>13</sup>. Germany imported 20,39 mln. t. of iron ore from several countries, France supplied almost 5,7 mln. t. to Germany in this year and almost the same volume of this material in 1938<sup>14</sup>. Just after the annexation of Austria and during persecution of Jews France continued to trade with the Nazi Germany. Despite the growth of import, Germany had not radically gone ahead of the level of net import of raw materials in 1928 (tab. 1). Exploration of German deposits did not bring to the Nazi regime the expected results (tab. 2).

TABLE 2: *Nets import of raw materials to Germany before WWII*

1000 t	1929	1937	1938
Refined raw materials			
Copper	429,6	551	460,5
Lead	57,7	126,8	104,7
Zinc	-1,7	101,4	99,6
Chrome	41,4	132,1	105,6
Nickel	13,8	20	24,3
Bauxite	386,9	1313,2	941,4
Brazil ore	1124,6	1427	1095,2
Raw materials			
Aluminum	8,9	5,6	7,4
Copper	213,5	252,8	258,4
Nickel	2,4	3,2	3,1
Lead	114,4	72,8	42,1
Tin	12,5	10,2	9,3
Zinc	95,3	70,5	50,9

Source: Germany's economy during 1938\1939. Report..., p. 16.

<sup>11</sup> Germany's economy during 1938/1939. Report..., p. 17.

<sup>12</sup> Russian state military archive. Fund 1458. Collection 3. Act 1. (in German).

<sup>13</sup> Germany's economy during 1938/1939. Report..., p. 17.

<sup>14</sup> *Ibidem*.

TABLE 3: *Exploring German deposits before WWII*

1000 т	1932	1936	1937	1938
Raw ore				
Lead – and zinc ore	1179	2030	2220	2131
Lead – and zinc ore with mix of lead	51	69	79	–
Lead – and zinc ore with mix of zinc	75	157	166	–
Copper ore	965	1124	1263	906
Copper ore with mix of fare copper	31	27	27	–
Brazil ore	175	286	424	306
Brazil ore with mix of fare brazil	75	122	180	–
Refined products				
Copper	155	209,7	225,2	180,9
Lead	97	144,4	166,4	131,1
Zinc	42	136,4	163,3	142,1
Aluminum	19,2	97,5	127,5	–

Source: Germany's economy during 1938/1939. Report..., p. 9.

German firms hardly explored any bauxites. The South-East Europe shipped up to 53,5% of purchasing by Germany bauxites annually, the main supplier being Hungary. The weight of Finland and Yugoslavia in the copper export to Germany was not big. Finland was responsible for the purchase by German firms of 13570 t. of copper in 1938, Yugoslavia brought to Germany about 7 200 t. of copper in the same year<sup>15</sup>. Finland shipped to Germany small volume of nickel before the war because of limited capacity of Finland's mines<sup>16</sup>. Turkey met 60% of Germany's chrome demand in 1939, than 115 000 t.<sup>17</sup> Adolf Hitler stopped German arms export to Turkey after the "mutual declaration" Turkey with Britain in May 1939. The author believes that in 1938 purchasing chrome export from Turkey covered the whole of Germany's demand on this product. After 1 September 1939 Turkey had stopped chrome sales to Germany<sup>18</sup>.

The tables above show that Germany purchased big amounts of copper annually. The main exporters of copper were Chili, USA, Canada and Belgian Congo

<sup>15</sup> Russian state military archive. Fund 1458. Collection 3. Act 1. (in German).

<sup>16</sup> Russian state military archive. Fund 1458. Collection 8. Act 15. (in German).

<sup>17</sup> **Gül İnanç**, *The politics of "Active Neutrality" on the Eve of a New World order: The Case of Turkish chrome Sales during the Second World War*, Middle Eastern Studies 2006/42/6, p. 908.

<sup>18</sup> **Gül İnanç**, *The politics...*, p. 909.

during interwar period. All these states were democracies or allies of democratic powers. Germany had to receive 82% less of manganese ore, 55% less of copper ore, 70% less of lead ore, 50% less of zinc ore, 55% less of chrome ore, 51% less of nickel ore and to undergo under losses of many other types of ore because of blockade<sup>19</sup>. On the other hand, we can comprehend from these figures, how much amount of a raw materials Germany received before the war from democracies of the West. Allies hoped the Nazi Germany would not survive the blockade. Estimations of experts from Britain outlined the declining of Germany's export because of deficit of raw materials, however they considered the ability of German economy to produce military production where only a shortage of fuel could limit Germany in its war efforts. German officials wrote about a severe shortage of zinc, at a time when the German economy required 3,5 mln. tons monthly, and about 0,7 mln. tons monthly in the winter 1939. However Germany received only 1 mln. tons in the first half of 1940<sup>20</sup>. The zinc export to Germany descended to 0,2 mln. tons monthly in the winter 1940.

### **Trade with Western democracies or with Germany? The Stalin's choice**

The Great depression provoked the expansion of the Western firms on the Soviet market. The governments of many democracies worked out various schemes to encourage exports by guarantying or insuring payments for goods sold to the countries with an exchange deficit. The USSR had run a chronic deficit in trade because of its shortage of foreign currency and gold. Stalin's regime operated also under pressure of ideology, while western conservatives demanded a blockade against the USSR. Russian communists regarded the cooperation with the West as a temporary factor; they wanted to break relations with democracies at first opportunity. Stalin considered the British Empire his main enemy. However, as a result of Japan's aggression against China, Japan occupied territories adjacent to territories vulnerable to an invasion – the Far East and Siberia. Stalin did not want to allow the Japanese army to defeat China and establish "the Great Asian Empire of welfare". Such a military and economic monster could swallow all east territories of the Soviet Union. Stalin had to keep in the Far East and in the East Siberia a big army, almost one million soldiers and sailors, ready to clash with the Japanese Empire. So, Stalin needed modern aircrafts, other weapons,

---

<sup>19</sup> H.C. Hilman, *Analysis of Germany's trade...*, p. 86.

<sup>20</sup> Russian state military archive. Fund 1458. Collection 35. Act 114. (in German).

and technology to produce military goods, which inspired Soviet cooperation with USA, France, Britain and Swiss during 1930s. The USSR depended on the goods from the West to overcome its backwardness.

The deficit of currency and the big Soviet debt (\$ 300 millions up to 1931) had blocked almost all trade between USSR and USA. The administration of president Herbert Clark Hoover had found itself under a political pressure of conservatives to stop all trade with the USSR. American export to USSR reached only \$ 15 millions in 1934, much less than in 1930, when it amounted to \$113 millions. Stalin's regime had to resort to trade with his main enemy in Europe – the United Kingdom. The USSR sold agricultural production and raw materials to the UK (the USSR cash flow from the export to Britain reached RUB 350 millions in 1938, equal to almost \$ 50 millions).

The USA had to trade with USSR under unfavorable circumstances, Russian debt piling up at the end of 1939 to \$ 507 millions<sup>21</sup>. However, President Roosevelt followed the old Hoover's strategy to continue trade with the USSR while offering guarantees to exporting firms<sup>22</sup>, because US economy demanded manganese ore<sup>23</sup>. After 1933 Roosevelt launched programs for building a modern ocean fleet and air force. The American export to the USSR was also very high because the Soviet military industry was granted access to modern aircraft technologies in return for raw materials. By the summer of 1939 Roosevelt was ready to grant USSR new contracts for purchasing military equipment and goods of other sorts valued at \$ 50 millions in return for 800 000 t. of magnesite<sup>24</sup>.

Stalin had not blocked the trade with USA after the Ribbentrop–Molotov pact, however, the pact complicated the Soviet–USA political relations. The point of contention in the Soviet–American relations was the “moral embargo”, which was put by Roosevelt at 2 Dec. 1940 as an answer to the Soviet–Finland war (1939–1940). The embargo could be provoked by the pact, and the war between the USSR and Finland only made president's decision coming sooner. But Roosevelt limited his declaration only to recommendations for the US aircraft industry because he desired to stabilize the relations between USSR and USA. American experts were sure that the war between USSR and Germany was inevitable.

Stalin had no economic reasons to secure contracts with Germany, because he could demand from Roosevelt almost any good and technology he desired. The

<sup>21</sup> Archive of foreign policy of Russian Federation. Fund 06. Collection 1. P. 15. Act 156, lists 6–7.

<sup>22</sup> **E.C. Ropes**, *American–Soviet Trade relations*, *The Russian Review* 1943/3/1, p. 92.

<sup>23</sup> Archive of foreign policy of Russian Federation. Fund 06. Collection 1. P. 15. Act 156, list 4.

<sup>24</sup> Archive of foreign policy of Russian Federation. Fund 06. Collection 1. P. 15. Act 156, lists 6–7.

trade between USSR and the British Empire grew up in 1938. The economic and political perspectives of the trade with Germany clouded in 1939. The contracts with Hitler must have turned out to be a factor in the worsening of the relations with Western Allies and USA, however Stalin followed his political aims, when he granted the contracts with the Nazi Germany.

### The Soviet oil export to the Nazi Germany

An endurance test of the value of the trade agreement between USSR and Germany in 1939 was that between 1940 and winter 1941 the shipment of oil from Russia satisfied 10,7% of Germany's fuel consumption in 1940 (total amount of consumed fuel was 6389 tons<sup>25</sup>), thus bolstering the fuel resources of the Hitler's regime. Germany itself extracted about 1 million tons of crude oil from domestic deposits in 1940<sup>26</sup>. Expansion of Romanian oil output was slow in 1939–1940. In 1939 Romania shipped to Germany 1,2 mln. tons of oil<sup>27</sup>. After 1 Sep. 1939 Romania was detached from UK and French investors, which bolstered the exporting capacity of its oil industry. Romania exported to Germany about 1,15 mln. tons of oil and fuel in 1940, when an amount of fuel import in Germany reached about 1,5 mln. tons<sup>28</sup>.

Hitler's regime hoped for a synthetic fuel, but to no avail. The war corrected the output of this product, because coal from which this type of fuel was extracted was required by other branches of economy and the army. The reduction of the output of all types of fuel occurred in Germany during 1941, the decline being estimated at 1,026 tons<sup>29</sup>. Germany economy and the army received from different sources 7,1 mln. tons of fuel in 1941<sup>30</sup>. The main types of fuel in Germany were fuel oil, gasoline, petrol, "burning oil" (very crude and cheap type of fuel). Ger-

<sup>25</sup> The experts of the German Institute for economic research *How was forged "German sword". The industrial potential of the Third Reich*, "Yauza", "Eksmo", Moscow, 2006, pp. 212–215.

<sup>26</sup> We have different data on the domestic crude oil in Germany in 1940. According to official announcements in 1942, Germany's economy received a little less 1,5 mln. tons of a crude oil from a domestic deposits, however, in a one top secret document issued by German experts at 1942 the Germany's output of a rude oil was pegged at 0,4 mln. tons in 1940 (Russian state military archive. Fund 1458. Collection 35. Act 256), therefore we supposed the amount of this output to be 1 mln. tons, because often German officials made mistakes in estimations and we add to the minimum German domestic production the captured resources in Poland and in other countries.

<sup>27</sup> Russian state military archive. Fund 1458. Collection 3. Act 1. (in German).

<sup>28</sup> *How was forged "German sword"...*, p. 212.

<sup>29</sup> Russian state military archive. Fund 1458. Collection 35. Act 247 (in German).

<sup>30</sup> *Ibidem*.

many's economy consumed only 832 000 tons of fuel oil (50 less than in 1938), 615 000 tons gasoline (80% less than in 1938), 160 000 petrol (36% less than in 1938), 167 000 tons "burning oil" (34% less than in 1938)<sup>31</sup>. So 5 326 000 tons of fuel satisfied the needs of the army and fleet, and exported.

The war against Western Allies in 1940 required less fuel, German aviation received only 863 000 of petrol. Up to 75% (647 250 tons) of the demand supplied German refineries, however they worked on imported oil<sup>32</sup>. German refineries could produce 889 000 tons of petrol for aircrafts in 1941<sup>33</sup>. Hitler was preparing an assault on USSR since the summer of 1940, however German refineries had not expanded radically the output of aircraft petroleum in 1941. This must be puzzling, if we take into account that this sort of petroleum required oil of very high quality. After January 1941 the Soviet export of oil to Germany radically declined. German officials tried to substitute the Soviet oil with Romanian oil, but Romania had to supply also Italy, which contributed to the decline of its export of oil to Germany in 1941. By the winter of 1941 German air forces developed a sharp deficit of petrol<sup>34</sup>. German air formations won on the old stocks made in 1940. German air forces received 359 000 tons of fuel from the 1941 stock. The stock of aircraft petrol piled up in Jan. 1941 to 613 000<sup>35</sup>. So Germany received from different sources 1 476 000 tons of aircraft petrol (approximately 200 000–300 000 were captured in France and the Low Countries).

To understand, how Germany's refineries survived on the imports from USSR and Romania, we limit our examination only to aircraft petrol. Without high activity in the air the German army could not win the campaign against France and other operations in 1940–1941. Cracking allows to receive about 0,7 ton of a petrol from 1 ton of a rude oil. So Germany had to import about 1 mln. tons of crude oil to produce 647 250 tons in 1940. On 1 Sep. 1939 Germany had small stocks of aircraft petrol which were spent during the campaign against Poland and patrol missions along the West front by the winter 1939/1940. The import from Romania's was enough to provide German air forces with petrol, however German refineries had to supply other types of troops and national economy. The German civilian segments of economy received 848 000 tons of petrol of

<sup>31</sup> *Ibidem*.

<sup>32</sup> *How was forged "German sword" ...*, pp. 213–214.

<sup>33</sup> *Ibidem*, p. 213.

<sup>34</sup> **W.G. Jensen**, *The Importance of Energy in the First and Second World Wars*, *The Historical Journal* 1968/11/3, p. 553.

<sup>35</sup> *Ibidem*, p. 552.

different types in 1940<sup>36</sup>. Germany's industry produced 1,5 mln. tons of syntactic fuel, however its output could not cover the whole demand of the army and economy. Only German army's land units required 852 000 tons of petrol during 1940 while the Germany's consumption of a fuel descended to almost 5,85 mln. tons in the same year. Then the bulk of natural petrol produced in Germany was shifted in 1940 to the army, approximately 1,4 mln. tons in 1940, so German refineries received about 1,9 millions tons of a rude oil in 1940 to meet the army's demand. However, Germany's war machine required also stocks of a petrol from crude oil. It transpires that, that maximum 300 000 tons of aircraft petrol were stocks captured during 1940, but a little more than 300 000 tons was received from domestic industry. So, about 0,5 mln. tons of a rude oil required delivery of a petrol to the stocks of the German air forces in 1940. This allows us to conclude that Germany received about 2,4 mln. tons of a rude oil to meet the demand of its army in 1940. In 1940 Germany had produced 1 million tons of oil within its borders. We need to remember that Romania's import had reached about 1,15 mln. tons in 1940, therefore purchasing of the Soviet oil export could provide 0,16 mln. tons of army's demand in 1940. However we must take into account that Romania's export could be shifted to civilian sector of the economy. At the same time the lack of the Soviet oil export could reduce army's consumption of petrol to 0,16 mln. tons in 1940. Also, we should take into account that stocks of aircraft petrol in Germany had become very small by Christmas 1940. The Soviet shipment of crude oil was very important at the end of 1940 and during the winter of 1941, because stocks of aircraft petrol could cover the need of German air forces only for 2–3 months<sup>37</sup>. In the winter–spring 1941 the USSR delivered to Germany yet about 350 000 tons of a rude oil, this amount could provide the production of about 215 000 tons of a good petrol, however only German air forces consumed during 1941 about 1,16 mln. tons of petrol, but Russian export of oil in 1941 was purchased in the period when Germany faced severe deficit of an aircraft petrol and the Russian oil had proper quality.

### Non-ferrous ores from USSR and Japan

We focus in this chapter on the problem of purchasing by the Nazi Germany of the USSR's exports of manganese, chrome and wolfram ores. One of the biggest exporting manganese ore country was USSR. Germany, as mentioned above, had

<sup>36</sup> *How was forged "German sword"...*, p. 214.

<sup>37</sup> **W.G. Jensen**, *The Importance of Energy...*, p. 552.



lost access to 82% of its manganese consumption after 1 Sep. 1939. Germany increased the exploration of this ore in occupied countries in 1939, however this measure could cover 50% of the prewar demand, approximately 1 000 000 tons annually. The trade with the USSR brought to Germany 185 000 tons of manganese in 1940.

As mentioned above, Germany lost almost all its import of chrome ore. After 1 Sep. 1939 German industry annually delivered about 100 000 tons of chrome. Hitler's regime faced the deficit of chrome just before the aggression against Poland. Thanks to Britain diplomacy, Turkey had radically cut the chrome export to Germany in May 1939. Facing a severe shortage, Berlin requested chrome ore from Stalin's regime. The USSR shipped 23 000 tons<sup>38</sup> mainly in 1940. The annual minimum chrome demand of the German industry was 7 400 tons, which allowed to produce enough weapons. The offensive required an annual supply of 15 400 tons of chrome excluding the demand of the civilian sector<sup>39</sup>. So the Soviet export of chrome ore could cover the more than annual needs of the Germany's military industry. We believe, that German officials exaggerated the possibilities of the German firms to explore domestic deposits of chrome ore, because during the winter of 1942 Germany received only about 60% of required amount of chrome ore<sup>40</sup>. This was maybe the result of a depletion of chrome deposits in Germany and in the occupied countries. We believe that this depletion of chrome deposits could have occurred earlier.

The problem of wolfram ores was one of central subjects of German external and economic policy during the Second World War. The main supplier of wolfram ore to Germany was Portugal. One of the problems in 1940 was that of safeguarding the flow of Portuguese minerals along the Atlantic coasts to refineries in Central Europe against the patrols of Britain war ships. German fleet could not protect convoys in the Biscay Bay. Another problem consisted in the capacity of Portugal's mining at the beginning of the war, which was poor in the first half of 1941. And the third problem: Portugal's government had little motivation to collaborate with the Nazi Germany, because USA pressed on Lisbon, and only the collapse of France in May 1940 had pushed Salazar's regime into closer cooperation with Hitler.

While the war continued for only two years, the production of the Portugal's mining sector rapidly increased. The main investors in Portugal's mining were in the UK, whose economy mobilized slowly to reach its peak during the Battle

<sup>38</sup> V.J. Sipols, *Trading and economic relations...*, p. 38.

<sup>39</sup> K. Reinhardt, *The turn near Moscow. The crash of Hitler's strategy by winter 1941/42*, "Voenizdat", Moscow 1982, p. 350.

<sup>40</sup> *Ibidem*, p. 350.



of Britain (Oct. 1940). Even if the Nazi Germany with the help of the Franco's regime reached out toward Portugal's economy after the defeat of France, the Salazar's regime continued to export wolfram ore to the UK. German firms assisted Portugal's mining companies to expand the production of wolfram. In 1941–1942 Germany was receiving 153 tons of wolfram monthly<sup>41</sup>, which resulted in the growth of the military output in Germany, especially tanks and cannons. However, before 1941 Germany had a substantially lesser access to wolfram ore.

One document reveals that wolfram's export to Germany before 1941 came from Japan, which had occupied China's wolfram fields before 1940. We have discovered only one short mention from German officials about the transit of Japanese goods through the Soviet Union. According to this document in September 1940 Japan delivered to Germany 357 tons of wolfram. The share of this mineral in the whole export from Japan in this month was 3,5%<sup>42</sup>. We suppose that the share of wolfram shipped by Japan through the Soviet railroads every month stood at about 3,3% in 1940, when the annual amount of Japan's wolfram export to Germany amounted to about 4 000 tons of wolfram delivered in the period of 1 Nov. 1939–30 Sep. 1940, because the whole weight of shipped to Germany by Japan cargo was 99944 tons during this period<sup>43</sup>. Since the end of 1940 there began the decline of Japan's export to Germany because of deficit of railroad cars in the USSR.

## Conclusions

Germany's wartime demand for strategic minerals and oil from abroad had not grown radically with the loss of valuable sources of supply in the North and South America, Africa and Asia. Slowly the volume of production grew along with the pace of economic changes in the mineral and oil zones of Europe. The way of purchasing raw materials by Germany differed from that practiced by the British Empire and USA during the Second World War. In one sense the German–Soviet trade between 1939 and June 1941 confirmed the old credo of German conservative movement that Russia's primarily role was to buttress German economy in time of confrontation with Western democracies. A wide range of Soviet ores and Japanese wolfram played a vital role in German victories of 1940–1941. Especially, it contributed to the German military success during 1941, because

<sup>41</sup> *How was forged "German sword" ...*, p. 74.

<sup>42</sup> Central Archives of Ministry of Defense of the Russian Federation. Fund 500. Op. 12450. Act 64. List 952 (in German).

<sup>43</sup> *Ibidem*.

Germany's war economy was bolstered in 1939–1940 by the stocks of raw materials and weapons made before the war. The Soviet oil export to Germany played a role of additional source, which focused mainly on the stocks of a fuel used in the campaigns against Greece, Yugoslavia, British troops on Balkans and in the North Africa and USSR in 1941.

The comparison of German imports from Western democracies before 1 September 1939 and from the Soviet Union in the years 1939–1940 shows that the British Empire and the US made in 1930s little effort to constrain the rearmament of the Nazi Germany. We believe that the democratic states, by sale of non-ferrous and iron ore for Hitler's regime, made it more easy to enlarge the volume of German military production before the outset of the Second World War. However, it is hard to understand Stalin's strategy in 1939, when the USSR enjoyed close cooperation with the most economic powerful state of the world – the USA. Maybe Stalin's choice was inspired by an old Lenin's concept to maintain good relations with Germany when circumstances in Europe grow tense. We believe that the aggression of Japan against USSR in the summer 1939 made Stalin more aware about the Soviet Union's territories in the Far East and in Siberia and it rendered dubious the political concept of the ex-minister of foreign affairs M. Litvinov who stood for the cooperation with Western democracies.

An interesting fact discovered in our research is that the data on non-ferrous metals export to Germany mentioned by Hilman H.C. and German official data do not coincide. This fact points to the contraband to Germany from many regions of the world during 1930s. Perhaps, the Britain's intelligence did not know the actual volume of smuggled goods.

The struggle between democracies and the Axis in 1930s failed to stop supplying the Nazi Germany with raw materials. This experience shows that there was a gap between economic interests under the concept of the free trade and the political actions of different governments. The problem of inconsistency existed also in the external policy of the USSR.

## Bibliography

### Sources:

- Archive of foreign policy of Russian Federation. Fund 06. Collection 1. P. 15. Act 156 (in Russian).  
Central Archives of Ministry of Defense of the Russian Federation. Fund 500. Collection. 12450.  
Act 64. List 952 (in German).  
*Germany's Economy during 1938/1939*. Report from "Reichs-Kredit-Gesellschaft Aktiengesellschaft". Berlin 1939 (in German).  
Russian State Military Archive. Fund 1458. Collection 3. Act 1 (in German).

Russian State Military Archive. Fund 1458. Collection 8. Act 15. (in German).  
Russian State Military Archive. Fund 1458. Collection 35. Act 114. (in German).  
Russian State Military Archive. Fund 1458. Collection 35. Act 247 (in German).  
Russian State Military Archive. Fund 1458. Collection 35. Act 256 (in German).

#### References:

- Bateman Alan Mara**, *Wartime Dependence on Foreign Minerals*, *Economic Geology* 1946/XLI/4, pp. 308–327.
- Birchard Ralth E.**, *Copper in the Catanga Region Belgian Congo*, *Economic Geography* 1940/16/4, pp. 429–436.
- Gül İnanç**, *The Politics of “Active Neutrality” on the Eve of a New World Order: The Case of Turkish Chrome Sales during the Second World War*, *Middle Eastern Studies* 2006/42/6, pp. 907–915.
- Hilman H.C.**, *Analysys of Germany’s Trade and the War*, *Economica. New Series* 1940/7/25, pp. 66–88.
- How “German sword” was forged. The industrial potential of the Third Reich*, German Institute for Economic Research, author not named, “Yauza”, “Eksmo”, Moscow, 2006.
- Jensen W.G.**, *The Importance of Energy in the First and Second World Wars*, *The Historical Journal*, 1968/11/3, pp. 538–554.
- Sipols Vilnis Janovich**, *Trading and Economic Relations between USSR and Germany in 1939–1941 in Context of a Newly Discovered Documents from Archives*, *Modern and Current History Journal* 1997/2, pp. 29–41.
- Reinhardt Klaus**, *The Turn near Moscow. The Crash of Hitler’s Strategy by Winter 1941/42*, “Voenizdat”, Moscow 1982.
- Ropes E.C.**, *American–Soviet Trade Relations*, *The Russian Review* 1943/3/1, pp. 89–94.
- Volkov K.V., Ilyukhin R.M., Koshkin A.A.**, et al., *Lessons of History*. Academy of Sciences of the USSR. Inst. of General history; “Thought” Moscow, 1990.

Gregory POPOV

## HANDEL Z NAJEŹDŹCĄ A PAKT RIBBENTROP–MOŁOTOW. SPOSTRZEŻENIA ZAINSPIROWANE PRZEZ NIEZNANE DOKUMENTY

### Streszczenie

Artykuł ten poświęcony jest problemowi gospodarczych skutków paktu Ribbentrop–Mołotow. Dyskusja na temat paktu trwa od wielu lat, jakkolwiek nie wykazano w badaniach wpływu paktu na sukcesy militarne nazistowskich Niemiec w latach 1939–1941, czyli okresie największych sukcesów nazistowskiej maszyny wojennej. Autor, bazując na nowo odnalezionych dokumentach ujawniających stosunki gospodarcze pomiędzy Niemcami a kilkoma państwami, włączając ZSRR, prezentuje studium porównawcze handlu pomiędzy Niemcami a demokracjami zachodnimi z jednej strony, a Niemcami i ZSRR – z drugiej, w celu podkreślenia roli paktu Ribbentrop–Mołotow w rozwoju maszyny wojennej nazistowskich Niemiec.

**Słowa kluczowe:** pakt Ribbentrop–Mołotow; gospodarka nazistowskich Niemiec; eksport surowców w latach trzydziestych XX wieku; polityka zagraniczna ZSRR; geopolityka w czasach II wojny światowej



Dagmara SKRZYWANEK-JAWORSKA\*

## O „NIESZCZĘŚLIWYM NIETOPERZU” W LANDRECHCIE PRUSKIM. DAROWIZNA REMUNERATORYJNA

### (Streszczenie)

Artykuł dotyczy regulacji darowizny remuneratoryjnej w Landrechcie Pruskim. Przedstawia krytyczne komentarze do tej regulacji autorstwa dwóch pruskich prawników, Juliusa Alberta Gruchota oraz Christiana Friedricha Kocha. Dokonane przez nich oceny są przyczynkiem do dyskusji o wpływie niemieckiej pandektystyki II poł. XIX wieku na interpretację rozwiązań cywilnego prawa pruskiego pod rządami Landrechtu.

**Słowa kluczowe:** *usus modernus pandectarum*; darowizna remuneratoryjna; Landrecht Pruski

### Wprowadzenie

Zgodnie z definicją niemieckiego Federalnego Trybunału Sprawiedliwości, „darowizna remuneratoryjna” to czynność prawna, mocą której darczyńca, nie będąc do tego prawnie zobowiązany, wynagradza obdarowanego za spełnione przez niego świadczenie<sup>1</sup>. Choć pojęcie darowizny remuneratoryjnej w BGB nie występuje, to sformułowanie przez Trybunał powyższej definicji świadczy

---

\* Dr, Katedra Prawa Rzymskiego, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Łódzki; e-mail: dskrzywanek@wpia.uni.lodz.pl

<sup>1</sup> Wyrok BGH z 11.11.1981 r. – IV a ZR 182/80 „[...] Unter einer belohnenden (remuneratorischen) Schenkung versteht man ein Rechtsgeschäft, durch das der Schenker dem Beschenkten für eine von diesem erbrachte Leistung eine rechtlich nicht geschuldete Belohnung gewährt. Wer dagegen für eine noch vorzunehmende Handlung eine Vergütung zusagt, gibt kein Schenkungsversprechen ab, sondern schließt einen entgeltlichen Vertrag [...]”. **F. Lindenmaier, P. Moehring**, *Kommentierte BGH-Rechtssprechung*, § 516 Nr. 15; www.beck-online.pl; stan na 10.03.2016 r.

o obecności tej problematyki w niemieckiej (i nie tylko) praktyce prawnej, a naukowa dyskusja na temat dogmatycznej kwalifikacji takiej darowizny toczy się w prawie prywatnym, poczynawszy od glosatorów i komentatorów.

Do chwili wejścia w życie BGB w 1900 roku, sformułowaniu definicji darowizny remuneratoryjnej stały na przeszkodzie dwa wzajemnie wykluczające się stanowiska co do jej natury. Z jednej strony zakładano, że darowiznę tego typu traktować należy jak darowiznę zwykłą i podporządkować ją wszystkim regułom oraz ograniczeniom, które rządziły wówczas darowiznami. Chodziło tu przede wszystkim o ograniczenia płynące z postanowień plebiscytu *lex Cincia de donis et muneribus* (204 p.n.e.), o zakaz darowizn między małżonkami, o wymóg sądowej formy rejestracji większych darowizn w aktach publicznych (*insinuatio*), a także o reguły rządzące ich odwoływaniem. Z drugiej strony podkreślano, że darowizna remuneratoryjna jest zbliżona w swej naturze do czynności odpłatnych i z tego powodu powinna podlegać zasadom rządzącym świadczeniami wzajemnymi. Ostatnie stanowisko wywiedziono zresztą bezpośrednio z Digestów Justyniańskich, z kontrastowego zestawienia tekstów Papiniana (D. 39,5,27)<sup>2</sup> oraz Scewoli (D. 39,5,32)<sup>3</sup>. Występujące w pierwszym z powołanych fragmentów sformułowanie *non mera donatio* stało się przyczyną rozróżnienia pomiędzy *donatio mera* (darowizną zwykłą) i *donatio non mera* (darowizną remuneratoryjną), a wzajemnie wykluczające się rozstrzygnięcia rzymskich prawników sprzyjały w późniejszym czasie dalszemu wyodrębnianiu i zestawianiu różnic pomiędzy wskazanymi powyżej typami darowizn<sup>4</sup>.

<sup>2</sup> D. 39.5.27 (Papinianus 29 quaest.) *Aquilius Regulus iuvenis ad Nicostratum rhetorem ita scripsit: "quoniam et cum patre meo semper fuisti et me eloquentia et diligentia tua meliorem reddidisti, dono et permitto tibi habitare in illo cenaculo eoque uti". defuncto Regulo controversiam habitationis patiebatur Nicostratus et cum de ea re mecum contulisset, dixi posse defendi non meram donationem esse, verum officium magistri quadam mercede remuneratum Regulum ideoque non videri donationem sequentis temporis irritam esse. quod si expulsus Nicostratus veniat ad iudicem, ad exemplum interdicti, quod fructuario proponitur, defendendus erit quasi loco possessoris constitutus, qui usum cenaculi accepit.*

<sup>3</sup> D. 39.5.32 (Scaevola 5 resp.) *Lucius Titius epistulam talem misit: "ille illi salutem. hospitio illo quamdiu volueris utaris superioribus diaetis omnibus gratuito, idque te ex voluntate mea facere hac epistula notum tibi facio": quaero an heredes eius habitatione eum prohibere possunt. respondit secundum ea quae proponerentur; heredes eius posse mutare voluntatem.*

<sup>4</sup> W przedmiocie darowizny remuneratoryjnej przed wejściem w życie BGB, zob. m.in. **H. Harburger**, *Die remuneratorische Schenkung. Eine civilistische Abhandlung*, Nördlingen 1875; **G. Blume**, *Remuneratorische Schenkungen nach nach gemeinem bürgerlichen Recht*, Magdeburg 1890. Zob. także, **O. v. Eynern**, *Remuneratorische Schenkung*, Heidelberg 1908; **F. Hans-Eugen**, *Die remuneratorische Schenkung*, Erlangen 1933. W kwestii znaczenia nadawanego fragmentowi tekstu Papiniana i zestawienia go z fragmentem tekstu Scewoli, także w nowszej

Problematyka remuneracji oraz darowizn remuneratoryjnych w prawie rzymskim, argumentacja doktryny oraz ewolucja tej instytucji w toku dalszego rozwoju prawa prywatnego w Europie zostaną poddane analizie w odrębnym opracowaniu. Niniejszy artykuł poświęcony został jedynie wycinkowi tego zagadnienia i zawiera przedstawienie krytycznych komentarzy do regulacji darowizny remuneratoryjnej w Landrechcie Pruskim<sup>5</sup>, których autorami są dwaj, tworzący mniej więcej w połowie XIX wieku na terenie Prus, prawnicy – Julius Albert Gruchot<sup>6</sup> oraz Christian Friedrich Koch<sup>7</sup>. Julius A. Gruchot pełnił od 1853 roku funkcję tajnego radcy prawnego przy sądzie apelacyjnym w Hamm oraz założył, regularnie wydawane od 1857 roku, *Beiträge zur Erläuterung des Preußischen Rechts durch Theorie und Praxis*, w których publikowano uwagi i komentarze do Landrechtu. Z kolei Ch.F. Koch był jednym z ważniejszych autorów, którzy w owym czasie pisali o prawie pruskim, uczniem Friedrich Carl von Savigny<sup>8</sup>ego oraz autorem komentarza do Landrechtu<sup>8</sup>. Podkreślić należy, że na terenie dziewiętnastowiecznych Niemiec, w zakresie prawa cywilnego Landrecht obowiązywał, w dodatku subsydiarnie, jedynie w krajach pruskich. Nie rozstrzygając kwestii, czy ten obszerny akt prawny zakładał prymat prawa natury nad prawem rzymskim, czy też był raczej ich syntezą, faktem jest, że stał się powszechnym kodeksem obowiązującym w Prusach od 1 czerwca 1794 roku<sup>9</sup>. W Nadrenii i Badenii stosowano francuski CC, w Austrii – ABGB, w Saksonii – kodeks cywilny z 1865 roku<sup>10</sup>, a na pozostałym obszarze Niemiec – prawo powszechnie (*gemeines Recht*), rzymskie, w postaci *usus modernus pandectarum*. Wiek XIX na terenie Niemiec to równocześnie zintensyfikowana, naukowa, ale i praktyczna dyskusja co do kształtu jednolitej kodyfikacji niemieckiego prawa cywilnego. W drugiej

---

literaturze przedmiotu, zob. **U. Babusiaux**, *Papinians Questiones. Zur theoretischen Methode eines spätclassischen Juristen*, Münchener Beiträge zur Papyrusforschung und antiken Rechtsgeschichte, München 2011, [book.openedition.org/chbeck](http://book.openedition.org/chbeck), Vierter Teil: *wiederkehrende Mikrostrukturen der Argumentation*, nb 213–215.

<sup>5</sup> Allgemeines Landrecht für Preußischen Staaten (ALR). Obowiązywał od 1 czerwca 1794 do 1 stycznia 1900 r., to jest do daty wejścia w życie BGB.

<sup>6</sup> **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung*, w: *Beiträge zur Erläuterung des Preußischen Rechts durch Theorie und Praxis*, 7. Jahrgang, Hamm 1863, s. 159–174.

<sup>7</sup> **Ch.F. Koch**, *Donatio remuneratoria*, w: *Das Recht der Forderungen nach gemeinem und nach preußischem Rechte*, Bd. 3, Breslau 1843, § 237, s. 181–192.

<sup>8</sup> **Idem**, *Allgemeines Landrecht für die preußischen Staaten*, 4. Aufl. Bd. 1,1, Berlin 1862.

<sup>9</sup> Obszernie na ten temat **W. Litewski**, *Landrecht des Herzogtums Preussen von 1620*, 5 Bde., Warszawa–Kraków 1982–1987.

<sup>10</sup> Bürgerliches Gesetzbuch für das Königreich Sachsen (Sächsisches BGB) został opublikowany 2 stycznia 1863 r. Obowiązywał od 1 marca 1865 do 1 stycznia 1900 r.



połowie stulecia dyskusja ta toczyła się już niemal wyłącznie w ramach historycznej szkoły prawa, a ci pandektyści, którzy preferowali stworzenie jednolitej kodyfikacji w oparciu o prawo rzymskie, zdominowali przedstawicieli nurtu narodowego szkoły do tego stopnia, że BGB w wersji z 1900 roku postrzegany był jako skodyfikowany *usus modernus pandectarum*.

Celem tego opracowania jest przede wszystkim zaprezentowanie krytycznych komentarzy J.A. Gruchota oraz Ch.F. Kocha do regulacji darowizny remuneratoryjnej w Landrechcie Pruskim, a więc kodyfikacji prawa cywilnego, która bezpośrednio poprzedzała wielkie kodyfikacje, w tym BGB. Opracowanie, w swym charakterze bardziej sprawozdawcze aniżeli analityczne, ma za zadanie zwrócenie uwagi na stosowaną przez autorów argumentację oraz powoływaną w ich komentarzach literaturę. Druga połowa XIX wieku bowiem to okres niezwykle intensywnego rozwoju niemieckiej pandektystyki oraz jej wpływu nie tylko na interpretację rozwiązań z zakresu cywilnego prawa pruskiego pod rządami Landrechtu, ale także, choćby austriackiego pod rządami ABGB. W tym wąskim zakresie, jakim jest instytucja darowizny remuneratoryjnej i jedynie pośrednio – poprzez komentarze J.A. Gruchota oraz Ch.F. Kocha – artykuł ma stanowić przyczynek do naukowej dyskusji o wpływie niemieckiej pandektystyki na cywilne prawo pruskie pod rządami Landrechtu.

### Definicja darowizny remuneratoryjnej

W części I, tytule 11 (*O tytułach do nabycia własności, które powstają w umowach między żyjącymi*), rozdziale IX (*O darowiznach*, §§ 1037–1177) Landrechtu Pruskiego, darowiznom remuneratoryjnym poświęcone zostały §§ 1169–1177. Kodeks nazwał je darowiznami wynagradzającymi (*Von belohnenden Schenkungen*). Na uwagę zasługiwało umieszczenie darowizny w miejscu kodeksu traktującym o tytułach do nabywania własności na podstawie czynności *inter vivos*, co zbieżne było z lokalizacją darowizn w kompilacji Justyniana. Późniejsze kodyfikacje kontynentalne tego wzorca już nie powtórzyły. Austriacki ABGB (§§ 938 i nn.), szwajcarski OR (Art. 239 i nn.), czy też późniejszy BGB (§§ 516 i nn.) umieściły instytucję darowizny w części dotyczącej zobowiązań, wśród umów, a francuski CC (art. 893 i nn.) – w części o przysporzeniach testamentowych<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Obszerna i zakorzeniona w europejskiej tradycji prawnej problematyka rozumienia darowizny albo jako tytułu do nabycia własności albo jako umowy zobowiązującej do świadczenia wykracza poza ramy niniejszego opracowania.

Paragraf 1169 Landrechu zdefiniował darowiznę remuneratoryjną w następujący sposób<sup>12</sup>: „§ 1169. Jeśli darowizną odpłacone zostały chwalebne działanie lub wyświadczona ważna usługa, to jest to wynagradzający prezent”<sup>13</sup>.

W chwili wejścia w życie Landrechu i podobnie jak kilka wieków wcześniej, przedstawiciele zarówno nauki, jak i praktyki nadal spierali się o istotę darowizny remuneratoryjnej. Powyższa definicja sporu tego wprawdzie nie pogłębiła, ale też nie rozstrzygnęła, czemu dali wyraz zarówno Ch.F. Koch, jak i J.A. Gruchot. Podkreślili, że brzmienie powyższego paragrafu ugruntowało pozycję darowizny remuneratoryjnej jako szczególnego typu darowizny, a tym samym uzasadniło konieczność sformułowania dla niej odrębnych przepisów. W efekcie powstał zniekształcony „hermafrodytyczny”<sup>14</sup> twór, który z jednej strony „jawił się jako (moralny) obowiązek, a z drugiej jako akt szczodrości” (*liberalitas*)<sup>15</sup>. Innymi słowy, wpisanie w pojęcie darowizny remuneratoryjnej elementów zarazem odwzajemnienia i szczodrości nadało jej charakter zarówno czynności odpłatnej, jak i darowizny. J.A. Gruchot przyrównał ją obrazowo do „nieszcześliwego nietoperza”, którego pech polegał na tym, że dzielnie walczył o przynależność zarówno do ssaków, jak i ptaków, ale brak pełnej akceptacji z ich strony wykluczył go zarówno z jednego jak i drugiego gatunku<sup>16</sup>.

Powyższa ocena § 1169 skłoniła autorów do przywołania w pierwszej kolejności tych argumentów z doktryny i praktyki, zgodnie z którymi darowiznę remuneratoryjną należało traktować jak czynność prawną pod tytułem darmym. Podnosili, że cechą decydującą o remuneratoryjnym charakterze darowizny jest motyw, którym kierował się darczyńca. Darowizną chciał on bowiem wyrazić

<sup>12</sup> Wszystkie tłumaczenia własne.

<sup>13</sup> § 1169. *Wird durch eine Schenkung eine löbliche Handlung oder ein geleisteter wichtiger Dienst vergolten, so heißt solches ein belohnendes Geschenk.* Zob. powołaną w tym miejscu przez **J.A. Gruchota** (*Über belohnende Schenkung...*, s. 160, przyp. 1) definicję darowizny remuneratoryjnej, którą sformułował jeden z ważniejszych przedstawicieli prawa natury, **Ch. v Wolff** (*Institutiones Iuris Naturae et Gentium*, Halle 1750, § 482): *Donatio remuneratoria dicitur, quae fit ob bene merita a donatorio in donantem profecta, vel beneficia ab eo in hunc collata. Dicitur autem bene mereri de aliquo, qui operam dat, ut ei quocunque modo prosit vel agit, quod ad utilitatem vel jucunditatem facit.*

<sup>14</sup> **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 159; **Ch.F. Koch**, *Donatio...*, s. 192.

<sup>15</sup> **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 159. W kwestii *liberalitas* zob. **G. Pfeifer** w: *Historisch-kritischer Kommentar zum BGB*, Bd. 3, *Schuldrecht Besonderer Teil* §§ 433–853; *Schenkungen*, §§ 516–534, nb 2, przyp. 6, s. 440–441. Przedstawienie teorii E.F. Brucka, zgodnie z którą kształtowanie się w toku ewolucji prawnego pojęcia darowizny opierać się ma na przypisywaniu określonego znaczenia i poszukiwaniu wzajemnej zależności pomiędzy *animus donandi* oraz *liberalitas* wykracza poza ramy niniejszego opracowania.

<sup>16</sup> **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 159.

wdzięczność za okazane mu wcześniejszym działaniem „dowody miłości i przyjaźni” ze strony obdarowanego, które względem darczyńcy nie skutkowały przecież ani powstaniem prawnego zobowiązania, ani nawet naturalnej obligacji<sup>17</sup>. Skoro motyw pozostawał dla oceny ważności czynności w świetle prawa cywilnego całkowicie obojętny, to w darowiznie remuneratoryjnej dostrzegać należało wyłącznie akt prawny darowizny, i to bez względu na to, jakie stosunki faktyczne dały ku niemu sposobność<sup>18</sup>. Jak dalej twierdził J.A. Gruchot, darowizna, z wyłączeniem ofiarowania jałmużny, jest zawsze świadectwem życzliwości wobec obdarowanego, zatem oczywistym jest, że owa przychylność miała najczęściej swe źródło w zachowaniu samego obdarowanego, a więc w działaniach, którymi sobie na nią zasłużył (*bene meritis*) i których odwzajemnienie stało się celem darowizny<sup>19</sup>.

Na potwierdzenie stanowiska, że darowizna jest wtedy remuneratoryjna, gdy u jej podstaw leży motyw wdzięczności, powołano poglądy znakomitych pandektystów, Georga Friedricha Puchty, Carla Ludwiga Arndtsa oraz Friedricha Ludwiga von Kellera. Pierwszy z nich podkreślał, że darowizna remunerato-

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 160. Twierdzenie, że charakteru darowizny remuneratoryjnej nie daje się pogodzić z *solutio*, a więc wykonaniem także i *naturalis obligatio*, J.A. Gruchot sformułował na podstawie często cytowanej wówczas w przedmiocie darowizny monografii **F.W.L. v Meyerfelda**, *Die Lehre von den Schenkungen nach römischem Recht*, Marburg 1835, Bd. 1, s. 368–388. Por. **Ch.F. Koch**, *Donatio...*, s. 182, który powołał się tu bezpośrednio na wielokrotnie poddawany analizie w związku ze sformułowaniem *quamvis ad remunerandum sibi aliquem naturaliter obligaverunt*, fragment D. 5,3,25 § 11 Ulpiana. Stwierdził, że należy rozumieć to twierdzenie jako „jedynie ogólne i niedookreślone poczucie obowiązku wynagrodzenia lub wdzięczności”.

<sup>18</sup> Nie ulegało wątpliwości, czemu J.A. Gruchot dał bezpośrednio wyraz w przyp. 2 (*Über belohnende Schenkung...*, s. 161), że wprowadzona tu argumentacja oparta została na teorii F.C. v Savigny’ego. Będzie o tym mowa poniżej.

<sup>19</sup> W tym znaczeniu, jak konkludował **J.A. Gruchot** (*ibidem*, s. 161), „każdy prezent, który nie jest jałmużną można określić jako remuneratoryjny” i przywołał tu fragment z J. Voeta, prawnika *usus modernus pandectarum*, przedstawiciela holenderskiej „jurysprudencji eleganckiej” (*Commentarius ad Pandectas*, t. 2, Venetiis 1775, Liber XXXIX, Tit. 5 *De donationibus*, nr 3) *Remuneratoriam donationem quod spectat, recte eam ad propriae donationis species retuleris, quia secundum Juliani donationis propriae descriptionem (l. 1 pr. D. h. t.) remunerationis causa quisque dat ea mente, ut statim velit accipientia fieri, et nullo casu ad se reverti, ac propter nullam aliam causam dat. quam ut liberalitatem et munificentiam exercent, beneficio praecedente accepta invitatus. Si enim factam ob praecedentia merita donationem velis improprium esse, vix erit, ut ullam donationem propriam invenias, dum plerumque donantes ex praecedente causa ad absolutam et irrevocabilem liberalitatem moveri solent; et donatio sine ulla praecedente causa ad donandum impellente profusio magis ac prodigalitas quam liberalitas est, frustra denique naturalis obligatio ad antidora obtenditur; quippe quae nullas omnino obligationis vires habet, nec eum, qui alium ad antidora obligatum habet, locupletioem facit. Cyt. za **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 161.*

ryjna podlegać powinna ogólnym regułom rządzącym darowiznami, a leżący u jej podstaw motyw nie odbierał jej charakteru darowizny prawdziwej (*wahre Schenkung*)<sup>20</sup>. Podobnie twierdził C.L. Arndt, dla którego była to darowizna, do której „popychało darczyńcę uczucie wdzięczności”, ale niezależnie od motywu pozostawała ona darowizną prawdziwą i podporządkowana była w skutkach prawnym ograniczeniom, które darowizn dotyczyły<sup>21</sup>. Także F.L. Keller podkreślał, że:

bezinteresowna życzliwość może przybrać w przypadku darowizny postać nie tylko wdzięczności, ale także współczucia, wspaniałomyślności i im podobnych. Wszystkie one pozostają jednak całkowicie obojętne dla prawnej oceny tego aktu<sup>22</sup>.

Tak rozumiane pojęcie darowizny remuneratoryjnej zdawał się dzielić również jeden ze współautorów Landrechu, Ernst Ferdinand Klein. Twierdził, że motyw przy darowiznie, „zgodnie z prawami natury, nie może [...] uzasadniać rozróżnienia na darowiznę powszechną i wynagradzającą”<sup>23</sup>. Zastrzegł zarazem, iż ustawodawca był uprawniony do wprowadzenia w Landrechcie takiego rozróżnienia, dla którego podstawą jest zasada słuszności i które to rozróżnienie strony, mocą wyraźnego oświadczenia woli, mogą ponownie wyłączyć<sup>24</sup>.

Także J.A. Gruchot przychylił się do prezentowanych powyżej w doktrynie stanowisk i argumentował, że dobrodziejstwo (*beneficium*), które okazujemy dając prezent, „tylko wtedy będzie tym większe, w im mniejszym stopniu jako dobrodziejstwo będzie postrzegane”; aby:

odebrać prezentowi ten raniący delikatność charakter nie ma bardziej prostego, ale i bardziej skutecznego środka aniżeli przedstawienie prezentu jako daru dłużnej wdzięczności, innymi słowy, przedstawienie obdarowanego jako dobroczyńcy<sup>25</sup>.

Twierdził, że wyłączenie darowizny remuneratoryjnej z zasad ogólnie przyjętych dla darowizn oraz podporządkowanie jej przepisom szczególnym sprzeciwia się naturze

<sup>20</sup> G.F. Puchta, *Lehrbuch der Pandekten*, 9. Auflage, Leipzig 1863, § 71, s. 110.

<sup>21</sup> C.L. Arndts von Arnesberg, *Lehrbuch der Pandekten*, München 1852, § 83, s. 91 i nn.

<sup>22</sup> „W wątpliwość poddano jedynie przypadek wdzięczności i stworzono tu naukę o tak zwanych darowiznach remuneratoryjnych [...]. Właśnie darowizna remuneratoryjna musi być potraktowana jak czysta darowizna, ponieważ stanowisko *datum ob causam* zostało tu wyraźnie odrzucone. Jedyne wyjątek przyjmuje się dla przypadku prezentu za uratowanie życia, co postrzegać należy raczej nie jako darowiznę, ale jako dłużne wynagrodzenie. Stąd nie stosuje się tu zakazów płynących z *Lex Cincia*, odwołania ani wymogu sądowej rejestracji”. Tak F.L. von Keller, *Pandekten*, Leipzig 1861, § 71, s. 139 i nn.

<sup>23</sup> E.F. Klein, *Grundsätzen der natürlichen Rechtswissenschaft nebst einer Geschichte derselben*, Halle 1797, § 294. Cyt. za J.A. Gruchot, *Über belohnende Schenkung...*, s. 162.

<sup>24</sup> *Ibidem*.

<sup>25</sup> *Ibidem*.

takich stosunków. Podkreślił wreszcie, że chętnie stosowana w życiu metoda, by „pod pozorem wykonania obowiązku pochwalić się swą szczodrością, każe ocenić rozróżnienie na darowiznę wynagradzającą i zwykłą za absolutnie zwodnicze”<sup>26</sup>.

Można zaryzykować twierdzenie, że niemal każdy niemiecki tekst prawniczy z drugiej połowy XIX wieku zawierał odwołanie do dogmatycznych rozważań założyciela historycznej szkoły prawa, F.C. v Savigny’ego, zawartych w ośmiu tomach *Systemu dzisiejszego prawa rzymskiego*<sup>27</sup>. Także teksty J.A. Gruchota oraz Ch.F. Kocha wpisują się w tę praktykę. Autorzy nie tylko poparli pogląd F.C. v Savigny’ego w kwestii istoty darowizny remuneratoryjnej, ale wykorzystali zastosowaną przez niego argumentację i obrane stanowisko dla zaprezentowania toczącego się w doktrynie sporu o odpłatny charakter darowizny wynagradzającej. Chodziło tu o wykładnię wspomnianego już powyżej fragmentu Papiniana (D. 39,5,27), a także tekstu Paulusa (D. 39,5,34 § 1)<sup>28</sup>.

Spór o dogmatyczną kwalifikację darowizny remuneratoryjnej F.C. v Savigny przedstawił w czwartym tomie *Systemu...* W oparciu o źródła rzymskie oraz wybraną literaturę potwierdzał powszechnie znaną tezę, że stosowanie pozytywnych reguł prawa jest niejednoznaczne w odniesieniu tylko do jednego typu darowizn, mianowicie remuneratoryjnych:

Zgodnie z jednym ze stanowisk tego rodzaju czynność jest czystą darowizną tak, jak każda inna, podporządkowaną wszystkim pozytywnym regułom prawa. Zgodnie z drugim stanowiskiem, nie jest to w ogóle darowizna, lecz czynność równa tak zwanej czynności oneryjnej. Wielu przyjęło stanowisko pośrednie, w którym przyjmują wyłączenie darowizny tylko w niektórych przypadkach wdzięczności lub też pozytywne reguły prawa dopuszczają tu jedynie

<sup>26</sup> *Ibidem*. Na potwierdzenie swego stanowiska, J.A. Gruchot, przywołał tu traktujący o symulowanej darowiznie remuneratoryjnej fragment z przedstawiciela silnie romanistycznie ukierunkowanego nurtu prawa natury, A. v Leysera (*Meditationes ad Pandectas*, Spec. 436 de *Donationibus remuneratoriis*, Med. 2, 3): *Instrumenta, quae super donationibus conficiuntur, et diplomata, quibus nobilitas a Caesare confertur, hoc invicem commune habent, quod in utriusque merita eorum, quibus beneficium confertur; praediceantur atque pro causa beneficii collati venditentur. Ita vero, si instrumenta spectes, nulla hodie donatio simpliciter fit, sed omnis remuneratoria est. Promiscua haec benemeritorum in donationibus mentio efficit, ut jam diu generali huic commemorationi fides nulla habeatur. sed, quemadmodum Strykius in diss. de Benemeritis cap. 2 u 3 sit, formula in fraudem magis adjecta praesumatur, quam animo remunerandi. Quare idem Strykius in Cautelis contractuum sect. 3 cap. 9 § 3 consultum esse ait, ut non generalis meritorum mentio fiat, sed in specie exprimat, quibus meritis donator ad liberalitatem comotus*. Cyt. za J.A. Gruchot, *Über belohnende Schenkung...*, s. 162.

<sup>27</sup> F.C. v Savigny, *System des heutigen römischen Rechts*, Bd. 1–8, Berlin 1840–1849.

<sup>28</sup> D. 39.5.34 § 1 (Paulus 5 sent.) *Si quis aliquem a latrunculis vel hostibus eripuit et aliquid pro eo ab ipso accipiat, haec donatio inrevocabilis est: non merces eximii laboris appellanda est, quod contemplatione salutis certo modo aestimari non placuit*.

częściowo. Ogólnie biorąc, za właściwe traktować należy pierwsze ze stanowisk. Jeśli nawet egoistyczny cel nie wyłącza istoty darowizny, to dlaczego właśnie motyw wdzięczności ma stać jej na przeszkodzie? [...] <sup>29</sup>.

[...] Poważna wątpliwość może powstać z natury takiego wcześniejszego działania drugiej strony, które w odpowiedzi spowodowało remuneratoryjny dar. Jeśli mianowicie owo działanie jest tego rodzaju usługą, za którą zwyczajowo należy się wynagrodzenie, a więc ma gospodarczą naturę, a za co jedynie w tym przypadku wynagrodzenia nie uzgodniono, to dający może otrzymaną usługę potraktować jako okazanie bezinteresownego dobrodziejstwa, za które on teraz, poprzez dobrowolny dar, ujawnia swoją wdzięczność. Wówczas ten dar jest prawdziwą darowizną, do której można stosować wszystkie pozytywne reguły dotyczące darowizn. Można też jednak potraktować cały stosunek jako milczącą umowę o usługę z nieoznaczonym wynagrodzeniem; wówczas wynagradzający dar jest, zgodnie z zamiarem darczyńcy, zwykłą zapłatą długu, a z powodu tego zamiaru pojęcie darowizny ze wszystkimi jej skutkami zostanie całkowicie wyłączone. Która z tych dwóch intencji leży u podstaw czynności jest jedynie kwestią faktu; zależy od interpretacji woli, a o remuneratoryjnej darowiznie, która miałaby inną naturę aniżeli zwykła darowizna, nie może być mowy w żadnym z dwóch wskazanych przypadków. I to jest sens fragmentu Papiniana [D. 39, 5, 27 – przyp. D.S.J.], [...] <sup>30</sup>.

Wynagrodzenie za uratowanie życia [D. 39,5,34 § 1 – przyp. D.S.J.] właściwie w ogóle nie powinno być nazywane darowizną, a o wiele bardziej wynagrodzeniem usługi, której w ogóle nie daje się oszacować. [...] Stąd nie pasuje do tego przypadku ani rejestracja ani zakaz pomiędzy małżonkami, ani odwołanie z powodu niewdzięczności <sup>31</sup>.

Dla podkreślenia słuszności stanowiska prezentowanego powyżej, J.A. Gruchot ponownie powołał wcześniej już cytowanych pandektystów, odpowiednio G.F. Puchtę oraz K.L. Arndsta.

[...] Dobrodziejstwo zaś nie kłóci się ze spełnieniem zwyczajowego obowiązku wdzięczności; dlatego darowizny, których motywem jest wdzięczność (remuneratoryjne) są prawdziwymi darowiznami, to znaczy dający może mieć w ich przypadku *animus donandi*; jeśli go faktycznie nie miał, a traktuje dar jako zapłatę za wyświadczoną usługę, to, ponieważ nie był do tego prawnie zobowiązany, jest to wprawdzie jeszcze dobrodziejstwo, ale z powodu braku *animus donandi* nie jest to prawdziwa darowizna (D. 39,5,27). Tak samo zostanie potraktowana remuneracja za uratowanie życia, gdzie jedynie niemożność oszacowania wyświadczonej usługi wyłącza ową intencję zapłaty (D. 39,5,34 § 1) <sup>32</sup>.

[...] Tymczasem jest możliwe, że u podstaw daru w o wiele mniejszym stopniu leży zamiar darowania (*animus donandi*) aniżeli zamiar wynagrodzenia wartościowej usługi, nawet w sy-

<sup>29</sup> F.C. v Savigny, *System...*, Bd. IV, Berlin 1841, § 153, s. 88 i nn.

<sup>30</sup> *Ibidem*, s. 94–95.

<sup>31</sup> *Ibidem*, s. 98. W kwestii interpretowania przez F.C. v Savigny’ego regulacji darowizny remuneratoryjnej w Landrechcie, zob. **idem**, *Landrechtsvorlesung 1824. Drei Nachschriften*. Zweiter Halbband: *Obligationen. Familienrecht. Erbrecht*, Ch. Wollschläger [Hrsg.] Frankfurt am Main 1998, s. 718–723.

<sup>32</sup> G.F. Puchta, *Cursus der Institutionen*, Bd. 2, Leipzig 1842, s. 350; przyp. k); [www.reader digitale-sammlungen.de](http://www.reader digitale-sammlungen.de); stan na 10.03.2016 r.



tuacji, gdy nie powstało prawne roszczenie o wynagrodzenie (D. 39,5,27); a to przyjmuje się mianowicie przy wynagrodzeniu za uratowanie życia (D. 39,5,34 § 1) jako usługi, której nie można oszacować. Tego rodzaju dar nie może być postrzegany jako darowizna<sup>33</sup>.

Warto zwrócić w tym miejscu uwagę na fakt, że choć wprowadzony do rozważań fragment D. 39,5,34 § 1 Paulusa pojawiał się w dyskusji pandektystów w kontekście sporu o prawny charakter darowizny remuneratoryjnej, to z czasem stał się jednym z podstawowych argumentów przytaczanych w ramach dyskusji o niedopuszczalności odwoływania darowizn remuneratoryjnych. W bardzo ograniczonym zakresie będzie o tym jeszcze mowa poniżej<sup>34</sup>.

Wracając do podstawowego nurtu rozważań, J.A. Gruchot skonstatował, że Landrecht pruski znacznie gorzej poradził sobie w § 1169 z właściwym rozpoznaniem istoty darowizny remuneratoryjnej, aniżeli obowiązujące wówczas ustawy lub powstające projekty ustaw. Na dowód powyższego twierdzenia wskazał regulacje z austriackiego ABGB oraz Projektów kodeksów cywilnych bawarskiego i saskiego.

### Austriacki ABGB

§ 940.<sup>35</sup> Istota darowizny nie ulega zmianie, jeśli uczyniono ją z wdzięczności lub ze względu na zasługi obdarowanego lub jako ich szczególne wynagrodzenie; nie może tylko wcześniej przysługiwać prawo skargi o wynagrodzenie.

§ 941.<sup>36</sup> Jeśli obdarowanemu przysługiwało prawo skargi o wynagrodzenie, czy to na podstawie porozumienia stron czy też przepisu ustawy, to czynność przestaje być darowizną i należy ją postrzegać jako umowę odpłatną<sup>37</sup>.

<sup>33</sup> C.L. Arndts von Arnesberg, *Lehrbuch...*, s. 92.

<sup>34</sup> Bezpośrednim punktem zaczepienia była rozbieżność brzmienia fragmentu z *Sentencji Paulusa* (*Sententiae Receptae Paulo* [Lib. V. Tit. XI *De donationibus*, § 6] *Ei, qui aliquem a latrunculis vel hostibus eripuit, in infinitum donare non prohibetur (si tamen donatio et non merces eximii laboris appellanda est), quia contemplationem salutis certo modo aestimari non placuit.*) z wersją D. 39,5,34 § 1 przekazaną przez kompilatorów justyniańskich (zob. przyp. 29). Pogłębiona analiza D. 39,5,34 § 1 oraz pytanie o to, jak dalece przerobienie słów *in infinitum donare non prohibetur* z *Sentencji Paulusa* w *haec donatio irrevocabilis est* u Justyniana wpłynęło na rozumienie darowizny remuneratoryjnej w toku ewolucji prawa cywilnego aż po BGB, nie są przedmiotem tego opracowania. Poza jego zakresem pozostają także obecne i nadal aktualne w polskiej doktrynie rozważania nad skutecznością odwoływania darowizn remuneratoryjnych na podstawie art. 902 polskiego kodeksu cywilnego.

<sup>35</sup> § 940. *Es verändert die Wesenheit der Schenkung nicht, wenn sie aus Erkenntlichkeit oder in Rücksicht auf die Verdienste des Beschenkten, oder als eine besondere Belohnung derselben gemacht worden ist; nur darf es vorher kein Klagerecht darauf gehabt haben.*

<sup>36</sup> § 941. *Hat der Beschenkte ein Klagerecht auf die Belohnung gehabt, entweder weil sie unten den Parteien schon bedungen, oder durch das Gesetz vorgeschrieben war, so hört das Geschäft auf, eine Schenkung zu sein, und ist als ein entgeltlicher Vertrag anzusehen.*

<sup>37</sup> Wpływ pandektystów obejmował swym zakresem nie tylko cywilne prawo pruskie, ale także austriackie pod rządami ABGB. Dowodzi tego przywołany przez J.A. Gruchota (*Über be-*



### Projekt kodeksu cywilnego dla Królestwa Saksonii z 1860 roku<sup>38</sup>

§ 1094. Przepisy o sądowej formie darowizn i o prawie do odwołania z powodu niewdzięczności znajdują także zastosowanie do darowizn, które darczyńca uczynił z wdzięczności względem obdarowanego, z wyłączeniem obdarowania za uratowanie życia. W przypadku darowizny dokonanej w zamiarze odpłacenia za usługi, które zwyczajowo są odpłatne, przepisy o formie i odwołaniu darowizny nie znajdują zastosowania, o ile darowizna dorównuje cenie usług.

### Projekt kodeksu cywilnego dla Królestwa Bawarii z 1861 roku<sup>39</sup>

Część I art. 94. Zamiar darczyńcy, by poprzez darowiznę uczynić zadość obowiązkowi wdzięczności (darowizna wynagradzająca) nie zmienia nic w istocie darowizny, z zastrzeżeniem postanowienia art. 107 ust. 2.

Wynagrodzenie za usługi, za które jest ono przyjęte, nie obowiązuje jako darowizna, o ile nie przekracza zwykłej miary.

To samo obowiązuje co do wynagrodzeń, które ktoś gwarantuje za uratowanie własnego życia lub życia członków swojej rodziny<sup>40</sup>.

Część I art. 107 ust. 2. Darowizny wynagradzające są nieodwołalne z powodu niewdzięczności.

---

*lohnende Schenkung...*, s. 165, przyp. 1) w przypisie do cytowanej regulacji, austriacki prawnik **J. Unger** (*System des österreichischen allgemeinen Privatrecht*, 5. Aufl., Bd. 2, Leipzig 1892, s. 221 i nn.): „Wynagradzające darowizny (remuneratoryjne, darowizna odwzajemniająca, *donatio remuneratoria*) to znaczy darowizny, które uczynione są w zamiarze, by obdarowanemu odwzajemnić otrzymane od niego dobro lub wyświadczoną przez niego usługę (*remunerandi animo, remunerationis causa* § 940 a.b.G.B.). Założono przy tym, że dający nie był prawnie zobowiązany do tego wynagrodzenia, a więc, że przyjmujący ani mocą ustawowego przepisu (jak, np. w przypadkach §§ 391. 403. 1004. 1163 a.b.G.B.), ani umownego porozumienia nie miał prawnego roszczenia o wynagrodzenie (§ 941 a.b.G.B.), i, że dający, przykładowo, błędnie nie uważał się za prawnie zobowiązanego do daru. Majątkowe przysporzenie na rzecz drugiego musi być o wiele bardziej czystym dobrodziejstwem, którego źródłem jest zwyczajowy motyw wdzięczności. [...] Darowiznę remuneratoryjną we wszystkich pozostałych stosunkach traktować należy jak każdą inną darowiznę (§ 940 a.b.G.B.): stąd też, w szczególności, zachodzi odwołanie takiej darowizny z powodu niewdzięczności”.

<sup>38</sup> § 1094. *Die Vorschriften über die gerichtliche Form der Schenkungen und über das Recht des Widerrufs wegen Undankes finden auch Anwendung auf Schenkungen, welche der Schenker aus Dankbarkeit gegen den Beschenkten vorgenommen hat, ausgenommen wenn wenn für eine Lebensrettung geschenkt worden ist. Bei einer Schenkung in der Absicht, Dienstleistungen zu vergelten, welche gewöhnlich bezahlt zu werden pflegen, finden, soweit die Schenkung dem Preise der Dienstleistungen gleichkommt, die Vorschriften über die Form und den Widerruf der Schenkung nicht statt.* Tekst § 1094 projektu cyt. za **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 165. Saska BGB wszedł w życie 1 marca 1865 r., a poprzedzały go projekty z 1852 oraz 1860 r.

<sup>39</sup> Entwurf eines Bürgerlichen Gesetzbuches für das Königreich Bayern, Theil I, Theil II, München 1861; [www.reader.digitale-sammlungen.de](http://www.reader.digitale-sammlungen.de); stan na 10.03.2016 r.

<sup>40</sup> Art. 94. I *Die Absicht des Schenkers, durch die Schenkung einer Pflicht der Dankbarkeit zu genügen (belohnende Schenkung) ändert nichts an dem Wesen der Schenkung, vorbehaltlich der Bestimmung des Art. 107 Absatz 2. Eine Belohnung für Dienste, für welche eine solche üblich ist, gilt, soweit sie das gewöhnliche Maß nicht übersteigt, nicht als Schenkung. Dasselbe gilt von*

W związku z zasygnalizowanym powyżej znaczeniem fragmentu Paulusa o wynagrodzeniu za uratowanie życia (D. 39,5,34 § 1) w dyskusji na temat niedopuszczalności odwoływania darowizn remuneratoryjnych warto przytoczyć, powołaną przez J.A. Gruchota jedynie w przypisie, krytyczną ocenę projektu bawarskiego. Jej autorem był radca bawarskiego dworu królewskiego, profesor prawa cywilnego w Uniwersytecie w Würzburgu, J.J. Lang.

W art. 94 ust. 3 zastanawia, dlaczego projekt wyłącza „wynagrodzenie” ratującego życie z pojęcia darowizny remuneratoryjnej. Projekt heski<sup>41</sup> takiego wyłączenia nie zawiera; saski § 1094 wyłącza w przypadku tej remuneratoryjnej darowizny jedynie konieczność dochowania sądowej formy oraz możliwość odwołania z powodu niewdzięczności. Ponieważ praktyczny rezultat w postaci wyłączenia, także w przypadku darowizn remuneratoryjnych, odwołania z powodu niewdzięczności (art. 107 ust. 2) oraz zwolnienia z obowiązku sądowej rejestracji nie został tu osiągnięty, to rzeczywisty cel tego ustępu faktycznie nie jest odkrywczy. Wielkość wyświadczonej usługi nie jest tu żadnym usprawiedliwieniem; Motywy słusznie wskazują, że nie chodzi o określenie stosunku remuneracji do poprzedzającej ją usługi. Jeśli Motywy nie chcą podporządkować darowizny, która jest skutkiem uratowania życia, ograniczeniom dotyczącym darowizn, to wcale nie wypływa z tego wniosek, że projekt może tego typu dobrodziejstwo z pojęcia darowizny wyłączyć. Ponadto, skrytykować należy wyrażenie z trzeciego ustępu: „To samo obowiązuje [...]”; ponieważ musiałoby stąd wynikać, że wynagrodzenie ratującego życie, które w konkretnym przypadku przewyższa „zwyczajową miarę”, obowiązywałoby jako darowizna, czego raczej projekt nie zakłada.

Art. 107 ust. 2, w zgodzie z art. 130 projektu heskiego, z pewnością słusznie uważa darowizny remuneratoryjne za nieodwołalne w przypadku niewdzięczności. Przeciwnieństwo stanowi wyraźnie projekt saskiego § 1094, który wyłącza możliwość odwołania jedynie darowizny wynagradzającej za uratowanie życia. Motywy nie wyjaśniają tej rozbieżności, a projekt prawdopodobnie przychylił się do stanowiska F.C. v Savigny’ego (Syst. IV, s. 235), który l. 34 § 1 D. de donat. (39.5) ograniczył jedynie do remuneracji za uratowanie życia; jest to stanowisko bardzo ryzykowne, bowiem zakończenie tego fragmentu dowodzi, że uratowanie życia jest tylko jednym z wielu przypadków tego rodzaju, i o wiele bardziej wszystko, co *certo modo* nie może zostać oszacowane, możliwość rewokacji uchyla<sup>42</sup>.

Podczas gdy Ch.F. Koch ograniczył się w swoich rozważaniach o dogmatycznej kwalifikacji darowizny remuneratoryjnej do przeglądu stanowisk doktryny w tej kwestii, to u J.A. Gruchota poprzedziły one praktyczną ocenę definicji z § 1169 Landrechtu. Autor ten twierdził, że jeśli darowizna wynagradzająca jest „dobrowolną (opartą na dobrodziejstwie) *datio ob causam praeteritam* a owa *causa*

---

*Belohnungen, welche jemand für die Rettung seines Lebens oder des Lebens seiner Angehörigen gewährt.* Art. 107 I Abs. 2. *Belohnende Schenkungen sind wegen Undankes unwiderruflich.*

<sup>41</sup> Entwurf eines bürgerlichen Gesetzbuches für das Großherzogtum Hessen nebst Motiven, 1. Abteil., Darmstadt 1842 u. 1844; 4. Abteil., Darmstadt 1853.

<sup>42</sup> **J.J. Lang**, *Kritische Beleuchtung des Entwurfs eines Bürgerlichen Gesetzbuches für das Königreich Bayern*, Heft I: *Das Hauptstück von den Rechtsgeschäften*, München, 1861, s. 128 i nn.; 140 i nn. Cyt. za **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 166, przyp. 1.

*praeterita* to «chwalebne działanie lub wyświadczona ważna usługa», które w drodze darowizny należy odwzajemnić”, to takie, pozbawione obiektywnych kryteriów sformułowanie ustawodawcy nie pozwala na podporządkowanie jej żadnym precyzyjnym regułom prawa<sup>43</sup>. Problem dotyczył zatem treści, którą należało nadać ustawowym sformułowaniom „chwalebne działanie” oraz „ważna usługa”, a w wymiarze czysto praktycznym chodziło o to, czy sędzia orzekając powinien w kwestii darowizny remuneratoryjnej na podstawie kryteriów obiektywnych czy też, wyrażonego w akcie darowizny, subiektywnego osądu samego darczyńcy<sup>44</sup>. Szukając rozwiązania, prawnik odwołał się do opracowanego przez Augustina Leysera *responsum* fakultetu prawa w Wittenberdze z marca 1711 roku, gdzie stwierdzić miano, że dla *donatio remuneratoria* wymagane są absolutnie szczególne dobrodziejstwa, które w pewnym stopniu obligują drugiego do odwzajemnienia<sup>45</sup>. W analizowanym stanie faktycznym, gdzie, zgodnie z przedłożonym aktem darowizny, powód pozostawił pozwanemu (swojemu zięciowi) wskazane w skardze rzeczy, powyższa przesłanka nie została spełniona, pomimo tego, że ów zięć, zarówno w czasie trwania, jak i po ustaniu małżeństwa z córką powoda, zawsze kochał go jak jego własne dziecko, pozostawał i służył mu pomocą na każde wezwanie. W zakończeniu tego *responsum* pozostawiono jednakże obdarowanemu zięciowi przeprowadzenie dowodu w zakresie przekazania powodowi koniecznych *alimenta* bez wynagrodzenia lub wyświadczenia innych dóbr, do których świadczenia nie był zobowiązany na podstawie dziecięcej powinności. Zgodnie z *responsum*, dokonaną darowiznę możnaby wówczas potraktować *pro remuneratoria* i wyłączyć jej odwołanie<sup>46</sup>.

<sup>43</sup> J.A. Gruchot, *Über belohnende Schenkung...*, s. 166.

<sup>44</sup> *Ibidem*, s. 167; autor przywołał tu ponownie fragment A. v Leysera (*Meditationes...*, Spec. 436 *de Donationibus remuneratoriis*, Med. 2, 3), w którym autor postulował wyłączenie w pierwszej kolejności wszystkich [...] *officia, ad quae quis jure obligatur: Necessarium vero est praeterea, ut ea, quae commemorantur, beneficia non sint ejusmodi, ut is, qui ea dedit, invitus etiam ad illa praestanda cogi potuisset. Nam donationes remuneratoriae non sunt, quando princeps ministro, quia officium suum recte fecit, dominus vasalo, quia bellanti auxilium tulit, maritus uxori, quia obsequia praestitit, heres famulo, quia negotia domestica solers obivit, donant. Idem dicendum, quando parentes liberis propterea, quod hi morigeri semper fuerint, parentes observantes coluerint, donant. Nam et hoc non benemeritum, sed debitum est.* Cyt. za J.A. Gruchot, *Über belohnende Schenkung...*, s. 166.

<sup>45</sup> Treść *responsum* J.A. Gruchot (*Über belohnende Schenkung...*, s. 166) referuje oraz cytuje bez odwołania do źródła.

<sup>46</sup> *Ibidem*.

O trudnościach interpretacyjnych w związku z § 1169 Landrechtu, pisali także w Motywach do projektu Landrechtu, twórca jego ostatecznej wersji, Carl Gottlieb Svarez oraz inni rewizorzy.

Jako darowizna wynagradzająca jest w § 1169 tekstu oznaczona taka, przez którą powinny zostać odwzajemnione chwalebne działania lub wyświadczona ważna usługa. Zderzono się przy tym z wyrażeniem: ważna usługa, bowiem z łatwością mogą przez nie powstawać spory; leży już w naturze rzeczy, że pojęcie: ważna usługa musi pozostać relatywne, ponieważ nie chodzi o trud i wysiłek, których dołożył ten, kto świadczył usługę, lecz o wartość jaką przykłada do niej dający prezent. Nie podlega przecież odwzajemnieniu włożony wysiłek, ale, rzecz jasna, zadowolenie i wdzięczność dającego; dlatego też chodzi tylko o to, czy wyświadczona usługa może w oczach darczyńcy zostać nazwana ważną. Spowoduje to wprawdzie skutek w postaci możliwości powstania dużej dysproporcji pomiędzy darowizną, a wyświadczonymi usługami; nie da się tego uniknąć, jeśli nie zniesie się wszystkich różnic między wynagradzającą i niewynagradzającą darowizną, jak to czyni ABGB w §§ 940, 941, o ile obdarowany nie miał prawa skargi o wynagrodzenie<sup>47</sup>.

J.A. Gruchot skrytykował powyższe rozważania ponownie w tonie pandektowej argumentacji i zauważył, że choć rewizorzy znaleźli się na dobrej drodze, by znieść w prawie rozróżnienie na darowiznę wynagradzającą i zwykłą, to jednak z niej nie skorzystali. Skoro bowiem przyznali, że znaczenie ma jedynie to, co w oczach darczyńcy było „ważną usługą” lub „chwalebny działaniem”, to całkowicie poddali tę regulację samowoli dającego prezent i pozbawili tym samym darowiznę remuneracyjną obiektywnego kryterium rozróżnienia. Jeśli rozumie się tę darowiznę jako wyraz zadowolenia lub wdzięczności darczyńcy względem zasług obdarowanego oraz dostrzega się w niej wyłącznie wyraz subiektywnego poglądu darczyńcy co do wartości tych usług, to, zdaniem autora, są to wystarczające powody dla rezygnacji z wprowadzania dla niej jakichkolwiek reguł prawnych<sup>48</sup>.

<sup>47</sup> Gesetz-Revision. – Pensus XIV. *Motive zu dem von der Deputation vorgelegten Entwurf der Titel 11. u. 13. des ersten Theils des Allgemeinen Landrechts*, Berlin 1831, s. 200 i nn.; **F.G. Siewert**, *Materialien zur wissenschaftlichen Erklärung der neuesten allgemeinen Preuß. Landesgesetze*, 8 Hefte, Halle 1800–1807; Heft 3, s. 69; **G.A. Bielitz**, *Praktischer Kommentar zum allgemeinen Landrechte für die Preußischen Staaten*, Bd. 2, Erfurt 1824, s. 803; [www.deutsche-digitale-bibliothek.de](http://www.deutsche-digitale-bibliothek.de); stan na 10.03.2016 r.

<sup>48</sup> **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 168. Zob. też przywołany przez autora wyrok Wyższego Sądu Krajowego (OLG) w Dreźnie (*J.A. Seuffert's Archiv für Entscheidungen der obersten Gerichte in den deutschen Staaten*, Bd. 1, München 1866, nr 340), w którym mówi się, że brak jest obiektywnych kryteriów, które w każdym przypadku pozwoliłyby na jednoznaczne zdefiniowanie darowizny remuneracyjnej. O wiele bardziej wymaga się, by każdorazowo, w okolicznościach konkretnego przypadku mieć przed oczami określony stan faktyczny i zgodnie z nim decydować, czy zachodzi *mera donatio* czy *remuneratoria donatio*; [www.books.google.pl](http://www.books.google.pl); stan na 10.03.2016 r.

## Forma darowizny remuneratoryjnej

Przyjęcie przez J.A. Gruchota oraz Ch.F. Kocha stanowiska pandektystów odnośnie do istoty darowizny remuneratoryjnej zdeterminowało ich dalsze rozważania o formie oraz odwołaniu tej darowizny. Paragrafom Landrechtu o formie darowizny remuneratoryjnej nieco więcej uwagi, i w pierwszej kolejności, poświęcił J.A. Gruchot:

§ 1173.<sup>49</sup> Umowa darowizny, w której jedynie przyrzeczono wynagradzający prezent, wymaga dla swej ważności pisemnego dokumentu z wyraźnym wskazaniem działania lub usługi, które mają być wynagrodzone prezentem.

§ 1174.<sup>50</sup> W razie niedochowania tej formy, prezent nie będzie postrzegany i oceniany jako wynagradzający, a jedynie jako przyrzeczony ze zwykłej szczodrości.

Z faktu, że § 1173 i nn. dotyczyły jedynie przyrzeczenia darowizny wynagradzającej i nie zawierały regulacji odnośnie do wydania wynagradzającego prezentu (*datio remuneratoria*), wnioskować należało, zdaniem autora, o stosowaniu w tym przypadku przepisów o formie zwykłych darowizn<sup>51</sup>.

§ 1063.<sup>52</sup> Umowy darowizny zawiera się sądownie.

§ 1065.<sup>53</sup> Jeśli natomiast darowana rzecz ruchoma lub suma zostały już wydane biorącemu prezent, to żądanie ich zwrotu na podstawie braku sądowej umowy nie zachodzi.

W związku z powyższą regulacją, kwestia rozróżnienia na darowiznę zwykłą i remuneratoryjną w kontekście formy miała, zdaniem J.A. Gruchota, czysto

<sup>49</sup> § 1173. *Ein Schenkungsvertrag, wodurch ein belohnendes Geschenk bloß versprochen wird, erfordert zu seiner Gültigkeit ein schriftliches Instrument, in welchem die Handlung oder der Dienst, die durch das Geschenk belohnt werden sollen, bestimmt angegeben sind.*

<sup>50</sup> § 1174. *Ist diese Form nicht beobachtet, so wird das Geschenk nicht als ein belohnendes, sondern nur als solches, welches aus bloßer Freigebigkeit versprochen worden, angesehen und beurtheilt.*

<sup>51</sup> **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 169. Autor twierdził ponadto, że wymóg formy pisemnej dla przyrzeczenia darowizny remuneratoryjnej był przez uczonych prawników traktowany jako absolutnie konieczny lub też zalecany, co potwierdzać miał zacytowany fragment znakomitego zresztą prawnika *usus modernus pandectarum*, profesora uniwersytetu we Frankfurcie nad Odrą, **S. Strycka** (*Praelectiones Viadrinae de Cautelis contractuum necessariis*, sect. III cap. IX, § 3, Vvittenbergae MDCCXXII, s. 525): *Consultum ergo, ut non generalis meritorum mentio fiat; sed in specie exprimat, quibus meritis donator ad liberalitatem commotus. Quanta vero illa esse debeant merita, et quosque donationi respondere debeant, hoc tutius Judicis arbitrio relinquat, ut pro qualitate personarum id aestimet*; www.books.google.pl; stan na 10.03.2016 r.

<sup>52</sup> § 1063. *Schenkungsverträge sollen gerichtlich abgeschlossen werden.*

<sup>53</sup> § 1065. *Ist hingegen eine geschenkte bewegliche Sache oder Summe dem Geschenknehmer bereits übergeben worden, so findet deren Rückforderung aus dem Grunde der Ermangelung eines gerichtlichen Vertrages nicht statt.*

praktyczne znaczenie w dwóch przypadkach. Pierwszy, sprzed wydania rzeczy, gdy ta przyrzeczona została w pisemnej, ale pozasądowej umowie darowizny. Drugi, przy założeniu wydania rzeczy, w sytuacji odwołania darowizny, które podlegało większym ograniczeniom przy darowiznie remuneratoryjnej, aniżeli przy zwykłej.

Jeśli akt wykonany został bez wcześniejszego dochowania formy pisemnej, co ważne nastąpić mogło tylko w przypadku rzeczy ruchomych, to z okoliczności powinien wynikać wyraźnie remuneratoryjny charakter takiej darowizny. Innymi słowy, że darowizna nastąpiła w związku z wcześniejszym świadczeniem obdarowanego, a więc „w zamiarze okazania mu wdzięczności (*animus remunerandi* – w odróżnieniu od zwykłego *animus donandi*)”<sup>54</sup>. Autor podkreślał dalej, że zawsze należało w tych sytuacjach zakładać, że darczyńca wyraźnie dał do zrozumienia wynagradzający charakter darowizny, a zwykle przypuszczenia co do relacji zachodzących między darczyńcą a obdarowanym nie mogły być uznane za wystarczające do kwalifikowania jej jako remuneratoryjnej.

Z kolei w drugiej sytuacji to, że darowizna jest remuneratoryjna, musiało wynikać wyraźnie z treści aktu, czy, jak mówił ustawodawca w § 1173, „pisemnego dokumentu z wyraźnym wskazaniem działania lub usługi” wyświadczonej darczyńcy przez obdarowanego. Jeśli warunkowi temu uczyniono zadość, to można było stwierdzić istnienie darowizny remuneratoryjnej, co w sensie praktycznym oznaczało, że dowód przeciwny obciążał stronę podważającą jej istnienie<sup>55</sup>.

### Odwołanie darowizny remuneratoryjnej

Jak już wspomniano powyżej, zdecydowanie najbardziej krytyczne, ale też niemal wyłącznie praktyczne rozważania dotyczyły §§ 1170–1175 Landrechtu, które regulowały zasady odwoływania darowizn remuneratoryjnych.

§ 1170.<sup>56</sup> Odwołanie faktycznie danego, wynagradzającego prezentu, znajduje zastosowanie wyłącznie z powodu nadmiaru, zgodnie z postanowieniami § 1091 i nn.

§ 1171.<sup>57</sup> Skoro jednakże zajdzie inna z ustawowych przyczyn odwołania darowizny zwykłej, to biorący prezent jest zobowiązany do wyraźnego wskazania i udowodnienia

<sup>54</sup> J.A. Gruchot, *Über belohnende Schenkung...*, s. 170.

<sup>55</sup> *Ibidem*. Por. Ch.F. Koch, *Donatio...*, s. 187.

<sup>56</sup> § 1170. *Der Widerruf eines wirklich gegebenen belohnenden Geschenks findet nur wegen Uebermaßes nach den § 1091 ff. vorgeschriebenen näheren Bestimmungen statt.*

<sup>57</sup> § 1171. *Sobald jedoch eine der andern gesetzlichen Ursachen zum Widerrufe einer bloßen Schenkung eintritt, ist der Geschenkenehmer schuldig, die löbliche Handlung oder den geleisteten*



chwalebego działania lub świadczonej usługi, które poprzez otrzymany prezent miały być wynagrodzone.

§ 1172.<sup>58</sup> Jeśli nie może lub nie chce tego uczynić, to darowizna taka podporządkowana jest odwołaniu, jak każda inna.

§ 1175.<sup>59</sup> Przy dochowaniu zaś wymaganej formy, przyrzeczenie darowizny wynagradzającej, poza przypadkiem nadmiaru (§ 1091), może być odwołane jedynie wówczas, gdy zostanie dowiedzione, że obdarowany nie działał lub, że nie wyświadczył usługi.

Jak podkreślali zarówno J.A. Gruchot, jak i Ch.F. Koch, treści § 1170 w żaden sposób nie należało łączyć z nauką prawa powszechnego, gdzie nadmierną darowizną remuneratoryjną traktowano jak darowiznę zwykłą i podporządkowywano wymogowi obowiązkowej rejestracji oraz regułom odwołania z powodu niewdzięczności<sup>60</sup>. Nadmiar z § 1170 Landrechtu nie dotyczył zresztą, tak jak to było w prawie powszechnym, dysproporcji pomiędzy darowizną a wynagradzaniem nią świadczeniem, lecz dysproporcji pomiędzy darowizną, a majątkiem darczyńcy. Zgodnie z § 1091 i nn. Landrechtu można było odwołać każdą darowiznę w za-

---

*Dienst, welche durch das erhaltene Geschenk haben belohnt werden sollen, bestimmt anzugeben und nachzuweisen.*

<sup>58</sup> § 1172. *Kann oder will er dieses nicht, so ist auch eine solche Schenkung dem Widerruf, gleich jeder andern, unterworfen.*

<sup>59</sup> § 1175. *Dagegen kann, bei gehörig beobachteter Form, das Versprechen einer belohnenden Schenkung, außer dem Falle eines Uebermaßes (§ 1091), nur alsdann zurückgenommen werden, wenn ausgemittelt wird, daß der Beschenkte die Handlung nicht gethan, oder den Dienst nicht geleistet habe.*

<sup>60</sup> **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 171; **Ch.F. Koch**, *Donatio...*, s. 189. **J.A. Gruchot** (*ibidem*) cytuje na potwierdzenie ponownie **J. Voet'a** (*Commentarius...*, nr 17: *Reciprocas donationes quod spectat, nec illae insinuationis necessitati submittendae videntur; cum proprie donationes non sint, dum utrique tantum ex sua liberalitate decedit, quantum ex aliena accedit [...]. Nec aliud statuendum in donatione remuneratoria, quoties remuneratio causae, ad remunerandum moventi, non admodum inaequalis est: cum hactenus donatio non intelligatur arg. l. 19 § ult. D. h. t. Nam si pro modico beneficio accepto liberalitas amplissima collata fuerit, adeoque viri boni arbitrio sen aestimatione videatur ultra quingentos aureos superare modum beneficium accepti, ratio non apparet cur a professione apud acta immunis esset; utpote maxima parte non remuneratoria, sed simplex censenda. Ibidem, nr 25: *Non autem revocationi donatorum locus est ob causam ingratitude, quoties donatio remuneratoria facta fuit, quatenus accepti beneficium modum haud egreditur, adeoque nec insinuatione opus habet, eo quod hactenus permutatio magis, quam donatio est.*) oraz **A. v Leysera** (*Meditationes...*, Med. 6. *Donatio remuneratoria in l. 34 § 1 de donat. Simpliciter irrevocabilis dicitur... Addenda tamen est limitatio, nisi donatio remuneratoria modum beneficiorum, propter que confertur, excedat nimis. Ea enim ratione, quae excedit, remuneratoria donatio non est, sed simplex atque adeo revocationi subjacet. Ad donationes quippe remuneratorias in C. 12 X de Testam. requiritur ut juxta servitii meritum conferantur.*).*



kresie, w jakim prezent przekraczał połowę majątku darczyńcy<sup>61</sup>. Tym paragrafom podporządkowano także odwołanie darowizny wynagradzającej, ale jednocześnie wyłączono w jej przypadku wszystkie pozostałe podstawy odwołania, w tym niewdzięczność obdarowanego<sup>62</sup>. J.A. Gruchot wskazywał na zgodność powyższej interpretacji z orzecznictwem prawa powszechnego, co potwierdzać miało orzeczenie Wyższego Sądu Krajowego (OLG) w Jenie z 2 sierpnia 1832 roku:

Darowizna remuneratoryjna nie może być odwołana z powodu okazanej niewdzięczności. U podstaw prawa powszechnego leży tu przekonanie, że poprzez remunerację spełnia się obowiązek wdzięczności, który uznany jest w prawie za *naturalis obligatio*. l. 25 § 11 de h. p. (5, 3), l. 54 § 1 de furt. (47, 2), l. 27 d. donat. (39, 5)<sup>63</sup>. I chociaż zwykła darowizna zobowiązuje odbiorcę w przyszłości do wdzięczności w tym sensie, że w razie jej braku możliwa będzie rewokacja, to darowizna remuneratoryjna jest nieodwołalna, ponieważ wynagradza usługi już wyświadczone i nie zobowiązuje odbiorcy w przyszłości, a prawnie jest traktowana jako spełnienie *naturalis obligatio*. l. 34 § 1 l. 27 de donat. (39, 5)<sup>64</sup>.

Christian F. Koch podnosił ponadto, że odwołanie darowizny z § 1170, co do zasady, nie przysługiwało dziedzicom darczyńcy. Powstałe na tym tle wątpliwości można było jednakże, zdaniem autora, rozstrzygnąć na podstawie § 1113 Landrechtu<sup>65</sup>, który stanowił, że prawo do odwołania darowizny przechodziło w drodze wyjątku na dziedziców koniecznych<sup>66</sup>. W przypadku naruszenia zachowku pozwoliłoby to zatem na przyznanie roszczenia o podwyższenie spadku z prezentu do wysokości połowy wartości darowizny. Przyjęciu takiego rozwiązania stanął jednak na przeszkodzie § 28 załącznika do Landrechtu, który stanowił, że to, co postanowiono w § 1113 odnośnie do zwykłych darowizn dokonanych ze szczo-

<sup>61</sup> § 1091. *Nach Verlauf dieser Sechs Monathe kann auch eine außergerichtliche Schenkung nur so weit widerrufen werden, als das Geschenk die Hälfte von dem Vermögen des Schenkenden überstiegen hat.* § 1092. *In gleichem Maaße kann auch eine gerichtlich geschlossene und durch die Uebergabe vollzogene Schenkung widerrufen werden.*

<sup>62</sup> J.A. Gruchot (*Über belohnende Schenkung...*, s. 172) zauważa, że regulacja Landrechtu pozostawała w tym zakresie zgodna z art. 107 ust. 2 projektu bawarskiego.

<sup>63</sup> Zob. przyp. 18.

<sup>64</sup> J.A. Seuffert's Archiv..., Bd. 8, Nr. 260. A. Schweppe, *Das Römische Privatrecht in seiner heutigen Anwendung*, Bd. 3 *Obligationenrecht*, Göttingen 1831, s. 322.

<sup>65</sup> § 1113. *Dagegen können nothwendige Erben, denen nach den Gesetzen ein Pflichttheil gebührt, eine jede von dem Erblasser innerhalb Dreyer Jahre vor seinem Tode gemachte Schenkung widerrufen, wenn der reine Betrag des Nachlasses nicht die Hälfte des Betrags der geschenkten Summe oder Sache ausmacht.*

<sup>66</sup> Ch.F. Koch, *Donatio...*, s. 184. W tym zakresie autor podejmował dyskusję z tezami postawionymi przez radcę pruskiego ministerstwa sprawiedliwości Müllera, w opublikowanym przez niego w 1830 r. artykule, *Ueber die donatio remuneratoria (Zur Interpretation des allgemeinen Landrechts Thl. I. Tit. 11. §§. 1169-1175.)*, *Zeitschrit für wissenschaftliche Bearbeitung des preußischen Rechtes*, Bd. 1, 1830, s. 233–247; [www.dlib-zs.mpiert.mpg.de](http://www.dlib-zs.mpiert.mpg.de); stan na 10.03.2016 r.

drości, nie znajduje zastosowania do darowizn wynagradzających<sup>67</sup>. Co więcej, nie było żadnej informacji o okolicznościach powstania tego paragrafu, a źródłem leżącym u jego podstaw jest reskrypt z 30 października 1797 roku, niezawierający w tym względzie żadnej wskazówki<sup>68</sup>. Regulacja odwołania darowizny remuneratoryjnej przez dziedziców darczyńcy, zdaniem Ch.F. Kocha, wydawała się w związku z powyższym jasna i uniemożliwiała dochodzenie roszczeń ze strony uprawnionych do zachowku<sup>69</sup>. Ciekawie na tym tle zaznaczyła się, skrytykowaną ostatecznie przez autora, próba zinterpretowania tego paragrafu na korzyść dziedziców koniecznych, którą Müller podjął w odniesieniu do konkretnego stanu faktycznego<sup>70</sup>. Sprawa z 1823 roku dotyczyła człowieka biednego, który po śmierci brata odziedziczył 30 tysięcy talarów i podarował całą tę kwotę tej z dwóch córek, która z oddaniem się nim opiekowała. Wkrótce potem zmarł jako człowiek pozbawiony majątku, co z kolei drugą z córek całkowicie pozbawiło spadku. Müller sformułował twierdzenie, że pruskie ustawodawstwo nie powinno zmieniać dotychczasowych zasad prawa powszechnego. Na podstawie wczesnych projektów Landrechtu<sup>71</sup> wyciągnął wniosek, że skoro prawo powszechne badało stosunek pomiędzy wynagrodzonym świadczeniem i prezentem, a jego nadmierną wysokość traktowało jak *donatio simplex*, to tak też interpretować należało przepisy Landrechtu<sup>72</sup>. Problem polegał jednak na tym, że, jak słusznie zauważył Ch.F. Koch, w powołanym projekcie była mowa o tym, że Landrecht nie dopuszczał porównania wyświadczonych usług z wysokością darowizny, a konkretny fragment *revisio monitorum*, który potwierdzać miał twierdzenie Müllera, raczej mu zaprzeczał<sup>73</sup>.

<sup>67</sup> § 28. *Was im §. 1113 von bloßen Schenkungen aus Freigebigkeit gesagt worden ist, soll auf belohnende – Schenkungen – nicht angewendet werden.*

<sup>68</sup> Tak Müller, *Ueber...*, s. 236; Ch.F. Koch, *Donatio...*, s. 185.

<sup>69</sup> Ch.F. Koch, *Donatio...*, s. 185.

<sup>70</sup> Zob. przyp. 67.

<sup>71</sup> *Entwurf eines allgemeinen Gesetzbuchs für die Preußischen Staaten (Allgemeines Landrecht für die preußischen Staaten) – Theil II: Von dem Rechte der Sachen, Abth. II, Tit. VIII: Von den Titeln zur Erwerbung des Eigentums, welche sich in Verträgen unter Lebendige gründen, 1780–1787*, s. 353. Projekt zakładał regulację darowizny remuneratoryjnej w §§ 814–816. Paragraf 814 zawierał jej definicję, § 815 postanowienie, że przyrzeczenie darowizny remuneratoryjnej jest wiążące, o ile opiewa na mniej niż 50 talarów lub zostało złożone sądownie, a § 816 dopuszczał odwołanie darowizny z powodu nadmiaru.

<sup>72</sup> Müller, *Ueber...*, s. 240–247.

<sup>73</sup> Chodzi o *revisio monitorum* Bd. LXXX. fol. 254 v.; cyt. za Müller, *Ueber...*, s. 238. Bezpośrednie odniesienie do powyższego fragmentu, którego autorem jest C.G. Svarez, zawierają także późniejsze Motywy do Landrechtu (*Gesetz-Revision. – Pensum XIV. Motive...*, s. 201–202): „Niekörtzy oponenci chcą całkowitego zniesienia rozróznienia na *donationes simplices et*

Zarówno J.A. Gruchot, jak i Ch.F. Koch za niejasne i niedookreślone, gdy chodzi o kwestie dowodowe, potraktowali §§ 1171 i nn. Landrehtu<sup>74</sup>. Ch.F. Koch wprowadził tu dodatkowo rozróżnienie na darczyńcę oraz osobę trzecią, która na podstawie przysługującego jej prawa, choć nie jako następcą prawnym darczyńcy, chciała podważyć darowiznę. Podczas gdy w ostatnim przypadku w ogóle o dowodzie nie było wzmianki, to w pierwszym dowód ten wyglądał inaczej w § 1171, który traktował o darowiznie już wykonanej, a inaczej w § 1173, gdzie mowa była jedynie o przyrzeczeniu darowizny. I choć obaj autorzy zgadzali się, że w przypadku § 1173, o czym była już mowa powyżej, dowodu dostarczał „pisemny dokument”, to w przypadku § 1171 i nn. ich ocena różniła się. Podczas gdy Ch.F. Koch uważał, że wymóg wskazania i udowodnienia wynagrodzonej usługi przez obdarowanego był jak najbardziej naturalny, bo stanowił element

---

*remuneratorias*; nie jest ono realne, zwłaszcza gdy można by teraz domagać się także przyrzeczonych w odpowiedniej formie *donationes simplices*; jest zbyt nieokreślonym, czym są chwalebne działanie i ważna usługa; jest bardzo trudnym określeniem stosunku pomiędzy usługą i wynagrodzeniem, i zgodnie z dotychczasową teorią, także *donationes remuneratariae quod excessum* powinny być považane na równi z *simplicibus*; prowadziłyby do szeroko zakrojonych problemów co do dowodu: w czym wyrażają się chwalebne działanie lub usługa, jeśli w ogóle lub niedostatecznie byłyby wskazane; cała nowa teoria *de revocatione donationum* zostanie przez to podważona”.

Już wszystkie te zarzuty prowadzą jedynie do nadużycia, które nie uchyla prawnego korzystania. Jeśli faktycznie zachodzi *donatio remuneratoria*, to leży już w naturze rzeczy i słuszności, że nie może być tak łatwo odwołana jak *simplex*.

Aby uniknąć ewentualnych sporów i nadużyć in fraudem legis, stwierdziłbym [C.G. Svarez – przyp. D. S.J.], co następuje: że *donatio remuneratoria*, jeśli ma obowiązywać *qua talis*, powinna wynikać z pisemnego dokumentu, w którym wyraźnie wskazać należy działanie lub usługę; że, kiedy nie dochowa się formy, należy ją traktować jedynie jako *simplici*; że można ją odwołać, jeśli zostanie udowodnione, że działanie nie nastąpiło lub usługa nie została wyświadczona; że jednak *servata* forma odwołania z powodu nadmiaru zachodzi jak przy *donatio simplex*, a poza tym żadna rewokacja nie zachodzi”. W Motywach (Gesetz-Revision. – Pensum XIV. *Motive...*, s. 202) wskazuje się ponadto, że C.G. Svarez przyznał, iż nadużycia rzeczywiście mogą zachodzić, i, że skłoniły go do tego twierdzenia uwagi o możliwej dysproporcji pomiędzy wyświadczoną usługą a darowizną; dodał jednakże zaraz, iż tego typu nadużycie nie stoi na przeszkodzie korzystaniu z prawa i rozważył środki, które na podstawie §§ 1169 i nn. mogły te nadużycia zniwelować. W interpretacji **Ch.F. Kocha** (*Donatio...*, s. 189), C.G. Svarez znalazł środek do gruntownego usunięcia wskazanych trudności w § 1175 Landrehtu. Nie zaakceptował, tak jak dotychczasowa teoria prawa powszechnego, proporcji świadczenia do wynagrodzenia, a skoncentrował się jedynie na konieczności stwierdzenia faktu wyświadczania lub niewyświadczania określonej usługi zgodnie z § 1175.

<sup>74</sup> **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 172–173; **Ch.F. Koch**, *Donatio...*, s. 187.

klasyfikujący taką darowiznę jako wynagradzającą<sup>75</sup>, to J.A. Gruchot ocenił §§ 1171 i 1172 za „całkowicie niestosowne”<sup>76</sup>. W pierwszej kolejności skrytykował brzmienie § 1171, zgodnie z którym, „biorący prezent jest zobowiązany do wyraźnego wskazania i udowodnienia chwalebego działania lub wyświadczonej usługi”, bowiem w przeciwnym wypadku, zgodnie z § 1172, darowizna taka mogła zostać odwołana jak każda inna. Autor postawił tu pytanie o podstawę owego zobowiązania, próbując zrozumieć zarazem sposób rozumowania ustawodawcy. Przypuszczał, że ustawodawcy chodziło o sytuację, gdy darczyńca chciał odwołać darowiznę z innej przyczyny aniżeli jej nadmiar, a obdarowany podważył dopuszczalność tego odwołania zarzutem, że zaszła darowizna wynagradzająca; tej z kolei nie uznawał powód i dlatego pozwany miał udowodnić swoje twierdzenie. Jeśli to, zdaniem autora, miało stanowić sens § 1171, to nie tylko ten paragraf, ale i następny ocenić należało w ich brzmieniu jako „całkowicie chybione”<sup>77</sup>. Jeśli bowiem obdarowany nie udowodnił, że otrzymany prezent był remuneratoryjny, to w ogóle nie było w tym przypadku mowy o darowiznie wynagradzającej, ale raczej o odwołaniu darowizny zwykłej<sup>78</sup>.

Równie krytycznie, zarówno Ch.F. Koch, jak i J.A. Gruchot ocenili brzmienie § 1175 Landrechtu. J.A. Gruchot podkreślał przede wszystkim niejasność odnośnie do jego brzmienia, z którego nie wynikało wyraźnie, czy mowa tu o odwołaniu przyrzeczenia darowizny czy też o jego nieważności z powodu braku *causa*. Autor i w tym przypadku konsekwentnie przychylił się do stanowiska prezentowanego przez pandektystę, Juliusa Barona:

Paragraf 1175 zawiera odpowiadające zasadzie postanowienie, że przyrzeczenie darowizny wynagradzającej złożone w odpowiedniej formie może (z wyłączeniem przypadku nadmiaru) zostać odwołane tylko wtedy, gdy zostanie dowiedzione, że obdarowany nie wykonał działania lub nie wyświadczyl usługi. Wyrażenie „zostać odwołane” zdaje się nie potwierdzać akceptowanego tu stanowiska, że przyrzeczenie darowizny jest w tym przypadku nieważne; w równie małym stopniu można znaleźć w nim oparcie dla stanowiska przeciwnego, zgodnie z którym przyrzeczenie darowizny miałyby zostać wzruszone z powodu błędu. Sformułowanie to wy-

<sup>75</sup> **Ch.F. Koch** (*Donatio...*, s. 187) kategorycznie podnosił, że obdarowanego obciąża wyłącznie dowód co do faktu, że darczyńca wydał mu rzecz z oświadczeniem o wynagrodzeniu nią ściśle określonej usługi.

<sup>76</sup> **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 172.

<sup>77</sup> *Ibidem*, s. 173.

<sup>78</sup> *Ibidem*. Autor wskazywał ponadto, że brzmienie § 1171 może prowadzić do „błędного przekonania, że biorący prezent, w nakreślonym tu stanie faktycznym, miałby do udowodnienia poprzedzające prezent świadczenie. Tego typu założenie byłoby absolutnie niewłaściwe. Jeśli istnieje pisemny akt darczyńcy, że ten sprezentował w uznaniu dla wyświadczonych mu przez obdarowanego usług, to obdarowany zwolniony jest z jakiegokolwiek dowodu. Jest wyłącznie sprawą dającego prezent wykazanie nieprawidłowości złożonego w dokumencie oświadczenia”.

brano w oczywisty sposób dlatego, że w § 1175 powinno zostać uregulowane jednocześnie odwołanie darowizny remuneratoryjnej z powodu jej nadmiaru; i, że dwa tak różne pojęcia prawne, jak ważność czynności i jej wzruszenie z innej zachodzącej przyczyny, można było pogodzić jedynie przez użycie możliwie najbardziej ogólnego wyrażenia<sup>79</sup>.

Rozważania J. Barona usunęły także wątpliwości, które w odniesieniu do § 1175 podniósł Ch.F. Koch. Uważał on, że paragraf ten charakteryzowała niekonsekwencja w stosunku do §§ 1172, 1174. Jeśli bowiem nie została dochowana forma, to zgodnie z § 1174 darowizna miała być potraktowana jak zwykła. Tak samo było w przypadku § 1172 kiedy wykonano darowiznę, ale wynagrodzona usługa nie została wyświadczona. W przypadku zaś § 1175, dla formalnie wykonanej darowizny remuneratoryjnej, w razie braku działania, obowiązywać miałyby wyłącznie zwykłe podstawy odwołania darowizny, a ów brak sam w sobie nie mógł być podstawą odwołania<sup>80</sup>.

Wspomniany już J. Baron nie podzielił wątpliwości Ch.F. Kocha i kontrargumentował, że w § 1175 „nie ma w ogóle mowy o odwołaniu, ale o stwierdzeniu nieważności przyrzeczenia darowizny z powodu błędu co do motywu (ALR I, 4 § 150)”<sup>81</sup>. Podnosił, że nietrafione jest też odniesienie Ch.F. Kocha do §§ 1172, 1174. Paragraf 1072 nie wyłączał bowiem, zdaniem J. Barona, możliwości przeprowadzenia dowodu na brak działania oraz odnośnie do mylnego o nim wyobrażenia przez dającego prezent, a żądanie zwrotu dokonanego prezentu darczyńca oprzeć mógł już na samym błędzie (a więc całkowicie niezależnie od

<sup>79</sup> **J. Baron**, *Abhandlungen aus dem preußischen Recht*, Berlin 1860, s. 84–85; [www.books.google.pl](http://www.books.google.pl); stan na 10.03.2016 r.

<sup>80</sup> **Ch.F. Koch**, *Allgemeines...*, przyp. 27, s. 1058. Autor uważał jednak, że niekonsekwencja ta nie była raczej zamierzona. Ponownie powracał do cytowanej już powyżej argumentacji C.G. Svareza z projektu do Landrechtu (zob. przyp. 74) i twierdził, że „formalnie wykonana darowizna remuneratoryjna, tak jak zwykła, w okolicznościach konkretnego przypadku, mogła zostać odwołana w razie zaistnienia szczególnych przyczyn. Tym samym § 1175 zawierałby jedynie zastosowanie sformułowanej w §§ 1171 i nn. zasady do darowizny tego typu w formie pisemnej. Już w najbardziej częstym przypadku, praktycznym skutkiem tej regulacji będzie samowolne odwoływanie darowizn bez szczególnej podstawy odwołania. Forma jest tu mianowicie dokumentem prywatnym, który nie rodzi skargi ze zwykłego przyrzeczenia darowizny. § 1064. (*Aus einem außergerichtlichen, wenn auch schriftlichen Schenkungsvertrage, kann daher in der Regel auf Erfüllung nicht geklagt werden*). Jeśli pozwany zarzuca, że usługi nie wyświadczono; wtedy, zakładając dowód, darowizna jest zwykła, a w konsekwencji skarga jest niedozwolona. Zmienia to forma sądowa”.

<sup>81</sup> **J. Baron**, *Abhandlungen...*, przyp. 95, s. 84. § 150. *Hingegen sind Willenserklärungen, woraus nur der, zu dessen Gunsten sie geschehen, allein den Vortheil ziehen würde, unkräftig, so bald erhellet, daß der ausdrücklich angeführte irrige Bewegungsgrund die einzige Ursach der Willensäußerung selbst gewesen sey.*

szczególnych podstaw odwołania); z kolei § 1174 czynił niezłożone z formie pisemnej, remuneratoryjne przyrzeczenie darowizny jedynie niezaskarżalnym<sup>82</sup>.

Na zakończenie, niejako podsumowując powyższe rozważania J. Barona, J.A. Gruchot rozróżnił na tle § 1175 dwa przypadki. Zaznaczył jednakże, iż podział ten ma charakter wyłącznie teoretyczny, bowiem według prawa pruskiego, z praktycznego punktu widzenia są one sobie równe. Pierwszy przypadek dotyczył sytuacji, w której dający prezent był świadomy nieprawidłowości wskazanej *causa* w przyrzeczeniu darowizny. Zachodziło tu jedynie przyrzeczenie darowizny zwykłej<sup>83</sup>, które jednakże w związku z brakiem sądowej rejestracji nie rodziło prawa skargi<sup>84</sup>. Drugi przypadek dotyczył natomiast błędnego założenia ze strony darczyńcy co do istnienia *causa*. Złożone oświadczenie woli było dotknięte tu wewnętrzną wadą, która odbierała mu prawną skuteczność<sup>85</sup>.

### Podsumowanie

Krytyczne rozważania J.A. Gruchota oraz Ch.F. Kocha w odniesieniu do regulacji darowizny remuneratoryjnej w Landrechcie Pruskim dowodzą, że zarówno ustawodawca, jak i doktryna nie znaleźli dla tej instytucji właściwego rozwiązania i uzasadnienia. Argumentacja zastosowana przez wymienionych autorów wskazuje wyraźnie na skłonność do akceptowania poglądów pandektystów skupionych wokół F.C. v Savigny’ego, którzy intensywnie działali na polu ówczesnej dogmatyki prawa cywilnego. Zważywszy, że w 1874 roku, a więc w niewielkim odstępście czasu po opublikowaniu prac obu autorów, powołano komisję przygotowującą pierwszy projekt BGB, należy przyjąć, że prowadzona na podstawie regulacji z Landrechtu Pruskiego (i nie tylko) dyskusja znaleźć musiała swoje

<sup>82</sup> *Ibidem*.

<sup>83</sup> **J.A. Gruchot** (*Über belohnende Schenkung...*, s. 174) cytuje tu ponownie *Medytacje A. v Leysera* (*Meditationes...*, Med. 4. *Donatio remuneratoria propterea, quod falsa in ea benemerita commemorata fuerunt, non corruiit prorsus, sed tanquam donatio simplex subsistit. Donator enim falsitatem istam bene scivit, atque liberalitatem tamen exerceri voluit, et benemerita saltem dicis causa adjecit. Valet ergo negotium eo modo, quo partes voluerunt, non quo simulate dixerunt.*).

<sup>84</sup> **J.A. Gruchot**, *Über belohnende Schenkung...*, s. 174.

<sup>85</sup> W tym miejscu **J.A. Gruchot** (*ibidem*) odwołuje się z kolei, już po raz drugi, do pozostającego pod wpływem pandektystów **J. Ungera** (*System...*, s. 221–222): „Podczas gdy każdy inny błąd co do motywu pozostaje bez wpływu na prawną ocenę działania podjętego na podstawie fałszywej pobudki, to przy darowiznie zachodzi wyjątek. Jeśli jej motywem jest wyłącznie błędne założenie otrzymanych dobrodziejstw lub wyświadczonych usług, takie, że poza tym darczyńca w ogóle by nie dał, dopuszczalne jest wzruszenie darowizny”.



odbcie w pracach komisji i w dalszym procesie ustawodawczym. To zagadnienie jednakże, w oparciu o analizę motywów i protokołów z prac legislacyjnych musi być przedmiotem odrębnej analizy.

## Bibliografia

### Źródła:

- Arndts von Arnesberg Carl Ludwig**, *Lehrbuch der Pandekten*, München 1852.
- Baron Julius**, *Abhandlungen aus dem preußischen Recht*, Berlin 1860.
- Bielitz Gustav Alexander**, *Praktischer Kommentar zum allgemeinen Landrechte für die Preußischen Staaten*, Bd. 2, Erfurt 1824.
- Gesetz-Revision. – Pensum XIV. *Motive zu dem von der Deputation vorgelegten Entwurf der Titel 11. u. 13. des ersten Theils des Allgemeinen Landrechts.*
- Gruchot Julius Albert**, *Über belohnende Schenkung*, w: *Beiträge zur Erläuterung des Preußischen Rechts durch Theorie und Praxis*, 7. Jahrgang, Hamm 1863, s. 159–174.
- Keller Friedrich Ludwig von**, *Pandekten*, Leipzig 1861.
- Klein Ernst Ferdinand**, *Grundsätzen der natürlichen Rechtswissenschaft nebst einer Geschichte derselben*, Halle 1797.
- Koch Christian Friedrich**, *Allgemeines Landrecht für die preußischen Staaten*, 4. Aufl. Bd. 1,1, Berlin 1862.
- Koch Christian Friedrich**, *Donatio remuneratoria*, w: *Das Recht der Forderungen nach gemeinem und nach preußischem Rechte*, Bd. 3, Breslau 1843, § 237, s. 181–192.
- Lang J.J.**, *Kritische Beleuchtung des Entwurfs eines Bürgerlichen Gesetzbuches für das Königreich Bayern*, Heft I: *Das Hauptstück von den Rechtsgeschäften*, München 1861.
- Leyser Augustin von**, *Meditationes ad Pandectas*, Spec. 436.
- Meyerfeld Franz Wilhelm Ludwig v**, *Die Lehre von den Schenkungen nach römischem Recht*, Marburg 1835.
- Müller**, *Ueber die donatio remuneratoria (Zur Interpretation des allgemeinen Landrechts Thl. I. Tit. 11. §§. 1169–1175.)*, w: *Zeitschrift für wissenschaftliche Bearbeitung des preußischen Rechtes*, Bd. 1, 1830, s. 233–247.
- Puchta Georg Friedrich**, *Cursus der Institutionen*, Bd. 2, Leipzig 1842
- Puchta Georg Friedrich**, *Lehrbuch der Pandekten*, 9. Auflage, Leipzig 1863.
- Savigny Friedrich Carl von**, *System des heutigen römischen Rechts*, Bd. IV, Berlin 1841.
- Savigny Friedrich Carl von**, *Landrechtsvorlesung 1824. Drei Nachschriften*. Zweiter Halbband: *Obligationen. Familienrecht. Erbrecht*, Ch. Wollschläger [Hrsg.], Klostermann, Frankfurt am Main 1998.
- Schewpe Albrecht**, *Das Römische Privatrecht in seiner heutigen Anwendung*, Bd. 3 *Obligationenrecht*, Göttingen 1831.
- Siewert Friedrich Gotthold**, *Materialien zur wissenschaftlichen Erklärung der neuesten allgemeinen Preuß. Landesgesetze*, 8 Hefte, Halle 1800–1807.
- Stryck Samuel**, *Praelectiones Viadrinae de Cautelis contractuum necessariis*, sect. III cap. IX, § 3, Vvittenbergae MDCCXXII.
- Unger Joseph**, *System des österreichischen allgemeinen Privatrecht*, 5. Aufl., Bd. 2, Leipzig 1892.



**Voet Johannes**, *Commentarius ad Pandectas*, Venetiis 1775.

**Wolff Christian von**, *Institutiones Iuris Naturae et Gentium*, Halle 1750.

**Opracowania:**

**Babusiaux Ulrike**, *Papinians Questiones. Zur theoretischen Methode eines spätclassischen Juristen*, Münchener Beiträge zur Papyrusforschung und antiken Rechtsgeschichte, München 2011.

**Blume Georg**, *Remuneratorische Schenkungen nach gemeinem bürgerlichen Recht*, Magdeburg 1890.

**Eynern Otto von**, *Remuneratorische Schenkung*, Heidelberg 1908.

**Hans-Eugen Franz**, *Die remuneratorische Schenkung*, Erlangen 1933.

**Harburger Heinrich**, *Die remuneratorische Schenkung. Eine civilistische Abhandlung*, Nördlingen 1875.

**Litewski Wiesław**, *Landrecht des Herzogtums Preussen von 1620*, 5 Bde., Warszawa–Kraków 1982–1987.

**Pfeifer Guido**, w: *Historisch-kritischer Kommentar zum BGB*, Bd. 3, *Schuldrecht Besonderer Teil* §§ 433–853 *Schenkungen*, §§ 516–534.

**Strony internetowe:**

<http://dlib-pr.mpier.mpg.de>; stan na 10.03.2016 r.

<http://dlib-zs.mpier.mpg.de>; stan na 10.03.2016 r.

[www.beck-online.pl](http://www.beck-online.pl); stan na 10.03.2016 r.

[www.books.google.pl](http://www.books.google.pl); stan na 10.03.2016 r.

[www.bookopenedition.org/chbeck](http://www.bookopenedition.org/chbeck); stan na 10.03.2016 r.

[www.deutsche-digitale-bibliothek.de](http://www.deutsche-digitale-bibliothek.de); stan na 10.03.2016 r.

[www.reader.digitale-sammlungen.de](http://www.reader.digitale-sammlungen.de); stan na 10.03.2016 r.

Dagmara SKRZYWANEK-JAWORSKA

**ON “THE UNHAPPY BAT” IN GENERAL STATE LAWS FOR THE PRUSSIAN STATES.  
REMUNERATORY GIFT**

(Summary)

This article deals with the regulation of the remuneratory gift in General State Laws for the Prussian States. It presents critical commentaries to this regulation of the two Prussian lawyers, Julius Albert Gruchot and Christian Friedrich Koch. Their opinions can be seen as a small contribution in the discussion about the German pandectistic expansion in the second half of the 19th century on the interpretation of the civil Prussian law solutions under the General State Laws for the Prussian States.

**Keywords:** *usus modernus pandectarum*; remuneratory gift; General State Laws for the Prussian States



Tomasz TULEJSKI\*

## BEHEMOT I LEWIATAN W OCEANIE POLITYCZNOŚCI. CARL SCHMITT: PRZESTRZEŃ, PRAWO, POLITYKA Część I

### (Streszczenie)

Autor analizuje koncepcję Carla Schmitta o opozycji pomiędzy lądem i morzem jako uniwersalnym prawie historii. Według autora *Nomos der Erde* historia świata jest historią wojen toczonych przez potęgę morską przeciwko potęgom lądowym lub kontynentalnym oraz wojen potęg lądowych przeciwko potęgom morskim lub oceanicznym. Używa przy tym symboli biblijnych, by opisać ten historyczny konflikt: potęgi lądowe są symbolicznie reprezentowane przez Behemota, bestię lądową, podczas gdy potęgi morskie są przedstawiane jako Lewiatan, potwór morski. Autor argumentuje, że epoka wielkich odkryć geograficznych dała początek nowej erze wojen pomiędzy talassokracją i telurokracją. Według Schmitta ta przestrzenna rewolucja wyzwoliła fundamentalne siły historii wprowadzając nowe ziemie i nowe morza w obszar ludzkiej świadomości. Proces kolonizacji Nowego Świata wywołał konflikt pomiędzy lądowym katolicyzmem, a morskim protestantyzmem, pomiędzy państwem suwerennym i państwem liberalnym oraz dwiema wizjami prawa międzynarodowego.

**Słowa kluczowe:** Schmitt; geopolityka; prawo międzynarodowe; rewolucja przestrzenna; prawo wojny

Trzeba mi pomówić o tym władztwie morza, jakie posiadały Ateny. „Ateny, powiada Ksenofon, mają władztwo na morzu; że jednak Attyka łączy się z lądem, nieprzyjaciele pustoszą ją, gdy ona odbywa dalekie wyprawy. Moźni pozwalają niszczyć swoje ziemie i składają dobytek w bezpieczeństwie na jakiejś wyspie: pospólstwo, które nie ma ziemi, żyje bez żadnego niepokoju. Ale, gdyby Ateńczycy mieszkali na wyspie i mieli ponadto panowanie na morzu, mogliby szkodzić innym, nie lękając się szkody od nikogo, podczas gdy byliby panami morza”. Rzeklibyście, iż Ksenofon chciał mówić o Anglii.

Monteskiusz, *O duchu praw*

---

\* Dr hab. prof. UŁ, Katedra Doktryn Polityczno-Prawnych, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Łódzki; e-mail: ttulejski@tlen.pl

Gdyby bowiem Rzymianie - do czego niech bogowie nie dopuszczą - wypędzeni zostali, cóż innego stąd wyniknie, jak nie wojny wszystkich między sobą ludów?

Tacyt, *Dzieje*

## Wstęp

Na początku *Genesis* w obrazie stworzenia świata Bóg, po stworzeniu nieba i ziemi, oddzieleniu światła od ciemności, wód od nieboskłonu, nakazuje, by spod powierzchni praoceanu wyłonił się suchy ląd. Jako Stwórca i Pan wszechrzeczy tworzy też zamieszkujące wodne otchłanie i powierzchnię ziemi zwierzęta, powołując do życia niejako dwa światy, których symbolami są, w najstarszej wersji opisu aktu kreacji, dwa personifikujące je potwory będące reliktem archaicznej tradycji przechowanej w swej szczytkowej formie w *Psalmach* i *Księdze Hioba*. Pierwszy z nich to Behemot – żywioł ziemi – który „ogonem wywija jak cedrem [...] / jego kości jak rury miedziane / jego nogi jak sztaby żelazne”<sup>1</sup>, drugi, pan mórz – Lewiatan – „gdy wstaje, mocni drżą ze strachu / i przerażeni tracą przytomność. / Bo cięcie mieczem bez skutku, / jak dzida, strzała czy oszczep”<sup>2</sup>. Pierwszy z nich, i tu sięgamy już do hebrajskiej tradycji przedbiblijnej i apokryficznej, panuje nad zwierzętami lądowymi, drugi jest władcą wszystkich stworzeń morskich i choć nie istnieje jedna wersja opowieści o ich wzajemnych relacjach, to jeden z mitów opisuje ich jako nieprzejednanych wrogów złączonych w śmiertelnych zapasach, którzy u końca czasów zadadzą sobie nawzajem śmierć. W ten sposób językiem mitu wyrażona zostaje i wyjaśniona odwieczna walka dwóch żywiołów, fundamentalny konflikt pomiędzy ziemią i wodą, otwartym morzem i suchym lądem. Walka jawna, czasem ukryta, ledwie zauważalna lub gwałtowna, dająca skojarzenie starcia mitycznych potworów, lecz zawsze nieunikniona z uwagi na niemożliwość połączenia tych dwóch elementarnych sił, o której wiedzieli już Anaksymander, Empedokles, Ksenofanes i Arystoteles. Mitologiczna narracja o Behemocie i Lewiatanie symbolicznie opisuje jednak również to, co człowiekowi żyjącemu w odczarowanej nowoczesności wyrazić można językiem geopolityki, to znaczy korelację pomiędzy warunkami geograficznymi oraz wielkimi procesami historycznymi i kulturowymi. Dla Herodota, Ksenofonta i Polibiusza była to dialektyka o charakterze ontologicznym, opisująca dwie,

<sup>1</sup> Hiob, 40, 17–19, wszystkie cytaty biblijne pochodzą z *Biblii Tysiąclecia*, Pallotinum, Poznań–Warszawa 1990.

<sup>2</sup> Hiob, 41, 17–19.

zupełnie różne rzeczywistości cywilizacyjne i polityczne. Ateńczycy widzieli w tym przeciwstawienie Zachodu i Wschodu, Europy i Azji, własnego państwa i Persji – ucieleśniających wolność i tyranję. Rzymianie wojnę z Kartaginą rozpatrywali nie tylko w sensie politycznym, widzieli w niej także walkę z czymś obrzydliwym, nieludzkim, całkowicie obcym ich lądowej mentalności. Intuicyjnie doniosłość owego przeciwstawienia obecna była więc niemal od czasów najdawniejszych, zachowując swą perswazyjną siłę nawet w nowożytności. Podczas XVIII-wiecznych wojen toczonych przez Francję i Anglię obie strony chętnie używały porównań zaczerpniętych z czasów antycznych. Dla Francuzów Anglicy byli „sępami” napędzonymi przez „ślepy gniew”, wcieleniem Kartaginy, które zasłużenie spotka los pierwowzoru<sup>3</sup>. Ci zaś chętnie odwoływali się do Aten jako archetypu dla ich opartego na handlu morskiego imperium<sup>4</sup>. Te intuicje znalazły swój racjonalny wyraz dopiero w opracowaniach XIX-wiecznych geopolityków<sup>5</sup>. Na geopolityczne konsekwencje konfliktu morza i lądu szczególną uwagę zwrócił admirał Alfred Mahan, po nim zaś Halford Mackinder, który formułując swą koncepcję *Heartlandu* i *Midland Ocean* pisał na początku ubiegłego wieku o porządkującym historię cywilizacji konflikcie pomiędzy potęgami morskimi i lądowymi. Idea przeciwstawienia morza i lądu określała także międzywojenną refleksję geopolityczną Karla Haushofera. To jednak, co dla geopolityków jest istotą problemu i głównym przedmiotem ich badań, jest zaledwie wierzchołkiem góry lodowej, jeśli przyjrzeć się refleksji Carla Schmitta, który antytezę lądu i morza analizuje z punktu widzenia filozofii polityki, filozofii prawa i wielkich przemian kulturowych. Tak szerokie ujęcie pozwala mu dostrzec to, co rzadko zajmuje umysły geopolityków, to znaczy fundamentalną zależność pomiędzy zmianami w przestrzeni, egzystencją morską i lądową, a najważniejszymi kategoriami etycznymi, politycznymi oraz kulturą prawa<sup>6</sup>. Dzieje się tak ponieważ uczynienie sobie poddanym lądu czy morza nie jest dla człowieka obojętne, a oba żywioły czynią go swoim dzieckiem, wpływając na to, jak postrzega tak zasadnicze kategorie jak dobro i zło, a w konsekwencji sposoby urządzenia życia zbiorowego. Jeśli bowiem państwo, jak twierdził Johan Rudolf Kjellen, jest ożenione z własną przestrzenią, to także, a może przede wszystkim, tworzący je

<sup>3</sup> **D.A. Bell**, *The Cult of the Nation in France. Inventing Nationalism, 1680–1800*, Harvard University Press, London 2001, s. 84–85, 103.

<sup>4</sup> **D. Armitage**, *The Ideological Origins of the British Empire*, Cambridge University Press, Cambridge 2004, s. 106, 119.

<sup>5</sup> **L. Moczulski**, *Geopolityka. Potęga w czasie i przestrzeni*, Bellona, Warszawa 2000, s. 15–23.

<sup>6</sup> **P.U. Hohendahl**, *Reflections on War and Peace after 1940: Ernst Jünger and Carl Schmitt*, *Cultural Critique* 2008/69, s. 26.

ludzie. Historia Europy jest więc dla Schmitta immanentnie związana z doświadczeniem „przestrzeni” i „miejsca”, a jej składniki – prawo i polityka są przez nie określone. Założenie to pozwala badaczowi na stworzenie klucza pomocnego w zrozumieniu istoty wielkich procesów politycznych i prawnych przebiegających w skali planetarnej<sup>7</sup>. Dlatego na początku przedstawię schmittańską mitologię przestrzeni. Następnie przejdę do analizy rewolucji przestrzennej, jaka rozegrała się w XVI wieku. Pozwoli mi to na przeciwstawienie, tropem Schmitta, dwóch typów państw powstałych w jej wyniku, a następnie wpływu jakie miał ów podział na problematykę wojny i prawa narodów.

## I. *Nomos* Ziemi

Carl Schmitt w opisie odwiecznej wojny talassokracji z telurokacją wprost odwołuje się do figur z *Księgi Hioba* i żydowskich mitów, widząc w symbolicznym starciu Lewiatana z Behemotem „motor i główną treść historii powszechnej”<sup>8</sup>. Towarzyszy mu bowiem element, który oddać można tylko używając symbolicznych alegorii. Schmittowska poetyka przestrzeni z jej mitami i symbolami tworzy bowiem mapę świata i daje podstawę do jej normatywizacji<sup>9</sup>:

Każdy podstawowy porządek jest porządkiem przestrzennym. By mówić o konstytucji kraju lub kontynentu trzeba mówić o jego podstawowym porządku, o *nomosie*. Prawdziwa i autentyczna opiera się zasadniczo na różnych przestrzennych ograniczeniach. Zakłada to zmierzenie i precyzyjny podział planety. Początek każdej wielkiej ery zbiega się z obszernym terytorialnym zawłaszczeniem. Każda ważna zmiana w obrazie Ziemi jest nieodłącznie związana z polityczną transformacją, tak więc z nowego podziału planety wynika nowe terytorialne zawłaszczenie<sup>10</sup>.

*Nomos* więc – pojęcie kluczowe dla Schmitta – oznacza konkretny porządek przestrzenny i miejsce w nim wspólnoty. Prawo istniejące przed i ważniejsze od wszelkich praw pozytywnych. *Nomos* jest miarą, za pomocą której dzielona jest ziemia, a równocześnie formą politycznego, społecznego i religijnego porządku zdeterminowanego przez ten proces<sup>11</sup>. Dlatego historia ludów „z ich migracja-

<sup>7</sup> M. Dean, *A Political Mythology of World Order. Carl Schmitt's Nomos, Theory, Culture & Society* 2006/23(5), s. 6.

<sup>8</sup> C. Schmitt, *Das Meer gegen das Land, w: Staat, Großraum, Nomos. Arbeiten aus den Jahren 1916–1969*, Duncker & Humblot, Berlin 1995, s. 395.

<sup>9</sup> P. Fitzpatrick, *The Mythology of Modern Law*, Routledge, London 1992, s. 210.

<sup>10</sup> C. Schmitt, *Land und Meer*, Reclam Verlag, Leipzig 1942, s. 49.

<sup>11</sup> Idem, *Nomos der Erde im Völkerrecht des Jus Publicum Europaeum*, Berlin 1974, s. 40.

mi, kolonizacjami i podbojami jest historią zawłaszczania ziemi<sup>12</sup>, a „w języku mitów ziemia stała się matką prawa<sup>13</sup>. Historia prawa międzynarodowego czy prawa narodów także jest historią brania ziemi w posiadanie. Stąd wszystkie pierwotne porządki miały zasadniczo lądowy charakter, nawet jeśli obejmowały talassokracje. Dla Greków, Rzymian i obywateli *Christianitas* świat kończył się na morskim brzegu. Nasza konstrukcja fizyczna czyni z nas bowiem dzieci Behemota, ostatni i najwyższy produkt ewolucji stworzeń poruszających się po stałym lądzie. Nasze kończyny, zmysły, sposób odżywiania, cała nasza biologia zdeterminowana jest przez naszą *oikumene*, która określa także naszą kulturę oraz sposób postrzegania i opisywania otaczającego nas świata, składającego się przecież także z dwóch pozostałych żywiołów:

Człowiek jest istotą lądową, ziemianinem. Żyje, porusza się i chodzi na twardej Ziemi. Taki jest jego punkt widzenia i jego oparcie. Z tego faktu wywodzi swoje spojrzenie tak, że można powiedzieć, że jego wrażenia są przez to zdeterminowane tak samo, jak jego ogląd świata. Urodzony ziemianinem, ukształtowany przez ten fakt, człowiek zawdzięcza temu nie tylko swój horyzont, lecz również swoją postawę, swoje ruchy, swoją budowę i swój wzrost. Właśnie dlatego nazywa Ziemią gwiazdę, na której żyje, pomimo tego, że, jak jest dobrze wiadome, powierzchnia planety jest w trzech czwartych wodą i tylko w jednej czwartej stałym lądem i nawet największe kontynenty są tylko ogromnymi pływającymi wyspami. A od kiedy dowiedzieliśmy się, że nasza ziemia jest ukształtowana sferycznie, mówimy całkiem naturalnie o „kuli ziemskiej” lub o „ziemskim globie”, a wyobrażenie „morskiego globu” wydałoby się czymś naprawdę osobliwym<sup>14</sup>.

Był więc od zawsze stały ląd podstawą i warunkiem ludzkiej egzystencji, spokojnym azylem, naturalnym środowiskiem ludzkiej egzystencji, czasem wrogiem, lecz równocześnie znanym i bezalternatywnym, kończącym się na brzegu morza, zamieszkałego przez wrogie człowiekowi bestie widoczne na starożytnych mapach. Powietrze zaś, domena Ziza – trzeciego obok Lewiatana i Behemota potwora, było czymś fizycznie niedostępnym. Dlatego to „ziemia, nie krew, daje człowiekowi, synowi ziemi, jego postawę, jego oblicze<sup>15</sup> – pisze Schmitt.

Stąd we wszystkich niemal mitologiach ziemia jest bóstwem najstarszym i najbardziej pierwotnym, matką bogów, Boginią Matką, Matką Ziemią<sup>16</sup>, od której wszystko bierze swój początek, także człowiek, który właśnie z nią, spośród czte-

<sup>12</sup> **Idem**, *Nehmen/Teilen/Weiden: Ein Versuch, die Grundfragen jeder Sozial- und Wirtschaftsordnung vom Nomos her richtig zu stellen*, w: *Verfassungrechtliche Aufsätze aus den Jahren 1924–1954. Materialien zu einer Verfassungslehre*, Berlin 1973, s. 494.

<sup>13</sup> **Idem**, *Nomos der Erde...*, s. 13.

<sup>14</sup> **Idem**, *Land und Meer...*, s. 3.

<sup>15</sup> **Idem**, *Illyrien – Notizen von einer dalmatinischen Reiss*, w: *Staat, Großraum, Nomos...*, s. 484.

<sup>16</sup> **M.L. West**, *Indo-European Poetry and Myth*, Oxford 2007, s. 173–183.



rech żywiołów, najbliższy jest związany. Lepią go z ziemi Chnum, Enki, Marduk, YHWH, Prometeusz, Perun, a po śmierci oddawany jest swojej rodzicielce, by jego ciało obróciło się w proch, z którego powstało. Lecz w sensie biologicznym to nie ziemia, lecz woda jest źródłem życia i ludzka podświadomość zachowała o tym pamięć, dlatego morze przyciąga człowieka swym atawistycznym magnetyzmem tak, że gdy stanie na brzegu, jego wzrok kieruje się nie ku lądowi, lecz ogromnym przestrzeniom sięgającej po horyzont wody. W przeciwieństwie do wszystkich innych istot żywych, człowiek nie jest bowiem całkowicie zdeterminowany przez swą biologiczną naturę i zmienić może formę swej historycznej egzystencji, porzucić ziemię i „całą swą egzystencję przesunąć w stronę żywiołu Morza, dokonać zaślubin z Morzem”<sup>17</sup>, ze wszystkimi tego kulturowymi i politycznymi konsekwencjami. Taka elementarna zmiana daje początek nowym formom świadomości przestrzennej, te zaś są podstawą świadomości prawnej. Człowiek przechodzi na drugą stronę granicy wyznaczonej przez akt stworzenia; jest co prawda człowiekiem, lecz to morze staje się jego ojczyzną, ląd zaś budzi w nim podobne odczucia jak morze w ludziach lądu. Dwa światy są dla siebie czymś obcym, tajemniczym, budzącym lęk, w końcu wrogim. Brzeg morski staje się granicą ludów ziemi i ludów morza, granicą światów skazanych w pewnym sensie na rywalizację. Z dziecka Behemota człowiek staje się dzieckiem Lewiatana i służąc nowemu panu musi stanąć w opozycji do lądu, z którego się wywodzi i tych, którzy trwają w lądowej egzystencji. Dlatego „historia świata jest historią wojen toczonych przez potęgę morskie przeciwko potęgom lądowym lub kontynentalnym i przez potęgę lądowe przeciwko potęgom morskim”<sup>18</sup>, historią walki Behemota przeciwko Lewiatanowi: „ten pragnie rozerwać Lewiatana rogami, podczas gdy Lewiatan swoimi płetwami zatyka Behemotowi pysk i nozdrza”<sup>19</sup>. Najdonioślejsze, wpływające na bieg dziejów wojny zachodniego świata były w istocie zapasami talassokracji z tellurokracjami, konfliktami całkiem odmiennych kulturowo i obcych sobie światów. Pierwszy, zachowany w homeryckim eposie, konstytutywny dla świadomości Grecji, konflikt mykeńska talassokracja toczyła z tellurokratyczną Troją. Kontynentalny Egipt największego zagrożenia swej egzystencji doznał ze strony Ludów Morza. Ateńczyków przed zniszczeniem przez perskiego Behemota ochronił pod Salaminą „drewniany mur” okrętów, zaś kresem ich morskiej potęgi była klęska z lądową Spartą w wojnie peloponeskiej. Prowincjonalny Rzym staje

<sup>17</sup> C. Schmitt, *Das Meer gegen das Land...*, s. 396.

<sup>18</sup> *Idem*, *Land und Meer...*, s. 9.

<sup>19</sup> *Idem*, *Lewiatan w teorii państwa Thomasa Hobbesa*, przekł. M. Falkowski, Warszawa 2008, s. 20.

się prawdziwym mocarstwem po wojnach punickich, niszcząc morską Kartaginę i czyniąc z Morza Śródziemnego wewnętrzne jezioro. Po upadku Rzymu i opanowaniu północnej Afryki przez Arabów staje ona do walki z tellurokratycznymi imperiami zachodniego i wschodniego cesarstwa. Początek nowego tysiąclecia widzi natomiast narodziny morskiej potęgi Wenecji zbudowanej na dominacji w handlu śródziemnomorskim. Poza „schmittańskim kluczem” wydarzenia te łączy jedna jeszcze istotna okoliczność – wszystkie one rozgrywają się na i wokół Morza Śródziemnego, akwenu ogromnego, który jednak w skali planetarnej okazuje się niewielkim i prowincjonalnym. Dla ludzi cywilizacji śródziemnomorskich było ono jednak centrum świata, choć świat ich rozciągał się pomiędzy Indiami a Słupami Heraklesa. Za nimi była już tylko *terra incognita*, której wyzwania nie wazyli się rzucić nawet wytrawni fenicyjczy czy weneccy żeglarze. W istocie więc zaślubiny ludów lądu z morzem miały charakter oswojenia tego obcego żywiołu i ograniczonego bardzo podporządkowania swoim celom, a całkowite oddanie się morzu nie było możliwe. Morze stało się murami obronnymi, drogami, lecz nie domem; spokojna przystań zawsze znajdowała się na lądzie. Sposób prowadzenia wojen również paradoksalnie nie odbiegał od tego, jaki wykorzystywano na lądzie. Zwycięstwo lądowego Rzymu nad morską Kartaginą na morzu możliwe było tylko dzięki temu, że walka toczyła się wręcz. Nawet wikingowie, nazywani dziećmi morza, swoje morskie bitwy toczyli na lądowej modłę. Nie inaczej było pod Lepanto, w ponad 1800 lat po bitwie pod Mylae, gdzie *tercios* walczyli z janczarami na pokładach statków. Było to, jak określa Schmitt, „budowanie cywilizacji przy wykorzystaniu sprzyjającego nadbrzeżnego położenia, zatem coś innego, niż zwrócenie całego historycznego i zbiorowego istnienia narodu z ziemi, ku morzu, żywiołu całkowicie odmiennego”<sup>20</sup>. Jednak było to wszystko, co uczynić mogły ludy starożytności i średniowiecza, z uwagi na ograniczoność środków, którymi można by poskromić Lewiatana. Sposoby nawigacji i żeglowania właściwie przez tysiąc lat pozostały niezmienione, statki poruszane były przede wszystkim siłą wioślarzy, a żeglarze najpewniej czuli się mając w zasięgu stały ląd.

## II. Przestrzenna rewolucja

Ten, jak go opisuje Schmitt, pierwszy, starożytny, czysto lądowy *nomos* Ziemi „został zniszczony blisko 500 lat temu, kiedy otworzyły się wielkie światowe oceany”<sup>21</sup> i zastąpiony został przez nowy, który „pochłonął oceany w swym wła-

<sup>20</sup> **Idem**, *Land und Meer...*, s. 15.

<sup>21</sup> **Idem**, *Nowy nomos Ziemi*, przekł. P. Wojciechowski, *Kronos* 2010/2, s. 82.

snym porządku<sup>22</sup>. Taka też była przyczyna światowej rewolucji o charakterze ekonomicznym, politycznym, technologicznym i kulturowym, o konsekwencjach większych od tych, jakie miały miejsce w wyniku podbojów Aleksandra na wschodzie, powstania Imperium Romanów czy krucjat europejskiego rycerstwa do Ziemi Świętej. Macedończyk dotarł do granic znanego świata umożliwiając rozkwit kultury hellenistycznej łączącej Zachód ze Wschodem. Podboje Rzymian połączyły z sobą Północ i Południe, dając tworzącym Rzym ludom poczucie wspólnego przeznaczenia. Upadek Rzymu i podboje muzułmańskie doprowadziły na kilka wieków do „kontynentalizacji” będącej w defensywie Europy. Proces ten przewyciężony został dopiero wyprawami na wschód w celu odzyskania Jerozolimy, które w konsekwencji zaowocowały kulturową i ekonomiczną rewolucją zrealizowaną ostatecznie w renesansie. Nowy *nomos* ziemi miał zaś globalne konsekwencje i doprowadził do pierwszego podziału całej planety. Impulsem dla niego stały się przełomowe wynalazki usprawniające żeglugę, przede wszystkim udoskonalenie kompasu, otwierające człowiekowi drogę na oceany. Spowodowały one drastyczne skurczenie się dotychczasowego świata i pierwszą przestrzenną rewolucję w skali globalnej – „pierwszy raz w historii człowiek trzymał kulę ziemską w ręku, jak gdyby był piłką”<sup>23</sup>. Nowe typy okrętów umożliwiły odkrycie Nowego Świata i rozpoczęcie wyścigu europejskich państw, Hiszpanii, Portugalii, Francji, Holandii, Anglii, o zagarnięcie nowoodkrytych terytoriów, w którym kluczem do sukcesu było panowanie na morzu. Większe okręty wyposażone zostały w armaty, co zmieniło całkowicie sztukę prowadzenia wojny na morzu, inne stały się też jej akceptowalne zasady. Pojawił się też zupełnie nowy typ człowieka, o wiele silniej niż jego greccy czy puniccy poprzednicy związanego z morzem.

Wszelkiej maści morscy awanturnicy – pisze Schmitt – piraci, korsarze, morscy kupcy, razem z łowcami wielorybów i marynarzami utworzyli awangardę tego elementarnego skoku do morza, który urzeczywistnił się w XVI i XVII wieku<sup>24</sup>.

Lecz byli oni jedynie manifestacją i konsekwencją przestrzennej rewolucji, która zaowocowała przekonaniem Europejczyków o ich wyższości, triumfem *europejskiego ducha* i racjonalizmu, które zniszczyły stare średniowieczne formy ludzkiej egzystencji i nakazały Europejczykom poddać inne ludy ich władzy, dając im wybór przyjęcia europejskiej kultury lub zredukowania do roli eksploatowanych

<sup>22</sup> **Idem**, *Die geschichtliche Struktur des heutigen Welt-Gegensatzes von Ost und West*, w: **E. Jünger**, **A. Möller**, *Freundschaftliche Begegnungen: Festschrift für Ernst Junger zum 60. Geburtstag*, Frankfurt am Main 1955, s. 165.

<sup>23</sup> **Idem**, *Land und Meer...*, s. 44.

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 26.

kolonii. Za sprawą protestantyzmu, będącego dzieckiem tego przekształcenia, uwolniona została ogromna energia, która z Europy, jak napisał Carl Gustav Jung, uczyniła „matkę smoków, które pożarły większą część ziemi”<sup>25</sup>.

W okresie tej przestrzennej rewolucji „skoczyło do morza” wiele narodów, lecz u jej kresu, wyznaczonego symbolicznie przez pokój w Utrechcie, pozostał w nim tylko jeden ze współzawodników, któremu na początku nikt nie dawał na to szansy. Podczas panowania Elżbiety I Anglia z prowincjonalnej wyspy stała się morską potęgą zbudowaną na handlu i dokonaniach ludzi takich jak Francis Drake, czy Walter Raleigh. Tak jak kiedyś wszystkie drogi prowadziły do Rzymu, tak teraz wszystkie szlaki morskie wiodły do Anglii, gdzie rozładowywano łupy zdobyte przez piratów i korsarzy. Byli oni częścią wielkiego łupiesko-kupieckiego przedsięwzięcia, do którego należała królowa oraz szlachta, gentry i zwykli marynarze, napędzane protestancką etyką maksymalizacji zysku. Schmitt cytuje w tym miejscu stare średniowieczne angielskie proroctwo, zgodnie którym lwiątko zamieni się w morskie ryby. I rzeczywiście, w ciągu półtora wieku naród hodowców owiec przeistoczył się w naród „piratów”, w „dzieci morza”<sup>26</sup>. Anglia, przystępując do wielkiego wyścigu stosunkowo późno, prześcignęła wszystkich rywali, stając się sukcesorką i beneficjentem wszystkich wielkich wcześniejszych osiągnięć Hiszpanów, Portugalczyków, Francuzów i Holendrów. Posiadały one rozległe zamorskie terytoria, lecz nikt nie ośmieliłby się nazwać ich panami oceanów, który to tytuł zarezerwowany był dla Anglii. Hiszpania, pomimo wielkich terytoriów zamorskich, była zbyt silnie związana z lądem przez swój katolicyzm<sup>27</sup>, Holandia utraciła swą szansę po pokoju w Utrechcie, Francja zaś ostatecznie wybrała lądowy sposób swej egzystencji, czego symbolem jest zdymisjonowanie Jeana-Baptisty Colberta<sup>28</sup>. W wieku kolejnym nie mogła już sprostać Anglii w toczonej w koloniach wojnach, tracąc na jej rzecz większość swych posiadłości. Zwycięstwo w wojnie o sukcesję hiszpańską przesądziło o pozycji Anglii jako morskiego hegemonu. Alfred Mahan, jeden z architektów amerykańskiej ekspansji, pisał w 1890 roku:

Przed tą wojną Anglia była jedną z potęg morskich, po niej to ona była potęgą morską, a drugiej nie było. Tylko ona była bogata i w kontroli morza i rozległym handlu morskim

<sup>25</sup> C.G. Jung, *Psychologie und Religion*, Rascher Verlag, Zurich und Stuttgart 1962, s. 58.

<sup>26</sup> C. Schmitt, *Land und Meer...*, s. 34.

<sup>27</sup> Idem, *La tensión planetaria entre Oriente y Occidente y la oposición entre tierra y mar*, Revista de Estudios Políticos 1955/81, s. 21 – jest to dokonane przez Schmitta hiszpańskie tłumaczenie eseju *Die geschichtliche Struktur des heutigen Welt-Gegensatzes von Ost und West*, które jednak bardzo znacznie różni się od oryginału.

<sup>28</sup> Idem, *Nomos der Erde...*, s. 144.

tkwiło źródło bogactwa spoczywającego w jej rękach, bogactwa tak wielkiego, że nie miała na morzach żadnego rywala<sup>29</sup>.

Choć porównania z morskimi potęgami Krety, Myken, Kartaginy czy Wenecji nasuwają się same, to dla Schmitta analogie mogą być tylko powierzchowne, bowiem panowanie Anglii realizowało się w warunkach nowego *nomosu* Ziemi, dokonywanego w skali planetarnej. Po drugie dopiero ona dysponowała środkami technicznymi i odpowiednim etosem, by wybrać morską egzystencję i odciąć się od lądu. „Anglia – twierdzi Schmitt – uległa elementarnej metamorfozie [...]. Faktycznie zwróciła swą zbiorową egzystencję w kierunku pełnego morza i skupiła ją na morskim żywiole”<sup>30</sup>. Był to wybór ważniejszy niż ten pomiędzy katolicyzmem a protestantyzmem, zwłaszcza, że Anglia w wyniku reformacji nie stała się państwem najbardziej protestanckim, lecz jedynie najzjadlejszym antykato-lickim. Wybór istotniejszy niż ten pomiędzy absolutyzmem a parlamentaryzmem, ten pierwszy bowiem w istocie Anglii nie zagrażał. To wybór Lewiatana miał dla niej najistotniejsze, rewolucyjne konsekwencje, gdyż to w jego wyniku Anglia stała się tylko wielkim statkiem, zakotwiczonym przypadkowo u brzegów Europy, a jej prawdziwym terytorium stał się wszechświatowy ocean. Schmitt pisał:

Odtąd nie wolno już więcej postrzeżać tej wyspy jako części kontynentu europejskiego. Zerwała swe małżeństwo ze stałym Lądem, a zawarła nowe, z oceanem. Stała się teraz, jeśli mi tak wolno powiedzieć, odkotwiczona i odlądowiona. Stała się z kawałka ziemi statkiem albo nawet rybą<sup>31</sup>.

Z kolei Fernand Braudel zauważył:

Pomiędzy rokiem 1453 i 1558, pomiędzy końcem Wojny Stuletniej i odbiciem Calais przez Franciszka de Giuse, Anglia [...] stała się wyspą, autonomiczną częścią oddzieloną od kontynentalnej Europy. Do tego punktu zwrotnego, pomimo Kanału, Morza Północnego i Cieśniny Dover Anglia naturalnie była połączona z Francją, Niderlandami i resztą Europy<sup>32</sup>.

W europocentrycznym drugim *nomosie* Ziemi przypadła więc Anglii rola szczególna: planeta podzielona została na dwa odmienne globalne porządki, morski i lądowy, a wyspa na Morzu Północnym była jego centralnym elementem. Równocześnie dystansowała się ona od kontynentu, tworzyła porządek, „który na trzy wieki uczynił ją Europą, lecz nie w Europie”<sup>33</sup>. W tym momencie wszystkie

<sup>29</sup> A.T. Mahan, *The Influence of Sea Power upon History, 1660–1783*, Little, Brown, and Company, Boston 1890, s. 225.

<sup>30</sup> C. Schmitt, *Land und Meer...*, s. 37.

<sup>31</sup> Idem, *Das Meer gegen das Land...*, s. 397.

<sup>32</sup> F. Braudel, *Civilization and Capitalism. 15-th–18-th Century*, vol. III: *The Perspective of the World*, University of California Press, przeł. Siân Reynolds, London 1984, s. 353.

<sup>33</sup> C. Schmitt, *Nomos der Erde...*, s. 144.

zasady, środki i cele angielskiej polityki stały się zasadniczo odmienne od tych, które przyświecały państwu kontynentu. Powstał nowy globalny ład – suchy ład należał do suwerennych państw, morze zaś nie należało do nikogo, choć w rzeczywistości władała nim Anglia, będąca arbitrem i strażnikiem równowagi lądowego *nomosu*. Otwarte morze, w przeciwieństwie do ziemi, nie należy formalnie do żadnego państwa, nie może być przedmiotem skutecznego zawłaszczenia i terytorialnej zwierzchności, otwarte morze bowiem „nie jest ani faktycznym, ani potencjalnym obszarem państwa”<sup>34</sup>. Schmitt pisze:

Morze pozostało poza przestrzennym porządkiem jakiegokolwiek państwa, nie było ani państwem, ani kolonią, ani przestrzenią, którą można zająć. Było wolne od jakiegokolwiek przestrzennej suwerenności. Stały ład został podzielony za pomocą jasnych linii granic na terytoria państw lub obszary pod panowaniem państw. Morze nie miało żadnych granic poza wybrzeżem. Był to jedyny terytorialny obszar wolny od wszystkich państw i otwarty dla handlu, rybołówstwa i swobodnego prowadzenia wojen morskich i prawa zdobyczy bez względu na sąsiedztwo i granice geograficzne<sup>35</sup>.

Otwarte morze, nienależące do nikogo, było obszarem, na którym nie obowiązywały właściwe dla stałego ładu rozróżnienia na państwo i osobę, wojnę i pokój, rzecz publiczną i prywatną. Dlatego Elżbieta, będąca formalnie w stanie pokoju z kontynentalnymi rywalami, aprobowała piractwo przynoszące Anglii ogromne zyski. W ten sposób przestrzenna rewolucja drugiego *nomosu* Ziemi, przeciwstawienie morza i ładu, skutkowałą ustaleniem na trzy kolejne wieki fundamentów europejskiego prawa międzynarodowego, które narzucone zostały całemu światu. Stały się więc wobec siebie dwa całkowicie odmienne porządki prawne – każdy w swoim żywiole – uniwersalne. Wielkie projekty wolności mórza Hugo Grotiusa i Samuela von Pufendorfa, były w istocie próbami przystosowania dotychczasowych lądowych kategorii prawnych do nowego żywiołu, a ich celem było pozbawienie Anglii monopolu w handlu morskim.

## Bibliografia

- Armitage David**, *The Ideological Origins of the British Empire*, Cambridge University Press, Cambridge 2000.
- Axtmann Roland**, *Humanity or Enmity? Carl Schmitt on International Politics*, International Politics 2007/44, s. 531–551.
- Bell David A.**, *The Cult of the Nation in France. Inventing Nationalism, 1680–1800*, Harvard University Press, London 2001.

<sup>34</sup> **Idem**, *Völkerrechtliche Großraumordnung*, Berlin 1941, s. 52.

<sup>35</sup> **Idem**, *Nomos der Erde...*, s. 143



- Biblia Tysiąclecia*, Pallotinum, Poznań–Warszawa 1990.
- Braudel Fernand**, *Civilization and Capitalism. 15-th–18-th Century, vol. III: The Perspective of the World*, tłum. S. Reynolds, University of California Press, London 1984.
- Dean Mitchell**, *A Political Mythology of World Order. Carl Schmitt's Nomos*, *Theory, Culture & Society* 2006/23(5), s. 3–38.
- Fitzpatrick Peter**, *The Mythology of Modern Law*, Routledge, London 1992.
- Hohendahl Peter Uwe**, *Reflections on War and Peace after 1940: Ernst Jünger and Carl Schmitt*, *Cultural Critique* 2008/69, s. 22–51.
- Jung Carl Gustav**, *Psychologie und Religion*, Rascher Verlag, Zurich und Stuttgart 1962.
- Jünger Ernst, Möller Armin**, *Freundschaftliche Begegnungen: Festschrift für Ernst Junger zum 60. Geburtstag*, V. Klostermann, Frankfurt am Main 1955.
- Kuniński Wojciech** (red.), *Rewolucja konserwatywna w Niemczech, 1918–1933*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 1999.
- Legg Stephen**, *Spatiality, Sovereignty and Carl Schmitt. Geographies of the Nomos*, Routledge, London 2011.
- Mahan Alfred T.**, *The Influence of Sea Power upon History, 1660–1783*, Little, Brown, and Company, Boston 1890.
- Moczulski Leszek**, *Geopolityka. Potęga w czasie i przestrzeni*, Bellona, Warszawa 2000.
- Odysseos Louiza, Petito Fabio** (red.), *The International Political Thought of Carl Schmitt. Terror, liberal war and the crisis of global order*, Routledge, London 2007.
- Ojakangas Mika**, *A Philosophy of Concrete Life. Carl Schmitt and the Political Thought of Late Modernity*, Minerva, Jyväskylä 2004.
- Schmitt Carl**, *Staat, Großraum, Nomos. Arbeiten aus den Jahren 1916–1969*, Duncker & Humblot, Berlin 1995.
- Schmitt Carl**, *Nomos der Erde im Völkerrecht des Jus Publicum Europaeum*, Duncker & Humblot, Berlin 1974.
- Schmitt Carl**, *Verfassungsrechtliche Aufsätze aus den Jahren 1924–1954. Materialien zu einer Verfassungslehre*, Duncker & Humblot, Berlin 1973.
- Schmitt Carl**, *Lewiatan w teorii państwa Thomasa Hobbesa*, przekł. M. Falkowski, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
- Schmitt Carl**, *Nowy nomos Ziemi*, przekł. P. Wojciechowski, *Kronos* 2/2010, s. 82–85.
- Schmitt Carl**, *La tensión planetaria entre Oriente y Occidente y la oposición entre tierra y mar*, *Revista de Estudios Políticos* 1955/81, s. 3–28.
- Schmitt Carl**, *Tymbos für Wilhelm Ahlmann*, Duncker & Humblot, Berlin 1951.
- Schmitt Carl**, *Teologia polityczna i inne pisma*, przekł. M. Cichoński, Znak, Kraków 2000.
- Schmitt Carl**, *Etyka państwowa i państwo pluralistyczne*, przekł. A. Serafin, *Kronos* 2010/2, s. 71–81.
- Schmitt Carl**, *Teorie des Partisanen. Zwischenbemerkung zum Begriff des Politischen*, Duncker & Humblot, Berlin 1963.
- Schmitt Carl**, *The Nomos of the Earth in the International Law of the Jus Publicum Europaeum*, Telos Press Publishing, New York 2006.
- Schmitt Carl**, *Verfassungsrechtliche Aufsätze aus den Jahren 1924–1954*, Duncker & Humblot, Berlin 2003.
- Schmitt Carl**, *Positionen und Begriffe im Kampf mit Weimar–Genf–Versailles 1923–1939*, Duncker & Humblot, Berlin 1994.



- Schmitt Carl**, *Der Begriff des Politischen. Text von 1932 mit einem Vorruort und drei Corollarien*, Duncker & Humblot, Berlin 1963.
- Schmitt Carl**, *Glossarium. Aufzeichnungen der Jahre 1947–1951*, Duncker & Humblot, Berlin 1991.
- Schmitt Carl**, *Frieden oder Pazifismus? Arbeiten zum Völkerrecht und zur internationalen Politik, 1924–1978*, Duncker & Humblot, Berlin 2005.
- Schmitt Carl**, *Völkerrechtliche Großraumordnung*, Deutscher Rechtsverlag, Berlin 1941.
- Schmitt Carl**, *Land und Meer*, Reclam Verlag, Leipzig 1942.
- Schmitt Carl**, *Verfassungslehre*, Duncker & Humblot, Berlin 1957.
- Skarżyński Ryszard** (red.), *Carl Schmitt i współczesna myśl polityczna*, Elipsa, Warszawa 1996.
- Taylor Peter James**, *The Way the Modern World Works. World Hegemony to World Impasse*, John Wiley, Chichester 1996.
- Teschke Benno Gerhard**, *Fatal attraction: a critique of Carl Schmitt's international political and legal theory*, *International Theory* 2011/3/2, s. 179–227.
- Thorup Mikkel**, *The Total Enemy. Six Chapters of a Violent Idea*, Wipf and Stock Publishers, Eugene 2015.
- Tukidydes**, *Wojna peloponeska*, przekł. K. Kumaniecki, Czytelnik, Warszawa 1988.
- West Martin Litchfield**, *Indo-European Poetry and Myth*, Oxford University Press, Oxford 2007.
- Widenor William C.**, *Henry Cabot Lodge and the Search for an American Foreign Policy*, University of California Press, Berkeley 1980.

Tomasz TULEJSKI

#### BEHEMOTH AND LEVIATHAN IN THE OCEAN OF THE POLITICAL. CARL SCHMITT: SPACE, LAW, POLITICS. PART 1

(Summary)

The Author analyses Carl Schmitt's concept of the opposition between land and sea as a universal historical construct. According to the author of *Nomos der Erde* world history is the history of wars waged by maritime powers against land or continental powers and by land powers against sea or maritime powers. He uses biblical symbols to denote this historical conflict: a land power is symbolically represented as a giant land beast Behemoth, while a maritime power is portrayed as a giant sea beast Leviathan. The Author argues that the Age of Discovery marked the beginning of a new era of war between talassocracy and telurocracy. According to Schmitt, this spatial revolution constituted a part of the fundamental forces of history, which bring new lands and new seas into human awareness. The process of the colonization of the New World by Europeans included a struggle between terrestrial Catholicism and maritime Protestantism, between the sovereign state and the liberal state as well as two kinds of international law.

**Słowa kluczowe:** Schmitt; geopolitics; international law; spatial revolution; law of war



Henryk MALEWSKI\*

**MIĘDZYNARODOWA KONFERENCJA NAUKOWA  
„INTEGRATION AND EXCLUSION.  
LANGUAGE RIGHTS OF NATIONAL MINORITIES IN EUROPE”,  
WILNO, 27 LISTOPADA 2015 ROKU**

27 listopada 2015 roku w Wilnie odbyła się największa w regionie bałtyckim międzynarodowa konferencja naukowa poświęcona prawom językowym mniejszości narodowych w Europie pt. „Pomiędzy integracją a wyłączeniem: prawa językowe mniejszości narodowych w Europie” (tytuł oryginalny „Integration and Exclusion: Language Rights of National Minorities in Europe”). Jej organizatorem było Stowarzyszenie Naukowców Polaków Litwy, do zadań którego należy m.in. promocja najnowszych osiągnięć naukowych i ich prezentacja społeczeństwu litewskiemu. W skład komitetu organizacyjnego konferencji weszli członkowie SNPL: Prezes SNPL prof. Henryk Malewski, dr Elżbieta Kuzborska (przewodnicząca komitetu, pomysłodawczyni konferencji) i dr Katarzyna Miksza z Uniwersytetu Romera w Wilnie. Wydarzenie zostało sfinansowane przez Fundację „Pomoc Polakom na Wschodzie” ze środków Ministerstwa Spraw Zagranicznych RP.

Dzięki staraniom organizatorów konferencji patronat nad wydarzeniem objął największy na świecie ośrodek naukowy zajmujący się prawami językowymi, Międzynarodowe Obserwatorium Praw Językowych („The International Observatory on Language Rights, Université de Moncton”, Kanada). Partnerami konferencji stali się zaś: Europejska Fundacja Praw Człowieka oraz Rada Wspólnot

---

\* Prof., Instytutu Prawa Karnego i Procesowego, Wydział Prawa Uniwersytetu im. Michała Romera w Wilnie, prezes Stowarzyszenia Naukowców Polaków Litwy; e-mail: henryk.malewski@gmail.com

Narodowych (ciało doradcze litewskich instytucji rządowych zajmujących się krajową polityką dotyczącą mniejszości narodowych; Rada zrzesza przedstawicieli wszystkich mniejszości narodowych na Litwie). Dzięki partnerstwu Rady informacja o konferencji dotarła do wszystkich wspólnot narodowych na Litwie, co przyczyniło się do szerzenia standardów ochrony praw mniejszości wśród samych zainteresowanych<sup>1</sup>.

Do udziału w konferencji zaproszeni zostali wybitni naukowcy i znawcy tematu: światowej sławy ekspert ds. praw językowych, dziekan Wydziału Prawa Uniwersytetu w Moncton, Kanada, dr Fernand de Varennes; wieloletni członek Europejskiej Komisji Przeciwko Rasizmowi i Nietolerancji (ECRI), prof. Lauri Hannikainen z Uniwersytetu w Helsinkach, Finlandia; pracownicy centrum naukowego „European Centre for Minority Issues” (ECMI) we Flensburgu, Niemcy: dr Eva Chylinsky, dr Hanna Vasilevich; przedstawiciel centrum naukowego „Institute for Minority Rights of the European Academy” (EURAC) w Bolzano/Bozen, Włochy, Sergiu Constantin; poseł na Sejm Parlamentu Łotwy oraz członek Zgromadzenia Parlamentarnego Rady Europy, Boris Cilevics; dziekan Wydziału Nauk Społecznych i Humanistycznych Uniwersytetu Deusto w Bilbao, Hiszpania, prof. Eduardo J. Ruiz Vieyetz; dr hab. Katarzyna Łasak i prof. Krzysztof Drzewicki z Uniwersytetu Gdańskiego; dr Łukasz Wardyn, dr Milena Ingielewicz-Citak z Uniwersytetu Jagiellońskiego. Z wykładem wprowadzającym wystąpiła przedstawicielka Biura Wysokiego Komisarza ONZ ds. Praw Człowieka w Genewie (Szwajcaria), Belen Rodriguez de Alba.

<sup>1</sup> Partnerami medialnymi konferencji były: portale „zw.lt”, „124” i dziennik „Kurier Wileński”. Portal „Wilnoteka” stworzył możliwość przeprowadzenia transmisji wydarzenia na żywo – konferencję można było śledzić na portalu [www.wilnoteka.lt](http://www.wilnoteka.lt). Informacje medialne, zarówno promujące konferencję, jak i relacjonujące wydarzenie, stanowiły ważny element promocji projektu, zagwarantowały ponadprogramową liczbę uczestników konferencji. Z pokonferencyjnych doniesień medialnych wyróżnić należy: „Konferencja SNPL: Język może wzmocnić lub marginalizować pewne grupy społeczne”, <http://zw.lt/wilno-wilenszczyzna/konferencja-snpl-jezyk-moze-wzmocnic-lub-marginalizowac-pewne-grupy-spoeczne/>; stan na 12.12.2015 r.; „Na konferencji międzynarodowej – o prawach językowych mniejszości narodowych”, <http://kurierwilenski.lt/2015/11/27/na-konferencji-miedzynarodowej-o-prawach-jezykowych-mniejszosci-narodowych/>; stan na 12.12.2015 r.; „Litwa. Konferencja o używaniu języków mniejszości, w tym polskiego”, <http://wyborcza.pl/1,91446,19258306,litwa-konferencja-o-uzywaniu-jezykow-mniejszosci-w-tym-polskiego.html>; stan na 12.12.2015 r.; „Prawa językowe mniejszości narodowych. Konferencja w Wilnie”, <http://124.lt/pl/spoleczenstwo/item/101246-prawa-jezykowe-mniejszosci-narodowych-konferencja-w-wilnie>; stan na 12.12.2015 r.; „Kuzborska: Pozbawiając prawa na oryginalny zapis nazwiska, pozbawiamy godności”, <http://zw.lt/opinie/kuzborska-pozbawiac-prawa-na-oryginalny-zapis-nazwiska-pozbawiamy-godnosci/>; stan na 12.12.2015 r.

W obradach udział wzięło prawie 80 uczestników. Wśród nich, poza zaproszonymi gośćmi, znaleźli się politycy, prawnicy, urzędnicy zajmujący się problematyką praw mniejszości, przedstawiciele organizacji pozarządowych, nauczyciele, dyrektorzy szkół polskich na Litwie, pracownicy sądów, prokuratur, dziennikarze, studenci oraz inne osoby zainteresowane prawami mniejszości i polityką państw w tej dziedzinie.

Podczas obrad zaprezentowana została publikacja naukowa, której tytuł korespondował z nazwą konferencji: *Integration and Exclusion: Language Rights of National Minorities in Europe*, Vilnius 2015, 300 ss., pod redakcją i ze wstępem E. Kuzborskiej, zawierająca artykuły, których tezy zostały przedstawione podczas obrad w formie referatów. W tomie znalazły się dodatkowo publikacje wybitnych ekspertów w zakresie praw językowych: przewodniczącego Komitetu Doradczego Konwencji Ramowej Rady Europy o Ochronie Mniejszości Narodowych, prof. Francesco Palermo; prof. Roba Dunbara z Uniwersytetu w Edynburgu oraz Marca Rogla i Elisabeth Alber z ośrodka naukowego EURAC.

Teksty zamieszczone w tomie podzielono na dwie części. Pierwsza z nich została zatytułowana *General perspectives on language rights*. Zamieszczono w niej wykład wprowadzający, który wygłosiła Belen Rodriguez de Alba (*The United Nations Framework for the protection of the rights of linguistic minorities*, s. 19–23). Autorzy pozostałych opracowań zawartych w tej partii książki to: Francesco Palermo (*Language rights as a litmus test for the future of minority protection*, s. 25–42), Fernand de Varennes (*The human rights dimension and challenges of linguistic rights*, s. 45–61), Lauri Hannikainen (*How serious are the violations of minorities' linguistic rights in contemporary European states?*, s. 63–81) i Katarzyna Miksza (*The importance of name in self-determination*, s. 83–90).

Druga część publikacji (*Case studies*) obejmuje prace następujących autorów: Eduardo J. Ruiz Vieyetz, (*The Spanish mosaic: an asymmetrical recognition of minority languages*, s. 95–112), Boriss Cilevics, (*Language policies in Latvia: lessons from minority protection*, s. 115–131), Elżbieta Kuzborska (*The protection of language rights of minorities in Lithuania*, s. 133–144), Hanna Vasilevich (*Linguistic rights in Belarus: law and practice*, s. 147–167), Sergiu Constantin (*Linguistic rights of national minorities in Romania: between law in the books and law in practice*, s. 169–187), Elisabeth Alber, Marc Roggla (*Language rights in Italy: the case of South Tyrol*, s. 189–207), Milena Ingielewicz-Citak (*Language rights in transition: the case of Kosovo*, s. 209–221), Łukasz Wardyn (*The observance of national minorities for the perspective of the European Union: selected aspects*, s. 223–247), Ewa Chylinski (*Language rights in the South Caucasus: Armenia, Azerbaijan, and Georgia*, s. 249–264), Krzysztof Drzewicki i Katarzyna

Łasak (*The linguistic rights of national minorities in Poland and its international obligations*, s. 267–281), Robert Dunbar (*Language rights of national minorities in the United Kingdom*, s. 283–300).

Organizatorom konferencji udało się osiągnąć główny jej cel: zapoznanie litewskiego społeczeństwa z międzynarodowymi i europejskimi standardami w dziedzinie ochrony praw językowych mniejszości narodowych, z doświadczeniem i praktyką państw, szczególnie europejskich. Niejako pośrednim celem wydarzenia stało się zapoznanie międzynarodowych ekspertów i naukowców z sytuacją ochrony praw mniejszości na Litwie.

**E K O N O M I A**  
***THE ECONOMICS***





Krzysztof BOROWSKI\*

## THE INFLUENCE OF MOON PHASES ON RATES OF RETURN OF THE WARSAW STOCK EXCHANGE INDICES<sup>1</sup>

### (Summary)

The influence of the moon on human behavior has been featured in many, not only scientific publications. This paper tests the hypothesis that the one-session rates of return of index WIG20 (Warsaw Stock Exchange) in the period of 14.04.1994–30.06.2015, mWIG40 in the period 31.12.1997–30.06.2015 and sWIG80 in the period of 29.12.1994–30.06.2015, calculated for each of the following phases: full moon, new moon, first and third quarter, are statistically higher than zero (at the significance level of 95%) for WIG20 and sWIG20 when the moon was in the new phase and also for sWIG80 when the moon was in the full phase. In the second, third and the fourth part were tested null hypothesis regarding equality of one session average rates of return in two populations, for analyzed moon phases and when the moon phases falls on a specified day of the week or in the specified months.

In case of testing equality of average rates of return in two populations, the outcomes proved that the moon phases are irrelevant for one session average rates of return in two analyzed populations, but in case regarding equality of one-session average rates of return, computed for each day of the week, the result permit to reject the null hypothesis for full moon falling on Fridays (sWIG80) and for 1<sup>st</sup> quarter falling on Tuesdays (WIG20 and mWIG40). The average rates of return of the Fridays session for sWIG80 (full moon) resulted to be statistically higher than zero, while for Tuesday sessions calculated for WIG20 and mWIG40 (1<sup>st</sup> quarter) – negative.

Calculations of one-session average rates of return, regarding moon phases falling in a specified month, displayed that they are statistically higher than zero for: mWIG40 in March (full moon), WIG20 in June and mWIG40 in July (for indices both – moon in the first quarter phase) and lower than zero for: WIG20 and mWIG40 for full moon sessions in June, mWIG40 in July (new moon),

---

\* Associate professor, Institute of Banking and Business Insurance, Warsaw School of Economics; e-mail: kborow@sgh.waw.pl

<sup>1</sup> Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

WIG20 for November and sWIG80 for October sessions (for both indices – moon in the first quarter phase). Thus, the influence of moon phases on investors operating on the Warsaw Stock Exchange has been proved.

**Keywords:** market efficiency; calendar effects; market anomalies; moon influence

## 1. Introduction

In the scientific literature, there has been widespread conviction that moon cycles affect human behavior and it is commonly believed that the abnormal human behavior peaks around the full moon. The moon cycle has been considered as an important factor in many human activities, e.g. religious ceremonies<sup>2</sup>. Huston and Passerello, examining the implication of certain moon phases on human behavior, proved that human beings exhibit more depressive behavior during the full moon<sup>3</sup>. According to Barr, moon phases influence quality of human life<sup>4</sup>. In line with academic research, moon phases also affect economic behavior of people and investors' financial decisions<sup>5</sup>. In line with contemporary surveys "... a large part of the population, about 50%, believes that strange behavior peaks around the full moon"<sup>6</sup> and one may use "... stock prices as a powerful aggregators of regular and recurring human behavior"<sup>7</sup>. The daily stock index data analyzed over decades and in many countries "... allows researchers to examine lunar cycle hypothesis on countless decisions of hundreds of millions of individuals"<sup>8</sup>. In the scientific

<sup>2</sup> **I. Dichev, T. Janes**, *Lunar cycle effects in stock returns*, Journal of Private Equity 2003/6, pp. 8–29.

<sup>3</sup> **R. Houston, C. Passarelo**, *On the dynamics of a human body model*, Journal of Biomechanics 1971/9, pp. 369–378.

<sup>4</sup> **W. Barr**, *Lunar revisited: the influence of the moon on the mental health and quality of life*, Journal Psychosocial Nurse Mental Health Science 2000/38, pp. 28–35.

<sup>5</sup> **A. Lo, D. Repin**, *The psychophysiology of real time financial risk procession*, Sloan Working Paper 4223.01, MIT Sloan School of Management 2001; **G. Loewenstein**, *Emotion in economic theory and economic behavior*, American Economic Reviews 2000/90, pp. 426–432 and **I. Dichev, T. Janes**, *Lunar cycle effects in stock returns*, Journal of Private Equity 2003/6, pp. 8–29.

<sup>6</sup> **I. Kelly, J. Rotten, R. Culver**, *The moon was full and nothing happened: A review of studies on the moon and human behavior and human belief*, in: **J. Nickel, B. Karr, T. Genoni** (ed.), *The outer edge*, Committee for the Scientific Investigation of Claims of the Paranormal (CSICOP), Amherst 1996, NY.

<sup>7</sup> **I. Dichev, T. Janes**, *Lunar cycle effects in stock returns*, Journal of Private Equity 2003/6, pp. 8–29.

<sup>8</sup> *Ibidem*, pp. 8–29.

literature a statement can be found that the behavioral biases can impact investors decisions, thereby may influence stock and indices rates of return<sup>9</sup>. Rates of return computed for full and new moon session, statistically different from zero could not be explained by announcements of macroeconomics factors or major global shocks<sup>10</sup>.

The main purpose of this paper is to analyze the influence of four moon phases on rates of return on the Warsaw Stock Exchange by means of three indices: WIG20, mWIG40 and sWIG80. The second research question of this paper is to verify the null hypothesis that the difference of one-session average rate of return calculated for the session, which falls during particular phase of the moon (full, new, 1<sup>st</sup> and 3<sup>rd</sup> quarter), and the one-session average rate of return, calculated for all sessions, which does not fall during particular moon phase, equals to zero. Tests for equality of two one-session average rates of return will be also applied whilst considering specified moon phase (full, new moon, 1<sup>st</sup> and 3<sup>rd</sup> quarter) falls on a specified day of the week and in the specified month of the year.

This is one of the first papers regarding moon influence on rates of return on the Polish financial market<sup>11</sup>. This study pertains the efficiency of the capital market in Poland, and its results can be beneficial to build investment strategies by different groups of investors.

Dichev and Janes analyzed rates of return during 15 days round new and full moons for 24 major stock indices in the period of 30 years<sup>12</sup>. They proved that the rate of return calculated for full moons was two times higher than the rate of return for new moons. In turn, Yuan et al. calculated relationship between lunar phases and stock market returns for 48 stock indices. According to these authors average rates of return calculated for full moon sessions were lower than average rates of return for new moon sessions<sup>13</sup>.

The return difference was around 3% to 5% between new moon and full moon and was not due to changes in stock market volatility or trading volumes.

<sup>9</sup> **D. Hirshleifer**, *Investor psychology and asset pricing*, Journal of Finance 2001/56, pp. 1533–1597 and **D. Kahneman, M. Riepe**, *Aspects of investor psychology: beliefs, preferences and biases investments advisors should know about*, Journal of Portfolio Management 1998/24, pp. 52–65.

<sup>10</sup> **L. Zacks**, *The handbook of equity markets anomalies*, Wiley & Sons, Hoboken 2011.

<sup>11</sup> **K. Borowski**, *Moon phases and rates of return of WIG index on the Warsaw Stock Exchange*, International Journal of Economics and Finance 2015/7, pp. 256–264.

<sup>12</sup> **I. Dichev, T. Janes**, *Lunar cycle effects in stock returns*, Journal of Private Equity 2003/6, pp. 8–29.

<sup>13</sup> **K. Yuan, L. Zheng, Q. Zhu**, *Are investors moonstruck? Lunar phases and stock returns*, Journal of Empirical Finance 2006/13, pp. 1–23.

Brahman et al.<sup>14</sup>, basing their research on empirical study on seven stock markets in the period from January 1999 to December 2009, failed to reject the null hypothesis in regression analysis, however in some parts they confirmed previous conclusions of Yuan et al.<sup>15</sup>.

Gao analyzing the relationship between moon cycle and market returns for two major stock markets of China during the period of 16 years, came to the conclusion that near new moon and full moon, stock markets volatility was higher and stock market returns were lower than during other periods<sup>16</sup>. The outcome of Gao research was consistent with the earlier research conducted by Crack<sup>17</sup>.

According to Sivakumar and Sathyanarayanan impact of lunar cycles on returns of the Bombay Stock Exchange index over the period of 17 years, was quite limited<sup>18</sup>. Rotton and Kelly<sup>19</sup> cite a working paper of Rotton and Rosenberg<sup>20</sup>, who investigated relation between lunar phases and closing prices of Dow Jones Industrial Average, and found no relation after correcting Dow Jones Industrial Average prices for first autocorrelations<sup>21</sup>.

Liu examined average daily returns, the correlation between consecutive daily returns, and the GARCH (Generalized Auto-Regressive Conditional Heteroskedasticity) volatility for 12 stock exchanges, including G-7 markets and 5 emerging markets in Asia, indicated the existence of the lunar impact on daily stock returns although different schemes were presented on each of the analyzed markets<sup>22</sup>. Lempori investigating influence of eclipses on the rates or return on

<sup>14</sup> **R. Brahman, C. Hooy, Z. Ahmad**, *Moon effect on Pacific basin stock market*, Indonesian Market Review 2011/3, pp. 117–126.

<sup>15</sup> **K. Yuan K., L. Zheng L., Q. Zhu**, *Are investors moonstruck? Lunar phases and stock returns*, Journal of Empirical Finance 2006/13, pp. 1–23.

<sup>16</sup> **Q. Gao**, *Lunar phases effect in Chines stock returns*, “International Conference on Business Intelligence and Financial Engineering”, Beijing, China 2009.

<sup>17</sup> **T. Crack**, *A classic case of “data snooping” for classroom discussion*, Journal of Financial Education 1999/25, pp. 92–97.

<sup>18</sup> **N. Sivakumar, S. Sathyanarayanan**, *Do Krishna Paksha (new moon phase) and Shukla Paksha (Full moon phase) affect the Indian stock market? A study of lunar cycles in the Bombay Stock Exchange*, International Journal of Indian Culture & Business Management 2009/3, pp. 281–294.

<sup>19</sup> **J. Rotten, I. Kelly**, *Much ado about the full moon: a meta-analysis of lunar-lunacy research*, Psychological Bulletin 1985/97, pp. 296–306.

<sup>20</sup> **J. Rotten, M. Rosenberg**, *Lunar cycles and the stock market: Time-series analysis for environmental psychologists*, Unpublished Manuscript, Florida International University 1984.

<sup>21</sup> **K. Yuan, L. Zheng, Q. Zhu**, *Are investors moonstruck? Lunar phases and stock returns*, Journal of Empirical Finance 2006/13, pp. 1–23.

<sup>22</sup> **S. Liu**, *A Bayesian analysis of lunar effects on stock returns*, Working Paper 2009, Shih Hsin University, Department of Finance.

the US and Asian stock markets, in the period of 1928–2008, proved existence of below-average stock returns and trading volume declining during these events<sup>23</sup>.

According to research conducted by Herbst the relationship between moon phases and market returns were variable and not consistent – moon cycles were not reliable in the process of predicting stock price returns and price volatility<sup>24</sup>. Instead of analyzing the distance between two important price extremes not in days but with the use of moon month, Carolan introduced spiral calendar<sup>25</sup>.

## 2. Method

The research is divided into four parts. In the first part, the following null hypothesis will be tested: the one-session average rate of return for the session, which falls during particular phase of the moon, is statistically equal to zero. Appropriate statistical tests will be conducted for the confidence levels of 95% ( $\alpha = 5\%$ ). In case of rejection of the null hypothesis, alternative hypothesis will be adopted, which was formulated in the following way: one-session average rate of return for the session, which falls during particular phase of the moon, is statistically different from zero. The hypothesis will be tested for four moon phases: full moon, new moon, first and third quarters. If a particular phase of the moon falls on Saturday or Sunday, then the one-session rate of return was calculated for Friday and Monday sessions, respectively. The calculations were performed for the following three equity indices of the Warsaw Stock Exchange: WIG20 (blue chips index), mWIG40 (medium capitalization companies index) and sWIG80 (small capitalization companies index) in the periods of: 14.04.1994–30.06.2015, 31.12.1997–30.06.2015 and 29.12.1994–30.06.2015, respectively. All analyzed indices belong to the group of price indices and are classified as main equity indices published by the Warsaw Stock Exchange.

In the second, third and four part of this paper, the test for equality of two one-session average rates of return will be applied in the case of hypothesis testing. In the second part, the test for equality of two one-session average rates of return will be proceeded for rates of return in two populations. And so, if the first population is composed of the rates of return calculated during the session, when

<sup>23</sup> **G. Lempori**, *Dark omens in the sky; do superstitious beliefs affect investment decisions*, Working Paper, Copenhagen Business School 2009.

<sup>24</sup> **A. Herbst**, *Lunacy in the stock markets – what is the evidence?*, *Journal of Biomechanics* 2007/9, pp. 1–18.

<sup>25</sup> **C. Carolan**, *Spiral calendar*, New Classic Library, New York 1992.

the moon was in one of the four analyzed phases, then the second population determine the one-session rates of return for all remaining sessions.

In the third part, the test for equality of two one-session average rates of return will be applied where specified moon phase falls on a specified day of the week. And so, if the first population is composed of the rates of return calculated during the session, when the full moon coincided on Monday, then the second population determine the one-session rates of return for all remaining sessions during the week, e.g. on Tuesday, Wednesday, Thursday and Friday session. Similar calculations will be carried out taking into account the returns of the session, when the full moon falls on Tuesdays, Wednesdays, Thursdays and Fridays, and then for all remaining moon phases.

In the fourth part of the paper the test for equality of two one-session average rates of return, calculated in a specified moon phase, falling on a specified month, will be exploited in the process of hypothesis testing. For example, if the first population consists of returns calculated during the session, when the full moon was observed in January, then the second population determines the returns registered for all remaining sessions (months from February to December). Similar calculations will be carried out for all the other months of the year, and then for other moon phases.

According to the adopted method, the survey covers two populations of returns, characterized by normal distributions. On the basis of two independent populations of rate of returns, whose sizes equal  $n_1$  and  $n_2$  respectively, the hypotheses  $H_0$  and  $H_1$  should be tested with the use of statistics  $z$ :<sup>26</sup>

$$Z = \frac{\bar{r}_1 - \bar{r}_2}{\sqrt{\left(\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}\right)}} \quad (1)$$

where:

- $\bar{r}_1$  – average rate of return in the first population,
- $\bar{r}_2$  – average rate of return in the second population,
- $n_1$  – number of rates of return in the first population,
- $n_2$  – number of rates of return in the second population,
- $S_1^2$  – variance of rates of returns in the first population,
- $S_2^2$  – variance of rates of returns in the second population.

<sup>26</sup> M. Osińska, *Ekonometria finansowa*, PWE, Warszawa 2006, pp. 43–44.



The Formula 1 can be used in the case of normally distributed populations, when the populations variances are unknown but assumed equal. The number of degrees of freedom is equal to:  $df(1) = n_1 + n_2 - 2$ .

Because the population variances are unknown, it might happen that the populations variances are unequal. Therefore the Formula 1 is used to calculate the  $z$  statistics, but the number of degrees of freedom should be modified according to the following formula:<sup>27</sup>

$$df(2) = \frac{\left(\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}\right)^2}{\frac{(S_1^2/n_1)^2}{n_1} + \frac{(S_2^2/n_2)^2}{n_2}} \quad (2)$$

In the case of two populations, both with equal or unequal variances, the null hypothesis  $H_0$  and alternative hypothesis  $H_1$  regarding equality of rates of return in two populations, can be formulated as follows:

$$\begin{aligned} H_0: E(\bar{r}_1) &= E(\bar{r}_2) \\ H_0: E(\bar{r}_1) &\neq E(\bar{r}_2) \end{aligned} \quad (3)$$

In particular:

1) For the analysis of the daily rates of return, if  $\bar{r}_1$  is the daily average rate of return in month  $X$  (the first population), then  $\bar{r}_2$  is the daily average rate of return in all other months, except month  $X$  (the second population).

2) For the analysis of the daily rates of return for individual days of the week, if  $\bar{r}_1$  is the daily average rate of return on day  $Y$  (the first population), then  $\bar{r}_2$  is the daily average rate of return in all other days, except day  $Y$  (the second population).

In the second, third and fourth part of the research, the return will be carried out with the use test for equality of variances of two population rates of of

the  $F$ -statistics (so called Fisher-Snedecor statistics), where  $F = \frac{S_1^2}{S_2^2}$ , providing:  $S_1^2 > S_2^2$  and that degrees of freedom for the numerator and denominator equal to  $n_1$  and  $n_2$ , respectively.

If  $F$ -test (computed for  $\alpha = 0.05$ ) is lower than  $F$ -statistics, there is no reason to reject the null hypothesis, which can be formulated as follows:

$${}^F_0H: S_1^2 = S_2^2 \quad (4)$$

<sup>27</sup> R. Defusco, D. McLeavey, J. Pinto, D. Runkle, *Quantitative methods for investment analysis*, United Book Press, Baltimore 2001.

The alternative hypothesis may be defined by the ensuing equation:

$${}^F_1H : S_1^2 \neq S_2^2 \quad (5)$$

In all analyzed cases, the  $p$ -values will be calculated with the assumption that the populations variances are unknown, but:

- a) population variances of two populations are assumed equal –  $p$ -value(1),
- b) population variances of two populations are assumed unequal –  $p$ -value(2).

If the  $p$ -value ( $p$ -value(1) or  $p$ -value(2)) is less than or equal to 0.05, then the hypothesis  $H_0$  is rejected in favor of hypothesis  $H_1$ . Otherwise, there is no reason to reject hypothesis  $H_0$ .

In the test for equality of two one-session average rates of return, when there is no reason to reject the null hypothesis concerning equality of variances of two observed returns, the  $p$ -value(1) should be compared with the critical value 0.05; otherwise the  $p$ -value(2) will be used – that explains the reason of applying  $p$ -value in the following parts of the paper: 2, 3 and 4.

### 3. Results

#### 3.1. Analysis of the average rates of return

The results of testing the null hypothesis permit to draw the conclusion that the null hypothesis was rejected (for  $\alpha = 5\%$ ) in favor of the alternative hypothesis in the following cases (in parenthesis the one-session average rates of return and standard error, respectively):

- a) WIG20 – new moon (0.2377%; 1.7900%),
- b) sWIG80 – full moon (0.2143%; 1.4199%),
- c) sWIG80 – new moon (0.2098%; 1.5999%).

In all other analyzed cases there was no reason to reject the null hypothesis in favor of the alternative one.

The results of testing the null hypothesis that one-session average rate of return was higher than zero for all three above cases, enables to draw the conclusion that the null hypothesis was rejected (for  $\alpha = 5\%$ ) in favor of the alternative hypothesis in all three cases (in parenthesis  $t$ -statistics and critical value, respectively):

- a) WIG20 – new moon (2.1455; 1.6507),
- b) sWIG80 – full moon (2,3955; 1,6509),
- c) sWIG80 – new moon (2.0866; 1.6509).

The average rates of return for each of analyzed indices, when the moon was falling during one of four phases are presented in table 1. In the case of sWIG80,

the one session average rate of return was positive in all analyzed moon phases, while for WIG20 and mWIG40 it was negative in the 3<sup>rd</sup> and 1<sup>st</sup> quarter are reported, respectively.

TABLE 1: *One session average rates of return of analyzed indices in the specified moon phases*

	Full moon	New moon	1 <sup>st</sup> quarter	3 <sup>rd</sup> quarter
WIG20	0.0714%	0.2377%	0.0549%	-0.0614%
mWIG40	0.0291%	0.1195%	-0.0341%	0.1136%
sWIG80	0.2143%	0.2098%	0.0686%	0.0471%

Source: own calculations.

### 3.2. Test for equality of two one-session average rates of return in two populations

The results of testing zero hypothesis with the use of average rates of returns for two different populations enables to draw the following conclusions:

1. The null hypothesis regarding equality of variances of daily average rates of return in two populations was rejected (for  $\alpha = 5\%$ ) in the following cases (in parenthesis the value of the fraction  $\frac{S_1^2}{S_2^2}$  and  $F$  statistics, respectively):

- WIG20 – full moon (1.2617; 1.1707) and the 3<sup>rd</sup> quarter (1.2379; 1.1718),
- mWIG40 – full moon (1.2621; 1.1729),
- sWIG80 – new moon (1.2752; 1.1574).

In all other cases there was no reason to reject the null hypothesis regarding equality of variances in analyzed populations of rates of return.

2. There was no reason to reject the null hypothesis regarding equality of two average rates of return. In all analyzed cases the  $p$ -value was higher than the critical value (0.05). The  $p$ -values are presented in table 2. The  $p$ -value higher than 0.05 and lower than 0.1 was calculated during the new moon sessions in the case of WIG20 (0.0770) and for full moon sessions on the market of small capitalization companies (sWIG80,  $p$ -value = 0.0795).

TABLE 2: *The  $p$ -value for each of the analyzed indices broken into four moon phases*

	Full moon	New moon	1 <sup>st</sup> quarter	3 <sup>rd</sup> quarter
WIG20	0.9027	0.0770	0.7403	0.7223
mWIG40	0.9530	0.3532	0.3906	0.3068
sWIG80	0.0795	0.1000	0.9083	0.7390

Source: own calculations.

To conclude none of the analyzed phases of the moon affected the value of the one session average return during the observed phases with respect to returns during the remaining sessions.

### 3.3. Test for equality of two one-session average rates of return, when the analyzed moon phase falls on the specified day of the week

The results of testing zero hypothesis with the use of average rates of returns for two different populations permit to draw the following conclusions:

1. The null hypothesis regarding equality of variances of daily average rates of return in two populations, was rejected (for  $\alpha = 5\%$ ) in the following cases (in parenthesis the value of the fraction  $\frac{S_1^2}{S_2^2}$  and the  $F$  statistic, respectively):

a) Full moons:

- WIG20: Mondays (1.6806; 1.3588) and Thursdays (1.7056; 1.5830),
- mWIG40: Mondays (1.8384; 1.4016) and Thursdays (2.5481; 1.6775),
- sWIG80: Mondays (2.0905; 1.3678), Wednesdays (2.5510; 1.5747) and Fridays (2.1712; 1.5947),

b) New moons:

- WIG20: Fridays (1.6325; 1.3998),
- mWIG40: Fridays (1.7760; 1.4512),
- sWIG80: Tuesdays (2.0252; 1.6056),

c) First quarter:

- WIG20: Tuesdays (1.1576; 1.4645),
- mWIG40: Fridays (2.6219; 1.4512),
- sWIG80: Tuesdays (2.5687; 1.4719) and Fridays (1.9426; 1.4064),

d) Third quarter:

- WIG20: Tuesdays (2.0790; 1.6044),
- mWIG30: Fridays (1.5819; 1.4550),
- sWIG80: Mondays (1.9739; 1.3697) and Thursdays (1.3680; 1.4070),

2. The null hypothesis regarding equality of two average rates of return was rejected in the succeeding cases (one session average rate of return and  $p$ -value shown in parenthesis):

- a) Full moon: sWIG80 for Fridays sessions (0.05651%; 0.0147),
- b) First quarter: WIG20 (–0.6362%; 0.0222) and mWIG40 (–0.5924%; 0.0076), both for Tuesdays sessions

In all other cases there was no reason to reject the null hypothesis (for  $\alpha = 5\%$ ) in favor of the alternative hypothesis. The  $p$ -value higher than 0.05 and lower than

0.1 was computed for mWIG40 during the Fridays sessions falling on the 1<sup>st</sup> quarter (0.0944) and for sWIG80 when the moon was on Monday in the new phase (0.0806).

The results of testing the null hypothesis that difference of one-session average rates of return was higher or lower than zero for all three cases from the point nr 2, enable to draw the conclusions that the null hypothesis was rejected (for  $\alpha = 5\%$ ) in favor of the alternative hypothesis for (in parenthesis  $t$ -statistics and critical value):

- a) Full moon: sWIG80 (2.5844; 1.6509) for Friday sessions – the difference of one-session rates of return was higher than zero
- b) First quarter: WIG20 (-2.4564; -1.6507) and mWIG40 (-2.4564; -1.6507), both for Tuesdays sessions – the difference of one-session rates of return was lower than zero.

### 3.4. Test for equality of two average rates of return, when the analyzed moon phase falls during the respective month of year

The results of testing zero hypothesis with the use of average rates of returns for two different populations permit to draw the following conclusions:

1. The null hypothesis regarding equality of variances of daily average rates of return in two populations, was rejected (for  $\alpha = 5\%$ ) in the following cases (in parenthesis the value of the fraction  $\frac{S_1^2}{S_2^2}$  and F statistic, respectively):

- a) Full moons:
  - WIG20: January (2.1311; 1.6145), February (2.8550; 1.9044), May (2.6303; 1.8113) and September (2.1556; 1.6145),
  - mWIG40: February (2.9273; 2.0398), May (3.9622; 1.9913), July (2.4874; 1.9913) and September (3.2325; 1.6998),
  - sWIG80: May (1.8985; 1.8403), June (2.2459; 1.6162), September (2.0785; 1.6316), November (2.4973; 1.8712) and December (4.0666; 1.8712)
- b) New moons:
  - WIG20: February (1.9545; 1.9428), March (3.3679; 1.8395), September (1.6180; 1.6149), October (1.8994; 1.6007) and November (1.9844; 1.9046),
  - mWIG40: March (1.9998; 1.9913), April (3.6005; 1.9913), July (2.9920; 1.9913), August (1.8190; 1.6749) and September (2.1678; 1.6948),
  - sWIG80: February (2.2743; 1.6483), October (2.2765; 1.8712) and November (2.6281; 1.9436),

c) First quarter:

- WIG20: May (2.1015; 1.5872), August (1.8641; 1.8393) and October (1.9959; 1.7857),
- mWIG40: March (1.9636; 1.6567), July (2.7594; 1.9913) and September (1.9428; 1.6948),
- sWIG80: February (3.0099; 1.6314), May (1.8991; 1.8711), July (4.4543; 1.8711) and October (2.1111; 1.8122).

d) Third quarter:

- WIG20: January (1.6448; 1.6005), March (4.7649; 1.8394), June (1.6094; 1.6005), July (2.2462; 1.8394), October (1.9970; 1.6005) and December (2.6785; 1.8703),
- mWIG40: February (2.1186; 1.6751), March (3.3279; 1.9915), April (2.5228; 1.9915), June (2.4917; 1.6951), July (2.0731; 1.9915) and December (2.3951; 2.0399),
- sWIG80: February (3.0033; 1.6318), March (4.5388; 1.8405) and October (2.0065; 1.9055).

2. The null hypothesis regarding equality of two average rates of return was rejected in the succeeding cases (one session average rate of return and  $p$ -value shown in parenthesis):

- a) Full moon: WIG20 for June sessions (−0.6277%; 0.0224) and mWIG40 for March (0.6185%; 0.0385) and June (−0.6894%; 0.0059) sessions,
- b) New moon: mWIG40 for July sessions (−0.4227%; 0.0082),
- c) First quarter: WIG20 for June (0.9138%; 0.0251) and November (−0.8161%; 0.0154) sessions, mWIG40 for July (0.3683%; 0.0316) and sWIG80 for October (−0.4023%; 0.0329) sessions.

In all other cases there was no reason to reject the null hypothesis (for  $\alpha = 5\%$ ) in favor of the alternative hypothesis. The  $p$ -value higher than 0.05 and lower than 0.1 was observed in the following cases:

- a) WIG20: new moon in February (0.0980), 3<sup>rd</sup> quarter in August (0.0734),
- b) mWIG40: new moon in January (0.0692) and October (0.0922), 3<sup>rd</sup> quarter in May (0.0876),
- c) sWIG80: full moon in June (0.0953), 1<sup>st</sup> quarter in November (0.0820), 3<sup>rd</sup> quarter in May (0.0725).

The results of testing the null hypothesis that difference of one-session average rates of return was higher or lower than zero for all eight cases from the point nr 2, allow us to draw the conclusions that the null hypothesis was rejected (for  $\alpha = 5\%$ ) in favor of the alternative hypothesis for (in parenthesis  $t$ -statistics and critical value):

- a) Full moon: WIG20 for June sessions (-2.0809; -1.6507) and mWIG40 for June sessions (-2.4442; -1.6520) – the difference of one-session rates of return was lower than zero.
- b) Full moon: mWIG40 for March sessions (2.0586; 1.6520) – the difference of one-session rates of return was higher than zero.
- c) New moon: mWIG40 for July sessions (-1.9988; -1.6520) – the difference of one-session rates of return was lower than zero.
- d) First quarter: WIG20 for June sessions (2.4319; 1.6507), mWIG40 for July sessions (2.4567; 1.6520) – the difference of one-session rates of return was higher than zero.
- e) First quarter: WIG20 for November sessions (-2.1455; -1.6507), and sWIG80 for October sessions (-1.6510; -1.6509) – the difference of one-session rates of return was lower than zero.

#### 4. Discussion

The relationship between the moon phases and rates of return on sizeable group of world stock exchanges have already been raised in scientific papers. This paper is one of the first dedicated to the study of the statistical significance of the rates of return on the Polish stock market calculated for different moon phases. The author of this article focused mostly on the relationship between rates of return during sessions close to the four moon phases (new, 1st quarter, full and 3rd quarter) whilst other authors, in their research concentrated rather on the rates of return calculated during a couple of sessions around the full or new moon.

Calculations presented in this paper indicate that the one-session average rates of return for the sessions, when the moon was in new phase for WIG20 and sWIG80 as well as for the full phase in the case of sWIG80, are statistically higher than zero. In the case of testing equality of average rates of return in two populations, the outcomes proved that the moon phases are irrelevant for one session average rates of return in two analyzed populations. In the case of testing the null hypothesis regarding equality of one-session average rates of return, computed for each day of the week, the result permit to reject the null hypothesis for full moon falling on Fridays (sWIG80) and for 1<sup>st</sup> quarter falling on Tuesdays (WIG20 and mWIG40). The average rates of return of the Fridays session for sWIG80 (full moon) resulted to be statistically higher than zero, while for Tuesday sessions calculated for WIG20 and mWIG40 (1<sup>st</sup> quarter) – negative.



Calculations of one-session average rates of return, regarding moon phases falling in a given month, are statistically:

- a) higher than zero for: mWIG40 in March (full moon), WIG20 in June and mWIG40 in July (for indices both – moon in the first quarter phase);
- b) lower than zero for: WIG20 and mWIG40 for full moon sessions in June, mWIG40 for July (new moon) sessions, WIG20 for November and sWIG80 for October sessions (for both indices – moon in the first quarter phase).

The obtained results regarding average rates of return during full moon session in the case of WIG20 and mWIG40 confirm the observations of Dichev and Jones<sup>28</sup> but outcome regarding new moon session in the case of sWIG80 reaffirm the conclusions of Yuan et al.<sup>29</sup> and Brahman et al.<sup>30</sup>

The main limitation of this research is the assumption of normal distribution of returns of analyzed indices along with the use of price data gained from Reuters data source as well as the unequal intervals of observations for different equity indices. The outcome may be regarded as a part of the an ongoing discussions on the hypothesis of financial markets efficiency, which was introduced by Fama (1970) and can be used by both individual as well as by institutional investors to build investment strategies.

## References

- Barr Wally**, *Lunar revisited: the influence of the moon on the mental health and quality of life*, Journal Psychosocial Nurse Mental Health Science 2000/38, pp. 28–35.
- Borowski Krzysztof**, *Moon phases and rates of return of WIG index on the Warsaw Stock Exchange*, International Journal of Economics and Finance 2015/7, pp. 256–264.
- Brahman Rayenda, Hooy Chee-Wooi, Ahmad Zamri**, *Moon effect on Pacific basin stock market*, Indonesian Market Review 2011/ 3, pp. 117–126.
- Carolan Christopher**, *Spiral calendar*, New Classic Library, New York 1992.
- Crack Timothy**, *A classic case of “data snooping” for classroom discussion*, Journal of Financial Education 1999/25, pp. 92–97.
- Defusco Richard, McLeavey Dennis, Pinto Jerald, Runkle David**, *Quantitative methods for investment analysis*, United Book Press, Baltimore 2001.

<sup>28</sup> **I. Dichev, T. Janes**, *Lunar cycle effects in stock returns*, Journal of Private Equity 2003/6, pp. 8–29.

<sup>29</sup> **K. Yuan, L. Zheng, Q. Zhu**, *Are investors moonstruck? Lunar phases and stock returns*, Journal of Empirical Finance 2006/13, pp. 1–23.

<sup>30</sup> **R. Brahman, C. Hooy, Z. Ahmad**, *Moon effect on Pacific basin stock market*, Indonesian Market Review 2011/3, pp. 117–126.

- Dichev Ilia, Janes Troy**, *Lunar cycle effects in stock returns*, Journal of Private Equity 2003/6, pp. 8–29.
- Fama Eugene**, *Efficient capital markets: a review of theory and empirical work*, Journal of Finance 1970/25, pp. 383–417.
- Gao Quing**, *Lunar phases affect in Chines stock returns*, “International Conference on Business Intelligence and Financial Engineering”, Beijing, China 2009.
- Herbst Adam**, *Lunacy in the stock markets – what is the evidence?*, Journal of Biomechanics 2007/9, pp. 1–18.
- Hirshleifer David**, *Investor psychology and asset pricing*, Journal of Finance 2001/56, pp. 1533–1597.
- Houston Richard, Passarello Cale**, *On the dynamics of a human body model*, Journal of Biomechanics 1971/9, pp. 369–378.
- Kahneman Daniel, Riepe Mark**, *Aspects of investor psychology: beliefs, preferences and biases investments advisors should know about*, Journal of Portfolio Management 1998/24, pp. 52–65.
- Kelly Ian, Rotten James, Culver R.**, *The moon was full and nothing happened: A review of studies on the moon and human behavior and human belief*, in: Joe Nickel, Barry Karr, Tom Genoni (ed.), *The outer edge*, Committee for the Scientific Investigation of Claims of the Paranormal (CSICOP), Amherst 1996, NY.
- Lempori George**, *Dark omens in the sky; do superstitious beliefs affect investment decisions*, Working Paper, Copenhagen Business School 2009.
- Liu Shuing**, *A Bayesian analysis of lunar effects on stock returns*, Working Paper 2009, Shih Hsin University, Department of Finance.
- Lo Abbe, Repin Dacey**, *The psychophysiology of real time financial risk procession*, Sloan Working Paper 4223.01, MIT Sloan School of Management 2001.
- Loewenstein George**, *Emotion in economic theory and economic behavior*, American Economic Reviews 2000/90, pp. 426–432.
- Osińska Magdalena**, *Ekonometria finansowa*, PWE, Warszawa 2006.
- Rotten James, Kelly Ian**, *Much ado about the full moon: a meta-analysis of lunar-lunacy research*, Psychological Bulletin 1985/97, pp. 296–306.
- Rotten James, Rosenberg Mark**, *Lunar cycles and the stock market: Time-series analysis for environmental psychologists*, Unpublished Manuscript, Florida International University 1984.
- Sivakumar Navi, Sathyanarayanan Sathya**, *Do Krishna Paksha (new moon phase) and Shukla Paksha (Full moon phase) affect the Indian stock market? A study of lunar cycles in the Bombay Stock Exchange*, International Journal of Indian Culture & Business Management 2009/3, pp. 281–294.
- Yuan Kathy, Zheng Lu, Zhu Qiaoqiao**, *Are investors moonstruck? Lunar phases and stock returns*, Journal of Empirical Finance 2006/13, pp. 1–23.
- Zacks Len**, *The handbook of equity markets anomalies*, Wiley & Sons, Hoboken 2011.

Krzysztof BOROWSKI

## WPLYW FAZ KSIĘŻYCA NA STOPY ZWROTU INDEKSÓW GIEŁDY PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE

(Streszczenie)

Wpływ księżycy na ludzkie oddziaływania został przedstawiony w wielu publikacjach naukowych. W artykule tym zweryfikowana została hipoteza statystyczna, że średnia jednosesyjna stopa zwrotu następujących indeksów giełdowych (w nawiasie podany został okres analityczny): WIG20 (14.04.1994–30.06.2015), mWIG40 (31.12.1998–30.06.2015) i sWIG80 (29.12.1994–30.06.2015) obliczona w czasie sesji, kiedy księżyc znajdował się w jednej z czterech faz (nów, 1. kwadra, pełnia i 3. kwadra) jest statystycznie różna od zera (dla  $\alpha = 0,05$ ). W drugiej, trzeciej i czwartej części artykułu testowana była hipoteza równości średnich dziennych stóp zwrotu w dwu populacjach, wtedy gdy księżyc znajdował się w jednej ze swoich faz z uwzględnieniem sytuacji, kiedy faza księżycy przypadała w określonym dniu tygodnia lub określonym miesiącu.

Otrzymane wyniki wskazują, że jednosesyjna średnia stopa zwrotu obliczona dla sesji, kiedy księżyc znajdował się w fazie nowiu i indeksów WIG20 i sWIG80, a także dla fazy pełni księżycy i indeksu sWIG80, okazała się być statystycznie większa od zera. Z kolei w przypadku testowania równości średniej jednosesyjnej stopy zwrotu w dwu populacjach stóp zwrotu, oddziaływanie księżycy nie zostało wykazane, jednak analiza jednosesyjnych stóp zwrotu obliczonych dla sytuacji, gdy dana faza przypadała w określonym dniu tygodnia, prowadziła do odrzucenia hipotezy zerowej w czasie pełni przypadających w piątki (sWIG80) i pierwszej kwadry wypadających we wtorki (WIG20 i mWIG40). Średnia stopa zwrotu indeksu sWIG80, obliczona dla sesji przypadających w czasie pełni okazała się być statystycznie większa od zera, w odróżnieniu do średniej stopy zwrotu indeksów WIG20 i mWIG40 skalkulowanych dla sesji przypadających w czasie pierwszej kwadry, która okazała się być statystycznie mniejsza od zera. Obliczenia różnicy jednosesyjnych średnich stóp zwrotu w dwu populacjach, przeprowadzone w sytuacji, gdy dana faza księżycy przypadała w określonym miesiącu roku, wykazały statystyczną istotność w następujących przypadkach: czerwcowych (WIG20) i marcowych (mWIG40) pełni, lipcowych nowiu (mWIG40) oraz pierwszych faz księżycy przypadających w czerwcu i listopadzie (WIG20), lipcu (mWIG40) i październiku (sWIG80). Średnia stopa zwrotu była statystycznie większa od zera dla pełni przypadających w marcu (mWIG40), pierwszych kwadr w czerwcu (WIG20) i lipcu (mWIG40), a niższa od zera dla sesji czerwcowych pełni (WIG20 i mWIG40), lipcowego nowiu (mWIG40), pierwszych kwadr w listopadzie (WIG20) i październiku (sWIG80). Tym samym udowodniony został wpływ oddziaływania księżycy na inwestorów operujących na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

**Słowa kluczowe:** efektywność rynku; efekty kalendarzowe; anomalie rynkowe; wpływ księżycy

Stanisław FLEJTERSKI\*  
Magdalena ZIOŁO\*\*

## RÓWNOWAGA FINANSOWA JAKO WYZWANIE DLA FINANSÓW PO KRYZYSIE 2008 ROKU. W POSZUKIWANIU PRIORYTETÓW I PARYTETÓW W NAUCE FINANSÓW<sup>1</sup>

### (Streszczenie)

Celem artykułu jest głównie próba dokonania redefinicji kategorii pojęciowych, jakimi są „równowaga finansowa” oraz „finanse zrównoważone” w odpowiedzi na zmiany dokonujące się we współczesnym otoczeniu. W opracowaniu zwrócono uwagę na konieczność postrzegania finansów zrównoważonych, jako kategorii ewoluującej pod wpływem oddziaływania triady czynników środowiskowych, społecznych i ekonomicznych, kształtujących współczesne zjawiska i stosunki finansowe. Dokonano także próby wskazania i uporządkowania priorytetów, którymi powinna kierować się współczesna nauka finansów oraz wskazano na pożądany udział poszczególnych czynników w kształtowaniu decyzji finansowych podmiotów gospodarki narodowej.

**Słowa kluczowe:** finanse; równowaga finansowa; finanse zrównoważone; kryzys

### 1. Wstęp

System finansowy jest częścią systemu ekonomicznego, który z kolei jest częścią systemu społecznego<sup>2</sup>. Podmioty niefinansowe sfery realnej prowadzą gospodarkę

\* Prof. dr hab., Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Uniwersytet Szczeciński; e-mail: s.flejterski@vp.pl

\*\* Prof. US dr hab., Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Uniwersytet Szczeciński; e-mail: magdalena.ziolo@wzieu.pl

<sup>1</sup> Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

<sup>2</sup> B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak (red.), *System finansowy w Polsce*, PWN, Warszawa 2008, s. 15.

finansową, w której wykorzystują różne elementy systemu finansowego w celu realizacji swoich podstawowych zadań. W ramach systemu finansowego można wyodrębnić dwa segmenty – rynkowy oraz publiczny<sup>3</sup>. Nie ulega wątpliwości, że w przypadku obu segmentów systemu finansowego oraz gospodarki finansowej podmiotów sfery realnej fundamentalne znaczenie mają równowaga oraz stabilność. Są to kategorie uniwersalne, które odnieść można do wszystkich poziomów wyróżnianych na gruncie nauki (nauk) o finansach – od globalnego i międzynarodowego po poziom mikro. Dodać tu należy na marginesie, że kategoria „równowaga ekonomiczna” (*economic equilibrium*) jest niemal od początku istnienia ekonomii jako nauki „klasycznym” przedmiotem wielu badań, analiz i kontrowersji (Adam Smith, Jean-Baptiste Say, Léon Walras, Alfred Marshall, John Maynard Keynes, Janos Kornai i inni). Utrzymywanie równowagi i stabilności (raczej przybliżonej, niż absolutnej) jest wyzwaniem dla współczesnej ekonomii oraz współczesnych finansów.

Celem artykułu jest próba dokonania redefinicji kategorii pojęciowych, jakimi są „równowaga finansowa” oraz „finanse zrównoważone”, w odpowiedzi na zmiany dokonujące się we współczesnym otoczeniu. W kolejnych częściach opracowania wskazano na kryzys 2008 roku jako determinantę implikującą proces zmian we współczesnych finansach, zwłaszcza w sferze nadzoru i kontroli nad rynkiem finansowym. Scharakteryzowano pojęcie „równowagi finansowej” i pojęć bliskoznacznych, a także zwrócono uwagę na problem równowagi finansowej w kontekście wyzwań stojących przed współczesnymi finansami.

## 2. Kryzys 2008 roku – wyzwanie dla praktyki i nauki finansów

W latach 2007/2008–2015 o kryzysie zadłużeniowym, kryzysie finansów publicznych (rządowych i samorządowych), kryzysie bankowo-finansowym, a nawet kryzysie kapitalizmu w ogóle napisano prawie wszystko. Wiele uwagi poświęcono takim fenomenom jak m.in.: nieefektywność rynku, zawodność państwa, nierównowaga, wzrost nierówności, finansjalizacja, życie ponad stan, życie na kredyt, erozja zaufania, chciwość, arogancja, ignorancja, hazard moralny, poczucie bezkarności, fenomen „*too big to fail*”<sup>4</sup>, przenikanie się elit władzy i elit finan-

<sup>3</sup> *Ibidem*, s. 20 i 44.

<sup>4</sup> Powodów „niemożności” ogłoszenia upadłości banków może być wiele: „zbyt duże, żeby upaść”, „zbyt ważne, żeby upaść”, „zbyt powiązane, żeby upaść”, „zbyt wiele, żeby upaść”, „zbyt globalne, żeby upaść”, „zbyt narodowe, żeby upaść”, „zbyt upaństwowione, żeby upaść”, „zbyt upolitycznione, żeby upaść”, „zbyt detaliczne, żeby upaść”.

sowych, niepewność, niedoskonałość wiedzy, asymetria informacji i rozumienia, płynna nowoczesność, kłopoty z prognozowaniem, *last but not least* – niestabilność i obniżenie poziomu bezpieczeństwa.

Żyjemy w epoce (pozornego?) chaosu, co oznacza, że wzrasta ogólny poziom ryzyka, czyli stopnia nieprzewidywalności przyszłych zdarzeń (fenomen tzw. „czarnego łabędzia”). Kryzys bankowo-finansowy pokazał, że w dotychczasowym modelu biznesowym i szerzej – rynkowym, wiele banków – głównie w USA i Europie Zachodniej – działało źle. Banki były współsprawcami, współofiarami i współbeneficjentami kryzysu. Nie spełniały pokładanych w nich nadziei, nie służyły społeczeństwu, tylko swoim właścicielom, którzy wyciągali ręce po pomoc. Wydaje się, że w każdym przypadku należałoby dążyć do poszukiwania „złotego środka” między Scyllą finansowego woluntaryzmu a Charybdą finansowego dogmatyzmu (doktrynerstwa)<sup>5</sup>. W tym kontekście można sformułować następującą propozycję nowego „paradygmatu średniego zasięgu”: we współczesnych – zmienionych i stale zmieniających się warunkach rynkowych – pożądane i możliwe jest dążenie krajowych systemów bankowych oraz poszczególnych banków do – z definicji chwiejnej – równowagi. Oznacza to więc bezpośrednie nawiązanie do znanej koncepcji „*sustainable development*”. W postulowanym ujęciu chodzi o zrównoważony system bankowy i o zrównoważony bank. Przez analogię można to odnieść do wszystkich pozostałych segmentów rynkowego i publicznego systemu finansowego.

Nie ulega wątpliwości, że świat potrzebuje nowego ładu bankowego: bankowości, w której będzie więcej kapitału, mniej długu, więcej zasad i znacznie silniejszy nadzór. Niezbędne jest łączenie efektywności banków komercyjnych (ważnej z punktu widzenia akcjonariuszy i managementu) z bezpieczeństwem, transparentnością oraz bezwzględnym respektowaniem zasad etyki i tzw. społecznej odpowiedzialności. Rangi tego postulatu – w kontekście zjawisk i procesów mających miejsce w światowej bankowości w ostatnim czasie – nie sposób przecenić<sup>6</sup>.

Kryzys zmienił oblicze systemu bankowego. Dylemat polega na tym, jak nie dopuścić w przyszłości do prywatyzacji zysków i nacjonalizacji strat, czy też nacjonalizacji zysków i internacjonalizacji strat. Jednym z kluczy do rozwiązania problemów współczesnego sektora bankowo-finansowego w USA i innych krajach (ze strefą euro na czele) będzie próba stworzenia tzw. nowego ładu

<sup>5</sup> Wielu współczesnych autorów podważa tzw. jedyne prawdy, ukazując bogactwo alternatywnych wizji świata i niebezpieczeństwo myślenia według znanego kanonu „*There Is No Alternative*”.

<sup>6</sup> Zwolennikiem kompromisowego podejścia był m.in. Paul Anthony Samuelson (zob. *Nur die Mitte ist beweglich*, Der Spiegel 2008/46, s. 69).

finansowego, co w gruncie rzeczy sprowadza się głównie do nowego kształtu nadzoru i regulacji. Po czasach niedostatecznej regulacji (deregulacji) nadeszło stadium reregulacji. Punkt równowagi jest zmienny w czasie, zależąc od wielu okoliczności. Dotyczy to m.in. wyboru między pełną regulacją a pełną deregulacją sektora bankowo-finansowego (w innym ujęciu wyboru między Scyllą „przeregulowania” a Charybdą „niedoregulowania”).

W raporcie NBP o stabilności systemu finansowego stwierdzono kilka lat temu, że zdolność banków w Polsce do absorpcji ewentualnych strat pozostaje wysoka, a system finansowy jest stabilny. Niemniej jednak w analizowanym okresie perspektywy wzrostu gospodarczego pogorszyły się, a niepewność co do rozwoju sytuacji gospodarczej za granicą jest wysoka. Dlatego też, ze względu na wzrost niepewności związanej z sytuacją makroekonomiczną i finansową w strefie euro, w raporcie zaprezentowano rekomendacje, których realizacja w opinii NBP przyczyni się do dalszego umocnienia odporności polskiego systemu finansowego na negatywne szoki.<sup>7</sup>

### 3. „Równowaga finansowa” i pojęcia bliskoznaczne w świetle literatury

Dyskusja na temat równowagi finansowej, a w szczególności równowagi budżetowej, jest prowadzona od dawna na łamach poszczególnych szkół ekonomicznych. Poglądy na definiowanie i zapewnianie równowagi finansowej nie są jednolite.

Myśliciele szkoły klasycznej, Adam Smith, David Ricardo i John Stuart Mill, przedstawiają argumenty za budżetem zrównoważonym, przekonując o konieczności zapewnienia jego neutralności względem gospodarki<sup>8</sup>. Reprezentanci szkoły klasycznej jako zwolennicy wolnego rynku, zdolnego do samoregulacji, byli przekonani o zawodności państwa i braku konieczności jego oddziaływania na gospodarkę w warunkach działania niewidzialnej ręki rynku. Postulowali zatem ograniczenie funkcji państwa do minimum, a skoro państwo pełnić miało jedynie funkcję „nocnego stróża”, to budżet publiczny wobec ograniczonej realizowanych zadań pozostawał „mały” i w tych warunkach nie mógł być postrzegany jako skuteczne narzędzie polityki fiskalnej.

Budżet jako efektywne narzędzie oddziaływania na gospodarkę przedstawiali natomiast zwolennicy interwencjonizmu państwowego, przede wszystkim keynesiści. John Maynard Keynes posługiwał się budżetem jako instrumentem

<sup>7</sup> Raport o stabilności systemu finansowego, NBP, lipiec 2012.

<sup>8</sup> A. Moździerz, *Nierównowaga finansów publicznych*, PWE, Warszawa 2009, s. 17.



oddziaływania antykryzysowego<sup>9</sup>. Zwracał uwagę na możliwość i zasadność destabilizowania budżetu państwa w związku z potrzebą finansowania inwestycji publicznych kreujących wzrost gospodarczy. Tym samym wydatki publiczne na inwestycje publiczne jako przekraczające wielkość wpływów budżetowych kreowały deficyt i konieczność korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania.

Pragmatyczne podejście do kwestii deficytu budżetowego reprezentował Abba Ptachya Lerner, dla którego wielkość deficytu nie była celem rozważań samym w sobie a czynnikiem rozstrzygającym o zasadności utrzymywania nierównowagi budżetowej ze względu na wpływ deficytu na poziom bezrobocia. Istotny wkład w dyskusję nad równowagą budżetową wniósł Alvin Hansen, który zwrócił uwagę na potrzebę rozróżnienia budżetu operacyjnego i budżetu majątkowego, bowiem nierównowaga na poziomie każdego z tych budżetów kreuje odmienne skutki<sup>10</sup>. Niejednoznaczne pozostają także poglądy na skutki deficytu. James McGill Buchanan i Joseph Schumpeter zwracają uwagę na koszty obsługi długu i ich wpływ na wielkość ciężarów podatkowych oraz konsekwencje długu dla przyszłych pokoleń a także wielkość państwa. W tym samym czasie równoważność ricardiańska zakłada neutralność skutków deficytu i długu publicznego<sup>11</sup>. Niezależnie od argumentów w zakresie zasadności równoważenia budżetu w praktyce dominują budżety niezrównoważone ze znaczącą przewagą budżetów deficytowych nad budżetami cechującymi się nadwyżką.

Obok „równowagi finansowej” w literaturze funkcjonują także takie pojęcia, na które warto zwrócić uwagę wobec wyzwań dla bezpieczeństwa finansowego po 2008 roku, a wśród nich „stabilność finansowa” i „stabilność fiskalna”. Jedną z najczęściej przywoływanych w literaturze definicji „stabilności finansowej” jest ta zaproponowana przez Andrew Crocett’a, który zjawisko to definiuje odnosząc je do instytucji finansowych i rynków finansowych. W przypadku instytucji finansowych „stabilność finansowa” rozumiana jest jako „stan w którym są one zdolne wypełniać swoje umowne zobowiązania bez przerw, bez przeszkód i bez konieczności pomocy z zewnątrz”<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> **M. Ziolo**, *Modelowanie źródeł finansowania inwestycji komunalnych a efektywność wydatków publicznych*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 13–62.

<sup>10</sup> **B. Jajko**, *Dług publiczny a równowaga fiskalna*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 12.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 13.

<sup>12</sup> **K. Mitreğa-Niestrój**, *Niestabilność finansowa i jej źródła we współczesnym świecie*, w: **M. Capiga, G. Szustak** (red.), *Zarządzanie instytucjami finansowymi w niestabilnym otoczeniu gospodarczym*, Studia Ekonomiczne, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach 2014/171, s. 9–30 oraz **T. Paddoa-Schioppa**, *Central Banks and Financial Stability: Exploring a Land in between*. Second ECB Central Banking Conference: „The Transformation of the European Financial System”, 24 and 25 October 2002, EBC, Frankfurt am Main 2002, s. 20.

Kluczową cechą w rozumieniu stabilności finansowej w wymiarze dotyczącym instytucji finansowych jest zatem jej samoistość, czyli zdolność do zachowania i utrzymania stabilności finansowej przez instytucje finansowe bez interwencji z zewnątrz, bez jakiegokolwiek (finansowej i/lub pozafinansowej) formy wspomagania ze strony państwa. Dokonując oceny kategorii stabilności finansowej w tym ujęciu przez pryzmat danych finansowych charakteryzujących krajobraz pokryzysowy państw UE, ocena jest jednoznaczna – instytucje finansowe są niestabilne finansowo, po 2008 roku nie były bowiem zdolne do wypełniania powierzonych im funkcji i zadań bez wsparcia finansowego z budżetów publicznych państw, na terytorium których działały. Podstawowe statystyki dotyczące wsparcia ze strony państw dla instytucji finansowych i skutków tego wsparcia dla sektora finansów publicznych przedstawiają się następująco:

– pomoc udzielona przez kraje UE27 instytucjom finansowym w latach 2008–2013 wyniosła łącznie 636,40 mld euro;

– dokapitalizowanie banków w krajach UE ze środków publicznych w latach 2008–2014 wyniosło 536,4 mln euro;

– prowadzone interwencje miały największy wpływ na dług publiczny w krajach UE w 2010 i 2012 roku, powiększając ten dług odpowiednio o 705,8 mld euro oraz 742,4 mld euro<sup>13</sup>.

Drugi z aspektów definicyjnych – stabilność w odniesieniu do rynków finansowych oceniany i definiowany jest poprzez stabilność cen aktywów<sup>14</sup>. Jednym z podejść do definiowania „stabilności finansowej” jest również to, które wskazuje, że niestabilność finansowa ma miejsce wtedy, gdy dochodzi do ujawnienia i wystąpienia kryzysu finansowego, a stabilność finansowa jest sytuacją odwrotną, czyli jest tożsama z brakiem kryzysu finansowego<sup>15</sup>.

Dwa kolejne podejścia do definiowania „kategorii stabilności” finansowej to ujęcie funkcjonalne i monetarne. Podejście funkcjonalne zaproponowane przez Frederica S. Mishkina koncentruje się na zagrożeniu destabilizacji systemu finansowego w wyniku asymetrii informacji a tym samym zakłóceń w jej przepływie, czego konsekwencją może być wzrost stóp procentowych, spadek cen na rynku akcji lub wzrostu niepewności<sup>16</sup>. Ujęcie monetarne jest natomiast bardzo wąskim ujęciem, postrzeganie problemu stabilności finansowej sprowadza

<sup>13</sup> **M. Iwanicz-Drozdowska** (red.), *Restrukturyzacja banków w Unii Europejskiej w czasie globalnego kryzysu finansowego*, SGH, Warszawa 2015, s. 68, 70–71.

<sup>14</sup> **K. Mitrega-Niestrój**, *Niestabilność finansowa...*, s. 10.

<sup>15</sup> *Ibidem*.

<sup>16</sup> **F. Mishkin**, *Global financial instability: framework, events, issues*, *Journal of Economic Perspectives* 1999/13/4, s. 3–20.

bowiem tę kategorię do stabilności poziomu cen<sup>17</sup>. Monetarnemu ujęciu stabilności towarzyszy równoległe jej postrzeganie w aspekcie fiskalnym. Stabilność fiskalna określona została jako ogół działań, które zostały ukierunkowane na utrzymanie poziomu deficytu i długu publicznego na takim poziomie, który pozwoli na przeciwdziałanie negatywnym efektom społeczno-ekonomicznym kreowanym przez deficyt i dług publiczny<sup>18</sup>.

W tym kontekście wymiar zrównoważenia finansów postrzegany jako zapewnienie proporcji i równowagi pomiędzy wpływem decyzji finansowych na sfery: ekonomiczną, społeczną i środowiskową jest bardzo istotny z perspektywy tzw. ekonomii środowiskowej (*environmental economy*) oraz finansów zrównoważonych (*sustainable finance*). Zrównoważenie finansów to bowiem nie tylko bilansowanie przepływów środków pieniężnych (wpływ/wypływ pieniądza), ale także prowadzenie takiej polityki finansowej, która kieruje się troską o dobro przyszłych pokoleń, co oznacza uwzględnienie w celach polityki finansowej jednostki zarówno aspektów społecznych, jak i środowiskowych<sup>19</sup>.

#### 4. Równowaga finansowa jako jeden z priorytetów w nauce finansów po kryzysie 2008

Podstawowym czynnikiem różnicującym podejście do problemu równowagi finansowej jest kryterium własności środków pieniężnych oraz celowości ich wydatkowania. Mając na uwadze te dwa aspekty, najbardziej restrykcyjne podejście do równowagi finansowej cechuje finanse publiczne. Środki publiczne reprezentują bowiem zasoby z tzw. wspólnej puli (*common pool*<sup>20</sup>), a ryzyko ich wydatkowania obciąża wszystkich obywateli, dodatkowo jakość zarządzania środkami publicznymi wpływa na jakość usług publicznych, bezpieczeństwo publiczne oraz determinuje poziom dobrobytu społecznego. Wszystkie te aspekty warunkują potrzebę minimalizowania ryzyka gospodarowania środkami pu-

<sup>17</sup> **W. Duisenberg**, *The contribution of the Euro to financial stability*, w: *Globalization of financial markets and financial stability – challenges for Europe*, Baden-Baden 2001, s. 37–51 oraz **A. Matysek-Jędrzych**, *Odpowiedzialność i przejrzystość banku centralnego w działaniach na rzecz stabilności finansowej*, Materiały i Studia NBP nr 303, Warszawa 2014, s. 15.

<sup>18</sup> **P. Włodarczyk**, *Stabilność fiskalna – koncepcja teoretyczna i jej znaczenie praktyczne. Analiza na przykładzie państw Grupy Wyszehradzkiej w latach 1995–2009*, Materiały i Studia NBP, Zeszyt nr 256, Warszawa 2011, s. 8.

<sup>19</sup> **A. Soppe**, *Sustainable Corporate Finance*, *Journal of Business Ethics* 2004/53, s. 221.

<sup>20</sup> **F. Sturzenegger**, **M. Tomassi** (red.), *The Political Economy of Reform*, MIT Press, Boston 1998, s. 1–386.

blicznymi m.in. poprzez zapewnienie jawności środków publicznych, postulatu zrównoważenia budżetu, a tym samym limitowania deficytu i długu publicznego.

W przypadku kontrolowania poziomu zadłużenia publicznego istotą rolę odgrywają tzw. reguły fiskalne, zwłaszcza te o charakterze numerycznym<sup>21</sup>. Instrumenty kontroli zadłużenia nie są jednak doskonałe, co ujawnił kryzys 2008. Problematiczne jest zwłaszcza dokonywanie pomiaru deficytu i długu publicznego. Jakość pomiaru zależy bowiem od jakości danych sprawozdawczych oraz przyjętej metodyki pomiaru, która w zależności od podejścia może wskazywać różne wartości, często o znaczącej skali odchyień. Dodatkowo mechanizm prewencyjny powinien zostać wzmocniony mechanizmem restrykcji, który pozwoliłby na motywowanie jednostek niewypełniających kryteriów równowagi do jej przywracania. W sektorze publicznym jest to niezwykle trudne z uwagi na oddziaływanie czynnika politycznego często obniżającego racjonalność gospodarowania finansami publicznymi<sup>22</sup>. Determinantą istotnie warunkującą skalę równowagi/nierównowagi finansów publicznych jest przyjęty model państwa, którego pochodną jest skala redystrybucji budżetowej i wielkość sektora publicznego oraz podział kompetencji i zadań pomiędzy władzę rządową i samorządową (stopień centralizacji/decentralizacji sektora publicznego)<sup>23</sup>.

W zakresie kapitału finansowego, prywatnego kwestia określania bezpiecznego/dopuszczalnego poziomu zadłużenia pozostaje w gestii właścicieli kapitału lub zarządzających tym kapitałem. W teorii finansów przedsiębiorstw oraz finansów osobistych i finansów gospodarstw domowych podejmuje się próbę identyfikacji bezpiecznego poziomu zadłużenia z wykorzystaniem wskaźników długu, z wyodrębnieniem wskaźników ogólnego zadłużenia oraz wskaźników informujących o kosztach obsługi długu. Jednocześnie analiza zadłużenia uzupełniania jest o analizę efektu dźwigni oraz tzw. optymalnej struktury finansowania i na bardziej szczegółowym poziomie struktury finansowania. Bez wątpienia zapewnienie stabilności finansowej warunkowane jest efektywnym zarządzaniem płynnością finansową w przedsiębiorstwie, dla utrzymania której jednym z kluczowych elementów jest sprawność działania przedsiębiorstwa wyrażona

<sup>21</sup> **G. Kopits, S. Symansky**, *Fiscal Policy Rules*, Occasional Paper No 62, International Monetary Fund, Washington 1998, s. 2 oraz **A. Schaechter, T. Kinda, N. Budina, A. Weber**, *Fiscal Rules in Response to the Crisis – Towards the “New Generation” Rules a New Dataset*, International Monetary Fund Working Paper 2012, nr 12/187, s. 8.

<sup>22</sup> **M. Shi, J. Svensson**, *Political budget cycles: Do they differ across countries and why?* Journal of Public Economics 2006/90, s. 1367–1389.

<sup>23</sup> **K. Piotrowska-Marczak, T. Uryszek**, *Zarządzanie finansami publicznymi*, Difin, Warszawa 2009, s. 28, 30.

wskaźnikami rotacji oraz kosztu kapitału. Koszt kapitału jest jednym z kryteriów branych pod uwagę przy kształtowaniu struktury kapitału i ma wpływ na strategię finansowania przyjętą przez przedsiębiorstwo.

Równowaga finansowa może być także rozpatrywana w ujęciu kasowym i wówczas oceniana jest pod kątem strumienia wpływów i wypływów, czyli stopnia zbilansowania przepływów pieniężnych. Możliwości zapewnienia równowagi finansowej w przedsiębiorstwie zależą od wielu czynników, przede wszystkim od dostępności do kapitału finansowego, która zależy m.in. od: wielkości jednostki, sektora, standingu finansowego, wiarygodności finansowej i kredytowej *etc.* Czynnikiem wspólnym, decydującym o możliwościach zapewnienia równowagi niezależnie od kategorii rodzajowej finansów, jest świadomość finansowa i wiedza o finansach, jaką posiadają osoby podejmujące decyzje finansowe i kreujące tym samym poziom ryzyka finansowego. Jest to szczególnie zauważalne na gruncie gospodarstw domowych, dla których widoczna jest prawidłowość: im wyższy poziom wiedzy finansowej decydentów, tym niższy pułap ryzyka finansowego i mniejsza skłonność do nadmiernego zadłużenia. Analogicznie jak w przypadku jednostek gospodarczych pożądanym jest także rosnący poziom dywersyfikacji źródeł finansowania, który jest łatwiejszy do osiągnięcia w gospodarstwach domowych o większej liczbie domowników kreujących źródła dochodu, niż w przypadku budżetów gospodarstw domowych jednoosobowych.

Koncentracja kapitału finansowego, a tym samym stopień jego dywersyfikacji, wpisuje się jednocześnie w dyskusję nad równowagą sektora bankowo-finansowego. W przypadku tego sektora szczególną rolę odgrywa kapitał właścicielski i jego pochodzenie, a w efekcie relacja pomiędzy kapitałem krajowym i zagranicznym obecnym w polskim sektorze bankowo-finansowym. Proporcja ta ma znaczenie z punktu widzenia równowagi tego sektora, bowiem decyduje o strategicznych kierunkach rozwoju bankowości i rynku kapitałowego, ale także stabilności i bezpieczeństwa rozumianego nie tylko w aspekcie finansowym, ale także poprzez pryzmat rynku pracy oraz perspektyw wzrostu i rozwoju. Mając na względzie konieczność zapewnienia bezpieczeństwa finansowego sektora bankowego po 2011 roku, najbardziej istotne zmiany dotyczą wprowadzenia nowych wymogów kapitałowych na mocy dyrektyw CRR i CRD oraz wzmocnienia stabilności sektora poprzez uporządkowaną upadłość i likwidację banków<sup>24</sup>, a także zabezpieczenie interesów klientów banków poprzez zmianę regulacji

<sup>24</sup> J. Beldowski, D. Prokop, *Koncepcja resolution regime w Unii Europejskiej i w Polsce*, Bezpieczny Bank 2011/2(44), s. 7–47.

w systemie gwarantowania depozytów<sup>25</sup>. Wszystkie ze wskazanych regulacji tworzą filary tzw. unii bankowej<sup>26</sup>. Z punktu widzenia równowagi rynku finansowego kluczową kwestią są także zmiany w postrzeganiu ryzyka systemowego i jego monitorowania na poziomie nadzoru mikro i makroostrożnościowego.

## 5. Zakończenie

Nauka finansów, czy w innym ujęciu, nauki o finansach – jako zbiór rozmaitych subdyscyplin finansowych – ma liczne związki z wieloma innymi dyscyplinami nauki. Lista tych dyscyplin jest coraz bogatsza. Wydaje się, że można do nich zaliczyć – w pewnym zakresie – również fizykę, a zwłaszcza jej dział zwany statyką, zajmujący się badaniem stanów równowagi. Równowaga w mechanice to stan układu mechanicznego, w którym wszystkie punkty układu pozostają w spoczynku względem wybranego układu odniesienia<sup>27</sup>.

Dla brył sztywnych znajdujących się w polu grawitacyjnym, wyróżnia się następujące stany równowagi oraz warunki ich występowania:

– równowaga trwała (stabilna) – ma miejsce, kiedy środek ciężkości jest położony w najniższym możliwym punkcie, a przy odchyleniu ciała powstaje moment sił ciężkości względem punktu podparcia lub zawieszenia powodujący jego powrót do położenia pierwotnego, w którym to położeniu energia potencjalna ma najmniejszą wartość;

– równowaga chwiejna – ma miejsce, kiedy środek ciężkości znajduje się powyżej punktu podparcia, a przy odchyleniu ciała powstaje moment sił ciężkości wychylających je w taki sposób, że przemieszcza się ono, zmniejszając swoją energię potencjalną, do momentu osiągnięcia równowagi trwałej (stabilnej), kiedy energia potencjalna osiąga najmniejszą wartość;

– równowaga obojętna – ma miejsce wtedy, gdy energia potencjalna ma taką samą wartość we wszystkich położeniach ciała, a przy odchyleniu ciała względem położenia równowagi, energia potencjalna nie zmienia się;

– równowaga metastabilna – ma miejsce wtedy, kiedy ciało zajmuje położenie, w którym energia potencjalna osiąga lokalne minimum (ciało otoczone jest barierą potencjału). Przy wytrąceniu ciała z położenia równowagi niewielką siłą, powraca

<sup>25</sup> **J. Beldowski, J. Kantorowicz**, *Nowa propozycja harmonizacji systemu gwarancji depozytów w Unii Europejskiej*, *Bezpieczny Bank* 2010/1 (40), s. 55–70.

<sup>26</sup> **Z. Szpringer**, *Unia bankowa*, *Biuro Analiz Sejmowych, Infos* 2013, nr 8, s. 1–4.

<sup>27</sup> **W. Rubinowicz, W. Królikowski**, *Mechanika teoretyczna*, wyd. V, PWN, Warszawa 1971, s. 164.



ono do położenia pierwotnego, natomiast przy wytrąceniu większą siłą, ciało znajduje nowe położenie o mniejszej energii potencjalnej.

Powyższy podział równowag można *per analogiam* odnieść do interesującego nas przypadku równowagi (i nierównowagi) finansowej. Wydaje się, że realnie rzecz biorąc, pojęciem, za pomocą którego najlepiej można opisać stan finansów w połowie drugiej dekady XXI wieku, jest „równowaga chwiejna”. W kontekście wcześniej zaprezentowanych uwarunkowań za mało prawdopodobne uznać trzeba równowagę metastabilną oraz stabilną (trwałą).

Przyjęcie hipotezy o dominacji – w dającej się przewidzieć perspektywie – głównie stanu chwiejnej równowagi, ma pewne konsekwencje rozmaitej natury. Stabilność we współczesnych finansach może być, nie bez powodu, postrzegana jest często jako swego rodzaju utopia, *idee fixe*, czy też *wishful thinking*. Nauki ekonomiczne, jak i systemy finansowe (rynkowe i publiczne) są i pozostaną „nieustającymi placami budowy”. Można zaryzykować twierdzenie, że w dającej się przewidzieć perspektywie – w erze zawirowań, niestabilności, niepewności oraz nierówności – stabilność i równowaga będzie raczej marzeniem i nieosiągalnym celem, niż rzeczywistością.

## Bibliografia

- Beldowski Jarosław, Kantorowicz Jarosław**, *Nowa propozycja harmonizacji systemu gwarancji depozytów w Unii Europejskiej*, Bezpieczny Bank 2010/1(40), s. 55–70
- Beldowski Jarosław, Prokop Dominik**, *Koncepcja resolution regime w Unii Europejskiej i w Polsce*, Bezpieczny Bank 2011/2(44), s. 7–47
- Duisenberg Wim**, *The contribution of the Euro to financial stability*, w: *Globalization of financial markets and financial stability – challenges for Europe*, Baden-Baden 2001, s. 37–51
- Iwanicz-Drozdowska Małgorzata** (red.), *Restrukturyzacja banków w Unii Europejskiej w czasie globalnego kryzysu finansowego*, SGH, Warszawa 2015, s. 68–71.
- Jajko Beata**, *Dług publiczny a równowaga fiskalna*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Kopits George, Symansky Steven**, *Fiscal Policy Rules*, Occasional Paper No 62, International Monetary Fund, Washington 1998.
- Matysek-Jędrzych Anna**, *Odpowiedzialność i przejrzystość banku centralnego w działaniach na rzecz stabilności finansowej*, Materiały i Studia NBP nr 303, Warszawa 2014.
- Mishkin Frederic**, *Global financial instability: framework, events, issues*, Journal of Economic Perspectives 1999/13/4, s. 3–20.
- Mitrega-Niestrój Krystyna**, *Niestabilność finansowa i jej źródła we współczesnym świecie*, w: Mirosława Capiga, Grażyna Szustak (red.), *Zarządzanie instytucjami finansowymi w niestabilnym otoczeniu gospodarczym*, Studia Ekonomiczne, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach 2014/171, s. 9–30.
- Moździerz Anna**, *Nierównowaga finansów publicznych*, PWE, Warszawa 2009.
- Nur die Mitte ist beweglich*, Der Spiegel 2008/46.



- Paddoa-Schioppa Tommaso**, *Central Banks and Financial Stability: Exploring a Land in between*, Second ECB Central Banking Conference: „*The Transformation of the European Financial System*”, 24 and 25 October 2002, EBC, Frankfurt am Main 2002.
- Pietrzak Bogusław, Polański Zbigniew, Woźniak Barbara** (red.), *System finansowy w Polsce*, PWN, Warszawa 2008.
- Piotrowska-Marczak Krystyna, Uryszek Tomasz**, *Zarządzanie finansami publicznymi*, Difin, Warszawa 2009.
- Raport o stabilności systemu finansowego, NBP, lipiec 2012, s. 1–112.
- Rubinowicz Wojciech, Królikowski Wojciech**, *Mechanika teoretyczna*, wyd. V, PWN, Warszawa 1971.
- Schaechter Andrea, Kinda Tidiane, Budina Nina, Weber Anke**, *Fiscal Rules in Response to the Crisis – Towards the “New Generation” Rules a New Dataset*, International Monetary Fund Working Paper 2012/12/187, s. 8.
- Shi Min, Svensson Jakob**, *Political budget cycles: Do they differ across countries and why?*, *Journal of Public Economics* 2006/90, s. 1367–1389
- Soppe Aloy**, *Sustainable Corporate Finance*, *Journal of Business Ethics* 2004/53, s. 221
- Sturzenegger Federico, Tomassi Mariano** (red.), *The Political Economy of Reform*, MIT Press, Boston 1998, s 1–386.
- Szpringer Zofia**, *Unia bankowa*, Biuro Analiz Sejmowych, Infos 2013/8, s. 1–4.
- Włodarczyk Przemysław**, *Stabilność fiskalna – koncepcja teoretyczna i jej znaczenie praktyczne. Analiza na przykładzie państw Grupy Wyszehradzkiej w latach 1995–2009*, Materiały i Studia NBP, Zeszyt nr 256, Warszawa 2011.
- Zioło Magdalena**, *Modelowanie źródeł finansowania inwestycji komunalnych a efektywność wydatków publicznych*, CeDeWu, Warszawa 2012.

Stanisław FLEJTERSKI  
Magdalena ZIOŁO

## THE FINANCIAL BALANCE AS A CHALLENGE FOR FINANCE AFTER THE CRISIS IN 2008. IN SEARCH OF PRIORITIES AND PARITY IN SCIENCE FINANCE

(Summary)

This article attempts to make a redefinition of conceptual categories, which are “financial balance” and “sustainable finance” in response to changes taking place in contemporary surroundings. The study highlighted the necessity of considering the sustainable finance, as a category evolving under the influence of the triad of environmental, social and economic factors impacting on the contemporary phenomena and financial relations. There have also been attempts to identify and clarify priorities, which should be guided by the modern science of finance and pointed out the expected share of individual factors in shaping the financial decisions of entities of the national economy.

**Keywords:** finance; financial equilibrium; sustainable finance; crisis

Jerzy GAJDKA\*  
Piotr PIETRASZEWSKI\*\*

## ECONOMIC GROWTH AND STOCK PRICES: EVIDENCE FROM CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES<sup>1</sup>

### (Summary)

The paper discusses the problem of relations between a capital market and real economy measured by the cross-country correlation between long-term stock rate of return and real GDP growth. According to some research results, the correlation is negative for most developed countries in the long run. Other studies indicate rather the lack of correlation, both for highly developed and emerging market countries. The aim of the paper is to present these somewhat controversial results and review plausible reasons for the observed tendencies. The second aim is to present the results of our research obtained with a sample of Central and Eastern European countries, in which capital market began to develop only after the fall of communism, so quite recently. They allow the conclusion that in the CEE economies the correlation between economic growth and equity returns is either positive or unclear. It is difficult to find all reasons why it is so, however, generally these results show that it is difficult to find clear relationship between stock market and economic growth in the world economies.

**Keywords:** economic growth; stock returns; Central and Eastern European countries

---

\* Prof. dr hab., Katedra Ekonomii Przemysłu i Rynku Kapitałowego, Instytut Ekonomik Stosowanych i Informatyki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki; e-mail: [jgajdka@uni.lodz.pl](mailto:jgajdka@uni.lodz.pl)

\*\* Dr, Katedra Ekonomii Przemysłu i Rynku Kapitałowego, Instytut Ekonomik Stosowanych i Informatyki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki; e-mail: [ppietraszewski@uni.lodz.pl](mailto:ppietraszewski@uni.lodz.pl)

<sup>1</sup> Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

## 1. Introduction

The literature on financial markets describes many relationships implying that the situation on the capital market, particularly on the stock market, and the real sphere of the economy are closely related to each other. There is no agreement, however, on the specific mechanisms underlying these relationships or on their direction, i.e. whether it is the real economy that influences the capital market or whether it is the other way round. Conventional wisdom holds there is a positive relation between real economy and capital market which means that in the long run it is worth investing in the stock markets of countries which economies are solid and have good prospects and in stocks of companies which have a strong fundamental position. However, at the beginning of present century there appeared views which are totally controversial to such opinion. According to Sigel<sup>2</sup>, in the long run there has been a negative correlation between economic growth and stock market return in developed markets and according to Ritter<sup>3</sup>, the negative correlation exists both for developed and emerging markets. Estrada<sup>4</sup>, on the other hand, found the lack of significant relation between economic growth and stock returns and also the lack of correlation between fundamental condition of a company and rate of return on its stocks. There are several explanations for such phenomena, however that issue has not been searched in the case of Central and Eastern European (CEE) countries yet. The main goal of this paper is to present arguments justifying negative correlation or lack of correlation between economic growth and stock returns and present the results of research concerning relation between stock returns and GDP growth in relatively newly established equity markets of CEE countries. We use the same methodology of estimating cross-country correlation between average annual rate of economic growth and the rate of return on stocks as was used by other authors in their studies regarding developed and emerging market countries. That enables to compare results between both groups of markets. Discussion of the obtained results ends the paper.

---

<sup>2</sup> **J. Siegel**, *Stocks for the Long Run*, fourth edition, McGraw-Hill, New York 2002.

<sup>3</sup> **J. Ritter**, *Is Economic Growth Good for Investors*, *Journal of Applied Corporate Finance* 2012/24/3, pp. 8–18.

<sup>4</sup> **J. Estrada**, *Blinded by Growth*, *Journal of Applied Corporate Finance* 2012/24/3, pp. 19–25.

## 2. Theoretical views on the relationship between the stock market situation and the state of the economy

In the economic and finance theory there exist different views concerning connection between real economy and capital market. The relations between these categories have been considered by many economists as: Shumpeter<sup>5</sup>, Goldsmith<sup>6</sup>, Mc Kinnon<sup>7</sup>, Tobin and Brainard<sup>8</sup>, Malkiel<sup>9</sup>, Gurley and Shaw<sup>10</sup>, Rioja and Valev<sup>11</sup>, Miller<sup>12</sup> and Modigliani<sup>13</sup> among others. The discussion about the role of stock market is an important issue of these considerations.

According to the first set of views on the direction of the relationship between the stock market situation and the condition of the economy has a positive sign. Several mechanisms explain why it should be so<sup>14</sup>.

One line of reasoning indicates that a good situation on the stock market stimulates investment activity. According to Tobin's "q" theory elaborated by Tobin and Brainard<sup>15</sup>, the rising process of companies' shares cause that their market value increasingly exceeds their replacement value, to which managers respond by making additional investments. This boosts the demand for investments across the economy and ultimately improves the economic situation.

- 
- <sup>5</sup> **J. Shumpeter**, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, Dunker und Humblod, München 1912.
- <sup>6</sup> **R. Goldsmith**, *Financial Structure and Development*, Yale University Press, New Haven 1969.
- <sup>7</sup> **R. McKinnon**, *Money and Capital in Economic Development*, Brookings Institution Press, Washington, D.C. 1973.
- <sup>8</sup> **W. Brainard, J. Tobin**, *Pitfalls in Financial Model-building*, American Economic Review 1968/58/2, pp. 99–122.
- <sup>9</sup> **B. Malkiel**, *A Random Walk Down Wall Street*, W.W. Norton&Company, New York, 1999.
- <sup>10</sup> **J. Gurley, E. Shaw**, *Financial Aspects of Economic Development*, American Economic Review 1955/45, pp. 515–538.
- <sup>11</sup> **F. Rioja, N. Valev**, *Finance and the Sources of Growth at Various Stages of Economic Development*, Economic Enquiry 2004/42, pp. 27–40.
- <sup>12</sup> **M. Miller**, *Financial Markets and Economic Growth*, Journal of Applied Corporate Finance 1998/11/3, pp. 8–14.
- <sup>13</sup> **F. Modigliani**, *Monetary Policy and Consumption: Linkages via Interest Rate and Wealth Effects in the FMP Model*, in: *Consumer Spending and Monetary Policy: The Linkages*, Conference Series, No. 5, Federal Reserve Bank of Boston, Boston 1971, pp. 9–85.
- <sup>14</sup> **J. Brzeszczyński et al.**, *Koniunktura geldowa a zmiany w realnej sferze gospodarki w Polsce*, Przegląd Organizacji 2009/7–8, pp. 3–9.
- <sup>15</sup> **W. Brainard, J. Tobin**, *Pitfalls...*

Malkiel<sup>16</sup> attributes the stock market's influence on the economy to the "wealth effect" that accompanies rises in stock prices and directly increases consumption and to a multiplier effect of increasing national income; to the falling costs of companies' equity leading to a greater number of profitable investments, etc., and greater amounts of capital raised; or to the so-called "effect of expectations" that makes firms and consumers more optimistic about the future.

Other mechanisms involved in the positive interaction between the stock market and the economy include improving creditworthiness, and therefore falling borrowing costs, of companies as the prices of their shares are rising, or the belief that stock market indices are rising as a promise of the expected rate of growth, which gives an impulse for more real investments to be undertaken.

Another group of views focuses on the mechanisms through which the economy affects the stock market, such as investors' reactions to results published by listed companies, the released macroeconomic data, or information about economic policy pursued by the state.

The key theoretical case for a positive relationship between economic growth and equity returns can be inferred from neoclassical growth theory, pioneered by Solow<sup>17</sup>. One of the key assumptions in this theory is that capital is subject to diminishing returns, i.e. for a given level of labour input, additional capital input will raise output by less than previous units. Largely because of this assumption, the theory predicts that poorer countries (in terms of GDP per capita), with lower capital/labour ratios, should exhibit both higher rates of return on capital and higher GDP growth, that makes them converge towards the living standards of wealthier economies. These results will apply regardless of differences in savings rates between countries, providing that capital is internationally mobile. Under this assumption, capital should flow to the countries with the highest rates of return (in the model world, the poorest economies) and stimulate their GDP growth until returns on capital, capital/labour ratios and GDPs per capita are equalised globally. Problems with this line of reasoning are such that it does not take into account such important factors as expropriation risk or differences in human capital embodied in workers in different countries, affecting the productivity of physical capital<sup>18</sup>. What is more, the implicit assumption that returns on physical capital in a country simply translate into returns on stocks of the companies listed on its

<sup>16</sup> B. Malkiel, *A Random...*

<sup>17</sup> R. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics 1956/70/1, pp. 65–94.

<sup>18</sup> R. Lucas, Jr., *Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?*, American Economic Review 1990/80/2, pp. 92–96.

stock exchange is also questionable. Hence, the positive relationship between growth rates and returns on capital that can be drawn from the theory does not automatically imply positive correlation between growth rates and stock returns.

It has been also long noticed, that the capital market does not always have a positive influence on the economy. According to one opinion, the ease with which shares can be sold on the stock market weakens corporate governance and so it may decelerate economic growth<sup>19</sup>. On the other hand, a rate of return on investment increasing because of the income and substitution effects may reduce the rate of savings, which also has a negative effect on the rate of economic growth.

Even so, a common belief is that the state of the economy and the situation on capital markets, particularly on stock markets, are positively correlated. This sometimes prompts a conclusion that investors seeking for attractive countries to invest in stocks should consider their economic prospects and choose countries where the forecasts are optimistic. While there is some disagreement on which indicators are best in measuring the economic situation of a country, one of those that are mentioned most frequently is the rate of growth of national income. Hence, if the above factors were to be used to decide which countries are worth long-term investments, investors should prefer those where the rate of GDP growth was high in the long-run. In other words, investing in the capital market of, let us say, China, where the long-run rate of GDP growth was high, seems more promising than investing in stocks in Argentina that permanently experiences economic shocks. Some studies show, however, that this rule is not always confirmed in practice.

### 3. Economic growth and the stock market situation in the long term according to previous empirical research

The relationship between stock market performance and the real sphere of the economy was the subject of interest to many researchers<sup>20</sup>. However, they have not

<sup>19</sup> **A. Demirguc-Kunt, R. Levine**, *Stock Markets, Corporate Finance and Economic Growth. An Overview*, The World Bank Economic Review 1996/10/2, p. 230.

<sup>20</sup> See ex.: *ibidem*; **B. Malkiel**, *A Random...*; **M. Binswanger**, *Stock Market Booms and Real Economic Activity: Is this Time Different?*, International Review of Economics & Finance 2000/9/4, pp. 387–415; *idem*, *Stock Returns and Economic Activity in the G-7 Countries: Did the Relationship Change during the 1980s?*, Quarterly Review of Economics and Finance 2004/44/2, pp. 237–252; **Ch. Hassapis, S. Kalyvitis**, *Investigating the Links between Growth and Stock Price Changes with Empirical Evidence from the G-7 Economies*, *Quarterly Review*

come to agree views on this issue. There are differences of opinion as to whether it is the situation in stock exchange that affects the economic activity or the opposite is true, or these spheres affect each other, or finally, there is no statistically significant correlation between the indicators characterizing the situation in the stock market and the “real” economy. Moreover, there is no consensus about the direction of this relationship, so as to whether good economic situation is accompanied with high rates of return in equity markets or the opposite happens. Most of these studies concerned statistical relationships between time series of GDP growth and stock returns in particular countries. This line of research is not the subject of interest in this paper. What we would like to concentrate on are long-run relationships between these two categories across countries, as measured by cross-country correlation coefficient between average annual rates of economic growth and rates of return on stocks.

As ex. Ritter claims, intuitively it seems reasonable to assume that it should be profitable to invest in equities in the markets of these countries that record high economic growth rates<sup>21</sup>. Not only do the findings of empirical studies not confirm this intuitive rule, but they also suggest that the opposite is true. Namely, the long-run correlation between the growth rates of GDP per capita and the rate of return on the stock market seems to be negative. This fact has been noticed relatively recently, at the beginning of this century, by Siegel who presented it in his book “Stocks for the long run”<sup>22</sup>. The research that made him reach this conclusion was based on time series ending in the 1970s. Ritter analysed relationships between the growth rates of GDP per capita (real rates, i.e. allowing for inflation) and the rates of return on the stock market (real) for 19 highly developed countries in the years 1900–2011 and arrived at similar conclusions<sup>23</sup>. Namely, the correlation coefficient between this two variables is  $-0.39$  with ( $p$ -value = 0.10). The data used in his research is shown in Figure 1.

---

*of Economics and Finance* 2002/42/3, pp. 543–575; **B. Sawhney** et al., *Long-run Relationship Between Economic Growth and Stock Returns: An Empirical Investigation on Canada and the United States*, *Journal of Economics* 2006/54/6, pp. 584–596; **B. Wyżnikiewicz** et al., *Silna giełda silą gospodarki*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2005; **J. Brzeszczyński** et al., *Koniunktura...*; **B. Cornell**, *Economic Growth and Equity Investing*, *Financial Analyst Journal* 2010/66/1, pp. 54–64.

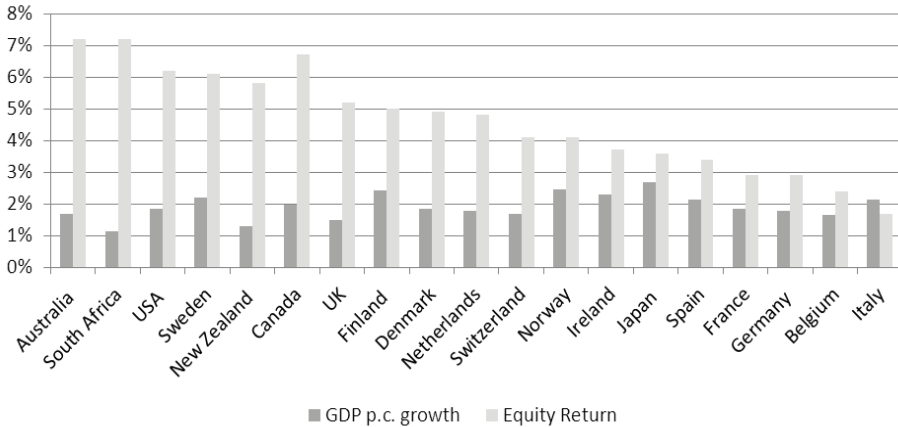
<sup>21</sup> **J. Ritter**, *Is Economic...*

<sup>22</sup> **J. Siegel**, *Stocks...*

<sup>23</sup> **J. Ritter**, *Is Economic...*



FIGURE 1: *The real growth rate of GDP per capita and the rates of return on stocks in 19 highly developed countries between 1900 and 2011*



Source: based on **J. Ritter**, *Is Economic...*, p. 9.

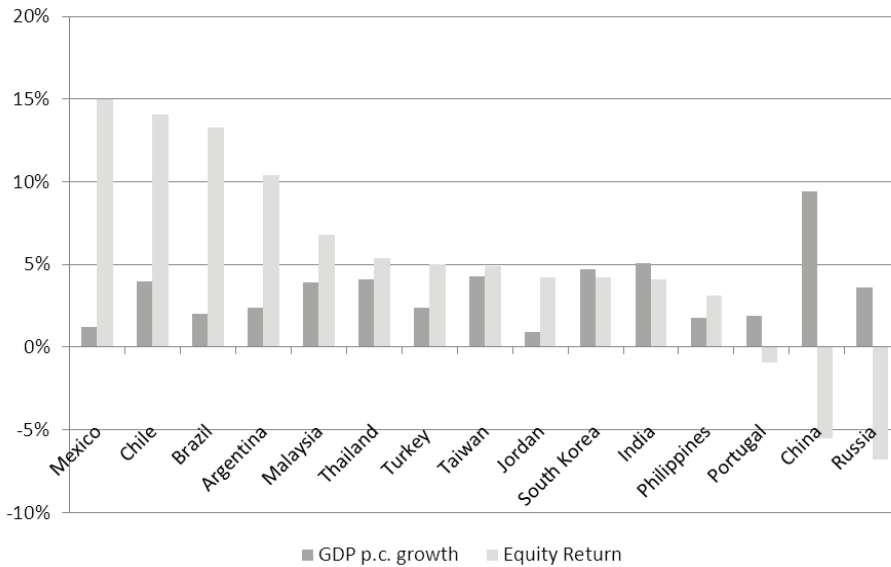
According to Ritter, there are several conclusions that can be drawn from the data in Figure 1. Firstly, the real average annual rate of growth on stocks is higher than the growth rate of GDP per capita. While the highest average annual growth rate of GDP was 2.69% (Japan) and the lowest 1.16% (RSA), the average annual rate of return on stocks ranged from 7.2% (Australia) to 1.7% (Italy).

The highest rates of return on stocks were recorded for Australia, Republic of South Africa (RSA), USA, Sweden, New Zealand, and Canada. One thing that the countries have in common is that no wars that could have caused material losses were fought on their territories over the analysed period of 111 years. The second common feature is that almost all of them (the only exception is Sweden) are English-speaking countries and so they are characterised by the Anglo-Saxon culture of doing business. So it turns out that this attitude to business offers relatively higher rates of return on stocks in the long term. Thirdly, Ritter argues, natural resources play a major role in the economies of the countries.

As mentioned, Figure 1 presents highly-developed countries that in the early XX<sup>th</sup> century accounted for around 90% of the global stock market capitalisation. Similar results were obtained by Ritter for the group of 15 countries that in the early 1990s were called the emerging markets. The correlation coefficient between GDP per capita growth rate and the return rate on stocks is also negative

(-0.41) but not statistically significant at the 10 percent level ( $p$ -value = 0.14). The data is shown in Figure 2.

FIGURE 2: *The real growth rate of GDP per capita and the rates of return on stocks in 15 countries classified as emerging markets in the early 1990s in the period 1988–2011*<sup>24</sup>



Source: based on **J. Ritter**, *Is Economic...*, p. 12.

Similar results were obtained by Estrada<sup>25</sup>. He examined cross-country correlation between annualized economic growth, as measured by both real GDP and real GDP per capita, and annualized real equity returns, as measured in both local currency and in dollars. Return data is based on MSCI indices for 24 developed countries and 21 emerging countries (as well as 45 countries combined), which account for both capital gains/losses and dividends. The sample period varies by country, starting in 1987 or later, and in all cases through the end of 2010. Correlation coefficients and  $p$ -values (in parentheses) are presented in Table 1.

<sup>24</sup> The data for Brazil, China and India starts in 1993 and for Russia – in 1996.

<sup>25</sup> **J. Estrada**, *Blinded...*

TABLE 1: *Correlation coefficients between economic growth and equity returns based on MSCI indices for developed and emerging countries in the period 1987–2010*

	Developed		Emerging		All countries	
	R-L	R-\$	R-L	R-\$	R-L	R-\$
GDP	0.01 (0.96)	-0.06 (0.77)	-0.12 (0.60)	-0.13 (0.59)	0.25 (0.09)	0.20 (0.18)
GDP per capita	-0.09 (0.69)	-0.13 (0.54)	-0.19 (0.41)	-0.14 (0.54)	0.20 (0.20)	0.17 (0.25)

Markings: R-L – returns in local currency, R-\$ – returns in USD,  $p$ -values (in parentheses)

Source: **J. Estrada**, *Blinded...*, p. 21.

Although correlation coefficients presented in Table 1 have different signs, they are all statistically insignificant at 5 percent level and almost all (besides one) at 10 percent level which indicates lack of correlation.

The question about why it is so has not been given a clear-cut answer yet. According to Siegel, one reason for rates of return not to follow GDP growth may be progressing globalisation and the fact that multinational corporations play an increasingly important role in the economies of particular countries<sup>26</sup>. For instance, international markets account for a huge share of sales made by the Nokia Corporation, a major player in the Finnish economy, so Nokia's results depend more on the performance of these markets than of the economic situation in Finland itself. As another example, the same applies to many Spanish companies that obtain substantial profits from Latin American economies.

According to Estrada, the correlation may also not exist or even be negative when investors have high hopes for the future economic situation, which happens particularly often in periods of fast growth<sup>27</sup>. When growth expectations are very high, investors are so eager to participate in the expected profits of such growth that they largely ignore the price they pay to do so. As Estrada calls this phenomenon, investors are “blinded by growth”. This attitude leads to overpriced stocks and consequently to low rates of return in the future. This explanation seems convincing as far as China is concerned. Figure 2 shows that in contrast to China's unusually high rate of GDP growth, the rate of return on the stock market was negative, one of the lowest in this grouping. One of the proofs showing that stocks were overpriced are the values of the P/E ratio (price to earnings) that in the sampled period were relatively high in China compared with the other countries in the group. For instance, in 2007 the value of P/E ratio

<sup>26</sup> **J. Siegel**, *Stocks...*

<sup>27</sup> **J. Estrada**, *Blinded...*

was 64.34, 52.06 in 2001, 49.35 in 2002, etc.<sup>28</sup>. However, China alone is not enough to conclude that investors in all countries always expect more than the fundamental data obtained in the future might allow.

A different explanation of why the economic situation in the country and the stock market situation are not positively correlated has been given by Ritter<sup>29</sup>. He maintains that what rates of return are earned on the stock market is determined in the first place not by the profits corporations generate in the economy, but by improving values of the selected measures of corporations' performance, e.g. a P/E ratio or ROE (rate on equity) which reflect both earnings and the amount of capital contributed by investors.

However, Ritter continues, this seeming paradox disappears when we take into account that inflation is systematically overestimated as well as two tendencies observed in US corporations, i.e. a high share of rewards and remuneration paid to employees in the form of stock options (ESO) and substantial amounts allocated to acquisitions. According to Ritter, these two tendencies occurring in US corporations explain the rest of inconsistencies. By exercising their stock options employees increased the volume of shares listed on the stock market and reduced the rate of dividend growth; this diluted earnings and dividend per share and ultimately reduced the growth rate of dividend per share to around 1% over the sampled period (before 1980 ESO was relatively rare). Cash earmarked for acquisitions has a similar effect as ESO. The difference is that it does not reduce the number of the acquiring company's shares, as in practice its only purpose is to redeem the shares of the company being acquired. Over the last 50 years, a substantial amount of cashflows generated by companies has been distributed in this way. Ritter estimates that in the analysed period of 112 years it may have amounted to an average of 0.4% of the market value of companies. Put together with the total effect of overestimated inflation, of exercised stock options and of mergers and acquisitions this provides an explanation why the amount of reinvested funds and the growth rate of dividend are at variance.

Reasons for a weak correlation between the state of the economy and the return rate on stocks can also be sought in the fact that basically in all countries and for various reasons the managers of public companies are pressed to prove that their organisation is growing, even if its market value would fall as a result. The pressure causes that managers frequently commit resources to negative

<sup>28</sup> A. Huang, T. Wirjanto, *Is China's P/E Ratio too Low? Examining the Role of Earnings Volatility*, Pacific-Basin Finance Journal 2012/20/1, p. 46.

<sup>29</sup> J. Ritter, *Is Economic...*, p. 13.

NPV projects, including acquisitions of other companies. According to Ritter, a case in point are Japanese companies that were reluctant to pay dividends even if attractive investment projects were not available. In addition to political and public pressures, behavioural factors can provide another explanation of why companies may want to grow. In this case, mergers, acquisitions and overinvestment arise from excessive self-confidence or inflated optimism of managers as to the possibility of carrying out high-performing projects. As a result, against their expectations the pursued projects fail to bring, rates of return above the cost of the invested capital.

The industries where growth was particularly strong in the last century include airlines, automotive industry, computer industry (both hardware and software), and pharmaceuticals. Interestingly, tobacco industry, metallurgic industry and railways were losing their significance. Yet, the rates of return shareholders in the car-making business or airlines made were not high, because many projects in these industries had negative NPV. On the other hand, shareholders in tobacco companies earned relatively high rates of return notwithstanding the hundreds of millions of dollars the companies had to pay in damages adjudicated by courts, partly because the companies distributed high dividends among their shareholders instead of squandering large amounts on unprofitable investments.

The last aspect that is worth looking into has to do with the fact that factors stimulating economic growth may not always improve the return rates on stocks. As already explained, the rates improve when profits are reinvested in projects with high positive NPV, and then dividend per share is high too. However, as mentioned, if continuous growth is one of political or economic objectives, it might as well be achieved through reinvestments into negative NPV projects and then economic growth can be shown in countries even if shareholders' wealth is shrinking. That argument is believed to apply to many of the so called "Asian tigers", since Krugman popularized very controversial results of research done by Young and Kim and Lau, concerning sources of economic growth in South and East Asian countries<sup>30</sup>.

In addition to the capital and labour growth, technological progress also stimulates growth in the economy. However, often most benefits that come with it are reaped not by investors but by consumers who profit from the falling prices of better quality products when fewer possibilities of raising profit margins are available because of tough competition. As an illustration, let us consider the case of industries such as agriculture or airlines. Some 150 years ago agriculture

<sup>30</sup> P. Krugman, *The Myth of Asia's Miracle*, Foreign Affairs 1994/73(7), pp. 62–78.

accounted for around of 90% of employment in Europe and North America. As technological progress and increase in capital (artificial fertilizers, agricultural machinery, high-quality seeds) significantly improved agricultural output per employee over the next years, in highly developed countries agriculture accounts today only for several percent of the workforce. However, almost all of this radical improvement has benefited consumers, so farmers' incomes rose relatively little in that period and in many highly-developed states they are supported by subsidies. Airlines are another instance where technological progress failed to increase shareholders' wealth. The remarkable progress in aircraft production technology and in booking systems dramatically reduced costs per passenger, but the earnings of shareholders in these industries did not become higher because of that. Tough competition caused that lower costs could not translate into higher revenues of the competing corporations and consequently many of them had to file for bankruptcy.

#### **4. Economic growth and the stock market situation in Central and Eastern European countries**

The factors explaining correlation between the state of the economy and the stock market situation by no means change the intuitive assumption that these two categories should be always positively correlated. It justifies the investigation of the relationship between the return rates on stocks and GDP growth in the post-communist Central and Eastern European (CEE) countries. Besides common geographical location, all of these countries experienced large-scale systemic reforms after 1990, leading to the market economy. That is why capital markets in these countries are fairly new compared with those in highly-developed countries and most of emerging market countries. That is also why the scale of phenomena such as multinational companies, remunerating employees with stock options or acquisitions, potentially responsible for the lag between economic growth and stock returns, is relatively low. On the other hand, the part of the economy represented by companies listed on local stock exchange is also relatively small in these countries. The economic potential of these countries is disproportionately smaller and they attract much less attention than highly developed economies. Local capital markets are quite "tight" and possibly less effective, in the sense that prices may not reflect all relevant information. Besides, political factors relating to many of the listed companies can rise uncertainty and thus induce overreaction of investors. It is also possible that investors trading on these markets tend

to overreact to external data, not necessarily relevant for local listed companies. Foreign investors, in turn, are more liable to perceive these markets in group without regarding specific local factors determining economic performance of listed companies.

The main goal of research is to find out whether negative correlation or the lack of correlation between GDP growth and stock market observed in the long run for developed countries is present also within CEE markets.

#### 4.1. Methodology and data set

We use the same methodology of estimating cross-country correlation between average annual rate of economic growth and average annual rate of return on stock indices that was used by Ritter and Estrada in their studies regarding developed and emerging market countries (presented in section 3) which enables to compare obtained results. Economic growth is measured both by the real growth rate of GDP and the real growth rate of GDP per capita. Data was obtained from World Bank database. Data on indices includes dividends and comes from websites of exchanges and Bloomberg database. Quite naturally, the series available for analysis is shorter in case of CEE countries than for countries considered in the previous section of the paper. We consider the longest period for each country for which the data is available<sup>31</sup>. These data was adjusted for inflation. As a measure of inflation the data on GDP deflator from World Bank database was used.

#### 4.2. Research results

The research results are shown in Table 2 and Figure 3.

TABLE 2: *The real growth rate of GDP and GDP per capita versus rates of return on stocks in 11 Central and Eastern European (CEE) countries in the years 1988–2013*

Country	Years	Real annual rate of return on the index (geometric mean, %)	Annual rate of real GDP growth (geometric mean, %)	Annual rate of real GDP growth per capita (geometric mean, %)
Romania	1998–2013	-2.55	2.82	3.60
Bulgaria	2001–2013	8.55	3.37	4.30
Hungary	1992–2013	4.76	1.71	1.92

<sup>31</sup> Annual averages used to estimate correlation are thus calculated with data spanning different number of years for different countries. It can be regarded as the weak side of our analysis but is in line with the procedure applied by other authors in their studies described above.

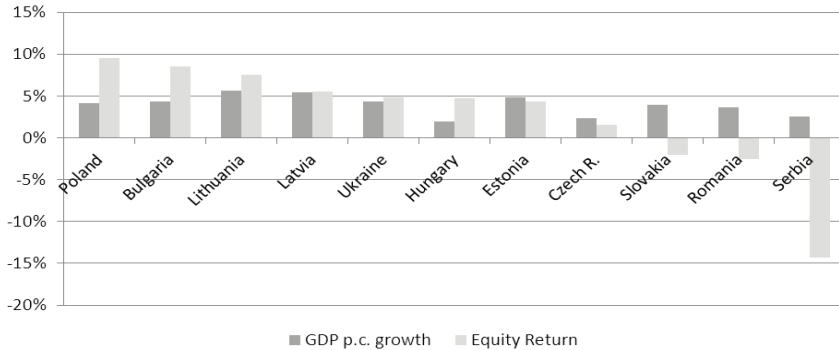


Country	Years	Real annual rate of return on the index (geometric mean, %)	Annual rate of real GDP growth (geometric mean, %)	Annual rate of real GDP growth per capita (geometric mean, %)
Czech R.	1995–2013	1.57	2.48	2.38
Slovakia	1996–2013	–2.01	3.98	3.93
Serbia	2006–2013	–14.32	2.03	2.52
Ukraine	1999–2013	4.80	3.71	4.38
Lithuania	2000–2013	7.58	4.27	5.59
Latvia	2000–2013	5.49	4.13	5.42
Estonia	2000–2013	4.39	4.44	4.84
Poland	1992–2013	9.48	4.18	4.15
Coefficient of correlation			<b>0.53</b>	<b>0.51</b>
<i>p</i> -value			(0.093)	(0.112)

Source: own calculations applying data concerning the following stock exchange indices: Sofix Index (Bulgarian Stock Exchange – Sophia), PX GLOB Index (Prague Stock Exchange), OMX Tallinn (Nasdaq OMX Tallinn), OMX Vilnius (Nasdaq OMX Vilnius), OMX Riga (Nasdaq OMX Riga), General Share Index of Belgrade (Belgrade Stock Exchange), CROBEX Index (Zagreb Stock Exchange), Slovene Blue Chip Index (Ljubljana Stock Exchange), SAX-The Slovak Share Index, (Bratislava Stock Exchange), BUX Index (Budapest Stock Exchange), PFTX index (PFTX Ukraine Stock Exchange), WIG (Warsaw Stock Exchange). The authors wish to acknowledge their gratitude to Dr Janusz Brzeszczyński for his assistance in obtaining the data.

According to Table 2, on the analysed stock markets in the CEE countries the coefficients of correlation between the average return rate on stocks on one side and the rate of GDP and GDP per capita growth on the other are positive, although they are not statistically significant at 5 percent level and, in one case, also at 10 percent level. However these results do not confirm that there is a negative correlation between stock return and GDP growth, as it was found for the 19 highly-developed countries in the years 1900–2011 by Ritter. We can conclude that in these countries factors which may weaken relationship between stock market and real sphere of economy are less influential than in the highly-developed countries. Rather our results are closer to conclusion about CEE economies positive correlation or about the lack of clear correlation between economic growth and equity returns that can be drawn from some studies for other groups of countries described above. However this is an initial research on that issue and further analysis is needed before the final conclusion can be drawn.

FIGURE 3: *The real growth rate of GDP per capita versus rates of return on stocks in 11 Central and Eastern European (CEE) countries in the years 1988–2013*<sup>32</sup>



Source: as in Table 2.

Some may question the relevance of correlations between annual averages calculated with data spanning two essentially different periods – before and after the eruption of last global financial and economic crisis. That is why it is worth checking the results separately for the years until 2007 and after that year. Our choice on including 2008 into the second time sample is not obvious. Although in fact it is the year of a huge slump in stock markets of all countries we examine, a serious downturn in real economies reflected in negative ratios of GDP growth in most cases came one year later. Nevertheless, it occurs that leaving 2008 in the first time sample (before the crisis) and starting the second one (after the burst of the crisis) in 2009 hardly change the results. The results are shown in Table 3.

TABLE 3: *Correlation coefficients between economic growth and equity returns in 11 Central and Eastern European (CEE) countries before and after the burst of global financial crisis*

	2000–2007	2008–2013
GDP	0.10 (0.76)	–0.04 (0.90)
GDP per capita	0.18 (0.59)	–0.06 (0.85)

Source: as in Table 2.

<sup>32</sup> Gajdka and Pietraszewski in their paper presented similar calculations but for shorter time period (J. Gajdka, P. Pietraszewski, *Wzrost gospodarczy a ceny akcji*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 2014/804, pp. 399–408). Now, besides extending time horizon until the beginning of 2014, we use actualized historical data on inflation, GDP and GDP per capital growth obtained from World Bank database, which sometimes differs from that presented in this database a year before. These changes made our results on correlation slightly different from that obtained earlier. In that paper both correlation coefficients were also positive but statistically significant at the 5 percent level.

According to Table 3, the correlation coefficients are slightly positive in the period 2000–2007 and slightly negative after the eruption of the financial and economic crisis, however none of them is statistically significant. These results enhance previous conclusions about the lack of correlation between stock returns and economic growth in the analysed group of countries.

## 5. Conclusion

One may intuitively think of stock returns as a result of the underlying real economy growth. However, the results of empirical studies for highly-developed countries and for the countries that in the early 1990s were called the emerging markets suggest there is a negative correlation or no correlation between these two categories across different countries. A range of various reasons is believed to account for that fact. Disproportionate share of unlisted or new companies in nations' GDP growth, the exposure of large companies to international markets, diluting companies' earnings through emissions of new shares or remunerating employees with stock options and the pressure to grow at all cost resulting in negative-NPV investments are among them. Besides, expected growth of corporate earnings may be built into prices, making initial P/E ratios very high. Subsequent change in valuation may cancel the impact of EPS growth on stock returns.

The results of our analysis are closer to conclusion about CEE economies positive correlation or about the lack of clear correlation between economic growth and equity returns. However, these are very preliminary results of research applying very basic methodology and further research should be conducted for finding the explanation of such results. However, the first impression is that less developed stock markets with less experienced investors and with shorter life record present stronger positive correlation with real economy growth measured by GDP than well developed markets. The reasons for such results need another research. One of possible explanations for such result is that development of financial market leads rather to reducing the connection between real economy and stock market which leads to disturbances observed lately in the global economy. However, due to very basic methodology and relatively short period of time one must be very careful with drawing the final conclusion. In this paper we tried rather to find out the problem than to find an exhaustive explanation for existing phenomenon. As we mentioned earlier it needs further research.

## References

- Binswanger Mahtias**, *Stock Market Booms and Real Economic Activity: Is this Time Different?*, *International Review of Economics & Finance*, 2000/9/4, pp. 387–415.
- Binswanger Mahtias**, *Stock Returns and Economic Activity in the G-7 Countries: Did the Relationship Change during the 1980s?*, *Quarterly Review of Economics and Finance*, 2004/44/2, pp. 237–252.
- Brainard William, Tobin James**, *Pitfalls in Financial Model-building*, *American Economic Review* 1968/58/2, pp. 99–122.
- Brzecznyński Janusz, Gajdka Jerzy, Schabek Tomasz**, *Koniunktura giełdowa a zmiany w realnej sferze gospodarki w Polsce*, *Przegląd Organizacji* 2009/7–8, pp. 3–9
- Cornell Bradford**, *Economic Growth and Equity Investing*, *Financial Analyst Journal*, 2010/66/1, pp. 54–64.
- Demirguc-Kunt Ash, Levine Ross**, *Stock Markets, Corporate Finance and Economic Growth. An Overview*, *The World Bank Economic Review* 1996/10/2, pp. 223–239.
- Estrada Javier**, *Blinded by Growth*, *Journal of Applied Corporate Finance* 2012/24/3, pp. 19–25.
- Gajdka Jerzy, Pietraszewski Piotr**, *Wzrost gospodarczy a ceny akcji*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* 2014/804, pp. 399–408.
- Goldsmith Raymond**, *Financial Structure and Development*, Yale University Press, New Haven 1969.
- Gurley John, Shaw Edward**, *Financial Aspects of Economic Development*, *American Economic Review* 1955/45, pp. 515–538.
- Hassapis Christis, Kalyvitis Sarantis**, *Investigating the Links between Growth and Stock Price Changes with Empirical Evidence from the G-7 Economies*, *Quarterly Review of Economics and Finance* 2002/42/3, pp. 543–575.
- Huang Alan, Wirjanto Tony**, *Is China's P/E Ratio too Low? Examining the Role of Earnings Volatility*, *Pacific-Basin Finance Journal* 2012/20/1, pp. 41–61.
- Krugman Paul**, *The Myth of Asia's Miracle*, *Foreign Affairs* 1994/73(7), pp. 62–78.
- Lucas Robert, Jr.**, *Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?*, *American Economic Review* 1990/80/2, pp. 92–96.
- Malkiel Burton**, *A Random Walk Down Wall Street*, W.W. Norton&Company, New York 1999.
- McKinnon Ronald**, *Money and Capital in Economic Development*, Brookings Institution Press, Washington, D. C. 1973.
- Miller Merton**, *Financial Markets and Economic Growth*, *Journal of Applied Corporate Finance* 1998/11/3, pp. 8–15.
- Modigliani Franco**, *Monetary Policy and Consumption: Linkages via Interest Rate and Wealth Effects in the FMP Model*, in: *Consumer Spending and Monetary Policy: The Linkages*, Conference Series, No. 5, Federal Reserve Bank of Boston, Boston 1971, pp. 9–85.
- Ritter Jay**, *Is Economic Growth Good for Investors*, *Journal of Applied Corporate Finance* 2012/24/3, pp. 8–18.
- Rioja Felix, Valev Neven**, *Finance and the Sources of Growth at Various Stages of Economic Development*, *Economic Enquiry* 2004/42/1, pp. 127–140.
- Sawhney Bansi, Anoruo Emmanuel, Feridun Mete**, *Long-run Relationship Between Economic Growth and Stock Returns: An Empirical Investigation on Canada and the United States*, *Journal of Economics* 2006/54/6, pp. 584–596.
- Siegel Jeremy**, *Stocks for the Long Run*, fourth edition, McGraw-Hill, New York 2002.

**Solow Robert**, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics 1956/70/1, pp. 65–94

**Schumpeter Joseph**, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, Duncker und Humblod, München 1912.

**Wyźnikiewicz Bohdan, Fundowicz Jacek, Peterlik Marcin, Łapiński Krzysztof, Dudek Łukasz**, *Silna giełda siłą gospodarki*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2005.

Jerzy GAJDKA  
Piotr PIETRASZEWSKI

## WZROST GOSPODARCZY A CENY AKCJI W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

(Streszczenie)

W artykule omówiono związek pomiędzy koniunkturą giełdową a realną sferą gospodarki, mierzony korelacją pomiędzy stopą zwrotu z rynku akcji a stopą wzrostu PKB. Z niektórych wcześniejszych badań wynika, że związek ten w krajach wysoko rozwiniętych w długim okresie ma charakter korelacji negatywnej. Inne badania wskazują raczej na brak korelacji, zarówno dla krajów wysoko rozwiniętych, jak i rynków wschodzących. Celem artykułu jest zaprezentowanie tych nieco kontrowersyjnych wyników i przegląd możliwych przyczyn zaobserwowanych tendencji. W prezentowanym artykule przedstawiono również rezultaty własnych badań omawianej relacji, przeprowadzonych na próbie państw Europy Środkowo-Wschodniej, w których rynek kapitałowy zaczął rozwijać się dopiero po upadku komunizmu, a więc od relatywnie niedługiego okresu. Jak wykazały wyniki badania, w państwach Europy Środkowo-Wschodniej można mówić raczej o korelacji pozytywnej lub też braku korelacji pomiędzy wzrostem gospodarczym a stopami zwrotu z akcji. Trudno wskazać na jednoznaczną przyczynę tego stanu, ale uzyskane rezultaty wskazują, że nie można w sposób jednoznaczny określić związku, który występuje pomiędzy wzrostem gospodarczym a rynkiem akcji w poszczególnych krajach.

**Słowa kluczowe:** wzrost gospodarczy; stopy zwrotu z akcji; kraje Europy Środkowo-Wschodniej

Janina GODŁÓW-LEGIĘDŹ\*

## SZKOLNICTWO WYŻSZE W PROCESIE TRANSFORMACJI USTROJOWEJ W POLSCE A JAKOŚĆ KSZTAŁCENIA<sup>1</sup>

### (Streszczenie)

Przedmiotem artykułu jest analiza zmian instytucji formalnych i modelu finansowania szkolnictwa wyższego w Polsce w ostatnich dwu dekadach, a celem – zasygnalizowanie konieczności zachowania większej równowagi w relacji między tradycyjną rolą uniwersytetu a tendencją do jego podporządkowania bieżącym siłom rynkowym. Za metodologiczną podstawę analizy i oceny przemian polskiego szkolnictwa wyższego przyjęto klasyczną ideę spontanicznego rozwoju społecznego i hipotezę interakcji między instytucjami formalnymi i nieformalnymi rozwijaną na gruncie nowej ekonomii instytucjonalnej. Przewodnią tezę referatu jest następująca: ewolucja polskiego szkolnictwa wyższego w okresie transformacji ustrojowej w Polsce może być kolejnym argumentem zwolenników rozwijanej przez Friedricha Hayeka tezy Adama Fergusona, iż instytucje społeczne są wprawdzie wynikiem ludzkich działań, ale nie są wynikiem ludzkiego planu. Rozwój sektora prywatnego w szkolnictwie wyższym i niedostatek funduszy publicznych prowadzi do rosnącej konkurencji i presji na krótkookresową efektywność ekonomiczną oraz parametryczny system oceny. Jednakże w sytuacji niezgodności między formalnymi i nieformalnymi instytucjami konkurencja doprowadziła wprawdzie do imponującego wzrostu wskaźników scholaryzacji, ale stało się to w znacznym stopniu kosztem jakości kształcenia. Przekształcenia w polskim szkolnictwie wyższym są elementem ogólniejszych zmian roli uniwersytetów na świecie – zmian, które mogą ograniczać niezależność badań i czynić z niego instrument dominujących sił ekonomicznych.

**Słowa kluczowe:** wykształcenie wyższe; jakość kształcenia; transformacja; finanse; spontaniczny ład

---

\* Prof. dr hab., Katedra Makroekonomii, Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki; e-mail: janina@legiedz.com

<sup>1</sup> Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

## 1. Wstęp

W transformacji polskiego szkolnictwa wyższego wyróżnić można dwa etapy. W pierwszym etapie głównym czynnikiem zmiany było prawo umożliwiające rozwój sektora niepublicznego. Procesy zachodzące w drugim etapie są konsekwencją z jednej strony nowego ustawodawstwa wprowadzającego do polskiego szkolnictwa wyższego zasady programu bolońskiego, z drugiej zaś – sytuacji finansowej uczelni zmieniającej się wskutek niżu demograficznego. Od początku polskiej transformacji widoczna była dążność do upowszechnienia edukacji na poziomie wyższym przy zachowaniu konstytucyjnej zasady nieodpłatności za studia, ale bez znaczącego wzrostu nakładów publicznych na ten cel. Cel został osiągnięty dzięki rozwojowi sektora prywatnego i komercjalizacji znaczącej części działalności sektora publicznego. Trudności i konflikty ujawniły się, gdy spadek popytu na usługi uczelni wyższych ograniczył dopływ środków prywatnych zarówno do uczelni prywatnych, jak i publicznych. Wzmógł się konkurencja o studentów zbiegła się z wprowadzaniem systemów mających na celu zagwarantowanie jakości kształcenia. Ograniczenia finansowe, rosnąca konkurencja o środki finansowe płynące za studentami oraz system oceny pracowników naukowo-dydaktycznych – wszystko to sprawia, że głównym przedmiotem uwagi osób i organizacji zaangażowanych w proces dydaktyczny staje się sformułowanie uczelnianych zasad kształcenia w myśl wytycznych Ministerstwa, a następnie umiejętność dowodzenia, że te zasady są realizowane. Częste zmiany reguł funkcjonowania, zwłaszcza w sferze kształcenia, sprawiają, że mimo deklarowanej zasady autonomii, uczelnie są nieustannie zaabsorbowane pracą nad wprowadzaniem kolejnych biurokratycznych innowacji. Formalny przeważnie charakter tej innowacyjnej działalności oraz brak zrozumienia jej sensu przez znaczną część środowiska akademickiego prowadzi do tego, że schematyzm i pozorna systematyzacja zastąpiły dyskusje i działania na rzecz dostosowywania modelu i programów kształcenia do niezwykle szybko zachodzących na świecie zmian technologicznych, politycznych i moralnych. Głównym celem artykułu jest zwrócenie uwagi na powiązania między sposobem finansowania szkolnictwa wyższego w Polsce a jakością kształcenia oraz zasygnalizowanie konieczności zachowania większej równowagi w relacji między tradycyjną rolą uniwersytetu a tendencją do jego podporządkowania bieżącym siłom rynkowym.

Temu celowi służy podział artykułu na cztery części. W części pierwszej rozważane jest pojęcie „jakości kształcenia”, jej uwarunkowania i podstawowe mierniki. Część druga zawiera prezentację zmian, które zachodziły w szkolnictwie wyższym w wyniku wprowadzenia do Ustawy o szkolnictwie wyższym



z 12 września 1990 roku zapisu o możliwości zakładania niepaństwowych szkół wyższych. W części trzeciej podjęty jest problem jakości kształcenia z perspektywy działalności Polskiej Komisji Akredytacyjnej i nowego prawa o szkolnictwie wyższym, tworzonego w odpowiedzi na obniżoną jakość kształcenia i potrzeby wprowadzania procesu bolońskiego. W części ostatniej – nawiązując do modelu jakości kształcenia 3P – skonfrontowano podstawowe warunki kształcenia: nakłady finansowe i zasoby kadrowe z miernikami efektów kształcenia, takimi jak stopień aktywności zawodowej oraz dochody i styl życia ludzi z wyższym wykształceniem.

## 2. Jakość kształcenia. Istota i warunki

Jakość kształcenia stała się w Polsce przedmiotem szczególnej uwagi z dwu głównych powodów. Pierwszy powód to dość powszechne odczucie, że zarówno jakość procesu kształcenia, jak i jakość jego efektów obniżała się znacząco w miarę zwiększania liczby szkół wyższych i liczby studiujących. Drugi powód to reformowanie instytucji edukacyjnych i procesu studiów w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej i uczestnictwem w procesie bolońskim. Jakość kształcenia – zarówno z perspektywy procesu, jak i jego efektów – jest dla nauczyciela akademickiego dość łatwo rozpoznawalna, ale jej definiowanie nastrocza już poważnych trudności. Jakość kształcenia próbujemy zazwyczaj definiować przez odniesienie całego procesu nauczania i uczenia się do celów edukacji. W ocenie jakości kształcenia kluczowe znaczenie ma zatem zdefiniowanie celów kształcenia.

Na gruncie nauk o zarządzaniu cele kształcenia i tym samym zarządzanie jakością kształcenia analizowane są zazwyczaj z perspektywy tzw. interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych, przy czym kładzie się nacisk na cele interesariuszy zewnętrznych. Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że taki punkt widzenia prowadzi do nieuzasadnionego zmniejszenia roli kadry akademickiej i eksponowania celów kształcenia, ważnych z punktu widzenia bieżącej polityki, nie zawsze służących długookresowemu zrównoważonemu rozwojowi. Lepszej podstawy do określenia jakości kształcenia dostarcza zbiór celów kształcenia sformułowany w 1991 roku w Raporcie Klubu Rzymskiego *The First Global Revolution* oraz ujęcie zaproponowane w Raporcie Delorsa<sup>2</sup>, w którym stwierdza się, że współczesna edukacja powinna uwzględniać cztery podstawowe grupy celów:

<sup>2</sup> Cele edukacyjne w tym raporcie oraz w innych dokumentach Komisji Europejskiej i UNESCO omawia **D. Dziewulak**, *Szkolnictwo wyższe w świetle raportów edukacyjnych*, Studia BAS 2013/3.

- uczyć się, aby zgodnie żyć, współdziałać i rozumieć odmienność innych ludzi i kultur,
- uczyć się, aby wiedzieć i krytycznie myśleć,
- uczyć się, aby działać, wykorzystywać wiedzę, współpracować, być kreatywnym,
- uczyć się, aby być, osiągać intelektualną, zawodową, społeczną i duchową tożsamość.

Takie ujęcie uwidocznia znaczenie edukacji z punktu widzenia rozwoju jednostki i społeczeństw oraz związki między indywidualnymi, społecznymi i ogólnoludzkimi celami kształcenia i uczenia się. Ale to, co wydawało się bezdyskusyjne na etapie formułowania ogólnych założeń, okazuje się znacznie trudniejsze i bardziej kontrowersyjne na etapie realizacji. Przyjęta w 1999 roku deklaracja bolońska zapoczątkowała procesy przekształceń systemów edukacyjnych w krajach członkowskich Unii Europejskiej, które przyczyniają się do realizacji priorytetowego celu, którym jest wspieranie mobilności studentów i nauczycieli akademickich w Europie, ale jednocześnie wymuszają nadmierne ujednolicenie systemów krajowych i przerost formalistycznych procedur na uczelniach wyższych. Warunki realizacji wymogów procesu bolońskiego w Polsce, tj. zakorzenione głęboko instytucje nieformalne i ograniczenia finansowe, sprawiają, że nieustanna obecność terminu „jakość kształcenia” w życiu uczelni (w dyskusjach i dokumentach) nie pociąga za sobą widocznej poprawy procesu kształcenia i efektów edukacyjnych.

Jakość kształcenia jest wynikiem oddziaływania wielu wzajemnie powiązanych czynników usytuowanych w samym systemie edukacyjnym i całym systemie społecznym. Zmienne decydujące o jakości kształcenia, które można postrzegać głównie jako zmienne wewnętrzne to kadra akademicka, administracja uczelni i jej baza materialna. Jednak te uwarunkowania tylko w niewielkiej części przypisać można logice wewnętrznej tradycji i zmiany uczelni, w decydującej części jakość ludzkich i materialnych zasobów uczelni określona jest przez warunki polityczne, społeczne i ekonomiczne, w których organizacje szkolnictwa wyższego działają. Bieżąca polityka, uwarunkowania finansowe, a także kształtowane przez ośrodki opiniotwórcze przekonania dotyczące priorytetów edukacyjnych, samych celów edukacji i jakości szkolnictwa wyższego mają wpływ na jakość kształcenia, poprzez oddziaływanie na programy studiów, a przede wszystkim na wybory i motywacje kadry akademickiej oraz motywację studiujących. Aby zapewnić wysoką jakość kształcenia należy stwarzać warunki rozwoju wszechstronnej, a nie tylko wąsko rozumianej, ekonomicznej motywacji do studiowania i warunki,

w których praca dydaktyczna pracownika naukowo-dydaktycznego będzie ważyła na jego ocenie w nie mniejszym stopniu niż praca naukowa. Jakość kształcenia jest bowiem – niezależnie od wszystkich innych czynników – czymś, co rodzi się w interakcji między studentem a nauczycielem akademickim, a wysoka jakość możliwa jest wówczas, gdy obie strony procesu kształcenia cechuje wysokie zaangażowanie i zaufanie.

Analizę jakości kształcenia ułatwia zaproponowany w 1993 roku model trzech wymiarów jakości – „3P”, w którym wyróżnia się podstawowe warunki wstępne (*presage*), zmienne charakteryzujące sam proces (*process*) i zmienne charakteryzujące efekty kształcenia (*product*).

1. Podstawowe warunki wstępne to poziom nakładów finansowych, liczba studentów przypadająca na jednego nauczyciela akademickiego, kompetencje i zaangażowanie kadry akademickiej, poziom intelektualny i motywacja studentów.
2. Zmienne charakteryzujące sam proces nauczania i uczenia się to przede wszystkim liczebność grup studenckich, liczba godzin nauki z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego oraz liczba godzin samodzielnej pracy studenta.
3. „Produkt”, czyli efekt procesu kształcenia należałoby oceniać na podstawie stopnia intelektualnego i społecznego rozwoju studenta. Z uwagi na trudność bezpośredniego mierzenia tego rozwoju używamy takich mierników, jak współczynniki scholaryzacji i kończenia studiów oraz współczynniki aktywności zawodowej i stopy bezrobocia osób z wyższym wykształceniem, które są miarą stopnia, w jakim studia przygotowują do pracy zawodowej<sup>3</sup>.

Model pokazuje wzajemną współzależność warunków kształtujących proces kształcenia i jego efektów. Efekty kształcenia zależą bezpośrednio od liczebności grup studenckich i liczby godzin nauki oraz zaangażowania i motywacji obu stron procesu dydaktycznego, a te z kolei zależą przede wszystkim od poziomu i sposobu finansowania oraz prestiżu uczelni wyższych i wyższego wykształcenia.

### **3. Konsekwencje zmian w Ustawie o szkolnictwie wyższym z 12 września 1990 roku**

Ewolucja polskiego szkolnictwa wyższego w okresie transformacji ustrojowej w Polsce może być kolejnym argumentem zwolenników rozwijanej przez Friedricha Hayeka tezy Adama Fergusona, iż instytucje społeczne są wprawdzie

<sup>3</sup> G. Gibbs, *Dimensions of Quality*, The Higher Education Academy 2010, s. 14–38.

wynikiem ludzkich działań, ale nie są wynikiem ludzkiego planu<sup>4</sup>. Zmiany w polskim szkolnictwie wyższym w latach 90. były efektem zmian wprowadzonych Ustawą o szkolnictwie wyższym z 12 września 1990 roku, przede wszystkim zapisów umożliwiającą zakładanie niepaństwowych szkół wyższych<sup>5</sup>. Możliwość tworzenia uczelni niepublicznych w połączeniu ze wzrostem aspiracji edukacyjnych zaowocowała bezprecedensowym wzrostem liczby uczelni wyższych, liczby studiujących i absolwentów szkół wyższych. Efekt ilościowego rozwoju szkolnictwa wyższego można uznać za zamierzony, ale efekty w zakresie jakości kształcenia, finansowania szkolnictwa wyższego i pozycji kadry akademickiej to zmiany nieoczekiwane.

TABELA 1: *Rozwój szkolnictwa wyższego w Polsce w latach 1990–2014*

Rok akad.	Liczba uczelni		Liczba studentów		Współczynniki scholaryzacji		% udział osób z wykształceniem wyższym w populacji w wieku 25–64	
	ogółem	w tym prywatne	ogółem	uczelnie prywatne	brutto	netto	Polska	średnio w krajach OECD
1990/91	112	18	403 824	16 200	12,9	9,8	–	–
1995/96	179	80	794 642	89 400	22,3	17,2	–	–
2000/01	310	195	1 584 804	472 300	40,7	30,6	11	22
2005/06	445	315	1 953 832	620 800	48,9	38,0	17	26
2010/11	460	328	1 841 251	580 076	53,8	40,8	22	30
2014/15	434	302	1 469 386	359 178	48,1	37,8	27	34

Źródło: oprac. na podst.: *Szkoły wyższe i ich finanse w 2005 r.*, GUS, Warszawa 2006, s. 19–20; *Szkoły wyższe i ich finanse w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015, s. 26, 29, 30; *Education at a Glance 2015: OECD Indicators*, OECD Publishing 2015, s. 44, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2015-en>; stan na 18.06.2016 r.

Dzięki dynamicznemu rozwojowi szkolnictwa wyższego w Polsce od 1991 roku udało się zmniejszyć dystans dzielący nasz kraj od krajów OECD. Udział osób podejmujących studia wyższe w grupie ludności od 19 do 24 lat wynoszący niecałe 10% w roku akademickim 1990/1991, w roku 2010/2011 przekroczył 40%.

<sup>4</sup> „Każdy krok i każdy ruch ludu, nawet w czasach określanych mianem oświeconych, czyniony jest z jednakową krótkowzrocznością wobec przyszłości; narody przypadkiem napotykaają na instytucje, które są wprawdzie rezultatem ludzkich działań, ale nie są efektem ludzkiego planu” (A. Ferguson, *An Essay on the History of Civil Society*, Ann Arbor, Michigan 2007, s. 91).

<sup>5</sup> Zgodnie z art. 15, p. 1. Ustawy „Uczelnię niepaństwową może założyć osoba fizyczna lub osoba prawna, zwana dalej «założycielem», na podstawie zezwolenia udzielonego przez Ministra Edukacji Narodowej, po zasięgnięciu opinii Rady Głównej Szkolnictwa Wyższego”. Ustawa z dnia 12 września 1990 r. o szkolnictwie wyższym, (Dz.U. z 1990 r., nr 65, poz. 385).

Liczba ludności z wykształceniem wyższym rosła w latach 2000–2010 corocznie średnio o 7,2%<sup>6</sup>. Udział osób z wyższym wykształceniem wzrósł do 27% w roku 2014, tym samym zbliżył się do poziomu takich krajów jak Niemcy, Francja czy Słowenia, ale nadal wskaźnik ten jest niższy od średniego wskaźnika dla krajów OECD (34%) i znacząco odbiega od wskaźników notowanych w krajach, w których wykształcenie wyższe jest najbardziej powszechne: Kanada (54%), Izrael (49%), Korea (45%), Stany Zjednoczone (44%), Finlandia (42%)<sup>7</sup>.

Wiodącą siłą całego systemu szkolnictwa wyższego w Polsce był rozwijający się dynamicznie sektor prywatny. Oddziaływał na rynek edukacji wyższej bezpośrednio i pośrednio. Oddziaływanie bezpośrednie polegało na tworzeniu oferty edukacyjnej w powstających prywatnych szkołach wyższych. Oddziaływanie pośrednie polegało na tym, że rozwój sektora niepublicznego wpływał na funkcjonowanie istniejącego sektora państwowego. Główna forma tego oddziaływania wynikała z tego, że powstające nowe uczelnie musiały korzystać z istniejących zasobów kadry naukowo-dydaktycznej. Skutkiem było zatem faktyczne zmniejszenie potencjału dydaktycznego i badawczego uczelni publicznych. Ale za formę oddziaływania sektora prywatnego uznać można także postępującą komercjalizację uczelni państwowych. Komercjalizacja ta polegała na niezwykle dynamicznym rozwoju kształcenia w formie odpłatnych studiów zaocznych. Uczelnie państwowe rozwijały tę formę studiów nie tylko w oparciu o dotychczasową bazę materialną w tradycyjnych ośrodkach akademickich, ale także poprzez tworzenie zamiejscowych ośrodków dydaktycznych w mniejszych miastach. W Konstytucji jest zapis, iż edukacja w Polsce jest bezpłatna, ale jest w niej także zapis o możliwości pobierania opłat za niektóre usługi edukacyjne<sup>8</sup>. W konsekwencji studia w trybie stacjonarnym były i są bezpłatne, a za studia niestacjonarne uczelnie państwowe pobierają czesne. Ta forma studiów stworzyła uczelniom państwowym dodatkowe znaczące źródło finansowania, niezależne od środków uzyskiwanych z budżetu państwa<sup>9</sup>. Przez kilkanaście lat zadowolone

<sup>6</sup> Wśród krajów OECD tylko w Irlandii odnotowano nieznacznie wyższe tempo przyrostu liczby ludności z wyższym wykształceniem (7,3%). Średnioroczna stopa przyrostu ludności z wyższym wykształceniem w krajach OECD w latach 2000–2011 wynosiła 3,7%. Zob. *Education at Glance 2012: OECD Indicators*, OECD Publishing, s. 37–38, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2012-en>; stan na 18.06.2016 r.

<sup>7</sup> *Education at a Glance 2015...*, s. 41.

<sup>8</sup> Treść artykułu 70. ust. 2. Konstytucji RP: „Nauka w szkołach publicznych jest bezpłatna. Ustawa może dopuścić świadczenie niektórych usług edukacyjnych przez publiczne szkoły wyższe za odpłatnością”.

<sup>9</sup> W 2001 roku studenci płacący czesne stanowili w Uniwersytecie Warszawskim 45,4% ogółu studentów, w Uniwersytecie Jagiellońskim – 40,3%, w SGH w Warszawie – 47,8%, a w Aka-

wydawały się być wszystkie zainteresowane strony: studenci zdobywający masowo dyplomy, pracownicy uczelni mający dodatkowe wynagrodzenia i borykające się z problemem deficytu budżetowego państwo jako podmiot odpowiedzialny za finansowanie szkolnictwa wyższego. W sytuacji ogromnych potrzeb i ograniczonych środków budżetu państwa prywatyzacja i komercjalizacja edukacji na poziomie wyższym sprawiała, że szkolnictwo wyższe nie tworzyło presji finansowej na budżet centralny. Kadra wyższych uczelni nie zgłaszała roszczeń płacowych, realizując swe ambicje finansowe poprzez pracę na dodatkowych etatach i godziny nadliczbowe. Powstało wrażenie, że udało się w Polsce pomyślnie rozwiązać problemy kształcenia wyższego drogą spontanicznych oddolnych działań.

TABELA 2: *Studia odpłatne w Polsce w latach 1991–2001*

	Liczba studentów ogółem (bez obcokrajowców)	Studenci płacący czesne		Udział % płacących czesne w ogólnej liczbie studentów
		studia zaoczne w uczelniach państwowych	w uczelniach niepaństwowych	
1991/92	409 948	100 215	865	24,66
1992/93	476 351	134 274	3812	28,99
1993/94	563 790	180 550	13 355	34,39
1994/95	661 663	232 372	32 075	39,97
1995/96	774 814	284 155	70 399	45,76
1996/97	912 632	335 219	129 127	50,88
1997/98	1 077 214	385 173	211 371	55,38
1998/99	1 259 840	430 739	314 011	59,11
1999/2000	1 415 286	467 228	400 551	61,31
2000/01	1 578 241	528 030	452 769	62,15

Źródło: *Informacja o wynikach kontroli...*, NIK 2002, s. 24.

Z danych zamieszczonych w tabeli 2 wynika, że rozwój szkolnictwa wyższego, w konsekwencji którego wskaźnik scholaryzacji brutto wzrósł z poziomu 12,9% w 1990 roku do 51,8 % w 2013 roku, dokonał się w wielkim stopniu ze środków prywatnych. Początkowo uznawano ten proces za fascynujący; podkreślano, że prywatyzacja nie dokonała się kosztem istniejącego sektora państwowego, ponieważ prywatne szkoły wyższe, różniąc się zasadniczo od państwowych,

---

demii Ekonomicznej w Poznaniu – 62,15%. Zob. *Informacja o wynikach kontroli odpłatności za studia w państwowych szkołach wyższych*, NIK, Warszawa czerwiec 2002, KNO/ENK-41007/2001 Nr ewid. 163 / 2002/P/01/039/KNO, zał. 2.

odgrywały rolę komplementarną wobec uniwersytetów publicznych, służyły rozszerzeniu dostępu do wykształcenia wyższego, nie miały na celu zastąpienia tych ostatnich<sup>10</sup>. Z czasem jednak zaczęła się dyskusja o zagrożeniach wynikających ze spontanicznej prywatyzacji. Zważywszy, że głównym zasobem w procesie edukacji jest kadra naukowo-dydaktyczna, szybki rozwój sektora prywatnego nie mógł następować bez wpływu na funkcjonowanie istniejącego sektora państwowego. Bezprecedensowy wzrost liczby studentów musiał wpływać na liczbę studentów przypadającą na jednego nauczyciela akademickiego – ważny czynnik oddziałujący na jakość kształcenia. W roku akademickim 1990/91 studiowało w Polsce 403 800 studentów i zatrudnionych było 64 500 nauczycieli akademickich, co oznacza, że na jednego nauczyciela akademickiego przypadało nieco ponad 6 studentów, a w roku akademickim 2000/2001 średnio na jednego nauczyciela akademickiego przypadało już 20 studentów<sup>11</sup>. Liczby te pokazują tendencję, ale nie stanowią dostatecznej podstawy do oceny jakości kształcenia na różnych kierunkach studiów w różnych typach szkół. Przede wszystkim występują rażące różnice między dostępnością kadry akademickiej w szkołach państwowych i prywatnych oraz między szkołami i kierunkami studiów cieszącymi się największą popularnością (ekonomicznymi i pedagogicznymi), a tymi, które z jednej strony wiążą się z wyższymi kosztami kształcenia, z drugiej – postrzegane są jako trudniejsze (kierunki ścisłe, techniczne). W roku akademickim 2000/2001 w szkołach niepublicznych na jednego nauczyciela akademickiego przypadało średnio ponad 50 studentów, w niepublicznych szkołach ekonomicznych – 58 studentów, a w niepublicznych szkołach pedagogicznych współczynnik ten wynosił 109 (średnia dla ogółu pedagogicznych szkół publicznych i niepublicznych – 32,5)<sup>12</sup>.

Rada Główna Szkolnictwa Wyższego już w 1998 roku sformułowała krytyczną opinię dotyczącą jakości kształcenia w szkołach wyższych. Do zjawisk niekorzystnie oddziałujących na jakość kształcenia zaliczono nadmierny udział odpłatnych studiów zaocznych i wieczorowych w polskim szkolnictwie wyższym, zbyt dużą liczbę studentów przypadających na jednego nauczyciela akademickiego

<sup>10</sup> N. Simonova, D. Antonowicz, *Czech and Polish Higher Education – from Bureaucracy to Market Competition*, Czech Sociological Review 2006/3, s. 525.

<sup>11</sup> E. Mikula-Bączek, *Przeobrażenia instytucjonalne a jakość edukacji szczebla wyższego w Polsce w latach 1990–2006*, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy 2009/14, s. 469.

<sup>12</sup> W roku akademickim 2000/2001 w szkołach niepublicznych studiowało 472 340 osób, a pracowało tam 9 343 nauczycieli akademickich; w niepublicznych szkołach ekonomicznych studiowało 296 299 osób, a pracowało tam 5 516 nauczycieli; w szkołach pedagogicznych studiowały 9 134 osoby, a pracowało 371 nauczycieli. Zob. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, Warszawa 2001, s. 254.



kiego i przeciążenie nauczycieli akademickich obowiązkami dydaktycznymi. Wyrażono obawę, że konsekwencją rozwoju sytuacji może być zanik prowadzonych badań i utrata zdolności do samoodtwarzania się środowisk akademickich<sup>13</sup>.

W Raporcie Najwyższej Izby Kontroli podkreślano, że imponujący pod względem ilościowym i wskaźnikowym rozwój studiów wyższych w Polsce był coraz bardziej oderwany od realnych możliwości kadrowych, lokalowych i organizacyjnych uczelni<sup>14</sup>. Interes finansowy sprawiał, że problem jakości kształcenia przesuwany był na plan dalszy. Należy zauważyć jednak, że taki bieg wypadków był konsekwencją niedofinansowania uczelni państwowych. Wpływy z opłat za studia umożliwiały finansowanie działalności państwowych szkół wyższych w sytuacji, gdy dotacja budżetowa na działalność dydaktyczną nie pokrywała kosztów płac. Finansowy interes uczelni decydował najpierw o rozwoju studiów niestacjonarnych, a następnie o powszechności studiów II stopnia<sup>15</sup>.

Konsekwencją nienadążania rozwoju ilościowego kadry za rosnącą liczbą studentów było przeciążenie kadry akademickiej obowiązkami dydaktycznymi. Praca części nauczycieli akademickich na więcej niż jednym etacie i zwiększone obciążenia dydaktyczne na rodzimej uczelni spychały na dalszy plan pozostałe ustawowe obowiązki nauczyciela akademickiego zatrudnionego na etacie pracownika naukowo-dydaktycznego. Marek Kwiek określił ten proces mianem deinstytucjonalizacji funkcji badań naukowych. Mimo że wieloletowość dotyczyła w największym stopniu profesorów, najwyższą cenę za istniejący stan rzeczy płacili niesamodzielni pracownicy naukowo-dydaktyczni, których obowiązki dydaktyczne były zazwyczaj znacznie większe. W konsekwencji niektórzy adiunkci zdolali wprowadzić przygotować prace habilitacyjne, ale ich poziom był zapewne niższy, a niektórzy musieli z czasem opuścić mury uczelni. Rację ma prawdopodobnie Kwiek pisząc o negatywnym wpływie żywołowej prywatyzacji i komercjalizacji na nowe pokolenie<sup>16</sup>. Taki wniosek można często wysnuć recenzując artykuły zgłaszane do publikacji.

Jedną z podstawowych konsekwencji prywatyzacji i komercjalizacji szkolnictwa wyższego w Polsce było ograniczenie presji środowiska akademickiego

<sup>13</sup> *Informacja o wynikach kontroli odpłatności...*, NIK 2002, s. 49.

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 4.

<sup>15</sup> W Polsce studia drugiego stopnia kończy ok. 54% absolwentów studiów pierwszego stopnia, podczas gdy w Europie tylko ok. 20%. Zob. **Z. Marciniak**, *Funkcjonowanie trójstopniowego systemu edukacji na poziomie wyższym w Polsce*, Studia BAS 2013/3, s. 143.

<sup>16</sup> **M. Kwiek**, *Changing higher education Policies: From the deinstitutionalization to reinstitutionalization of the research mission in Polish universities*, Sciences and Public Policy 2012/39, s. 651.

na reformowanie państwowych uczelni, w tym ograniczenie nacisku na wzrost wynagrodzeń kadry. Niskie płace w sektorze publicznym nie budziły większego sprzeciwu w sytuacji, gdy znaczna część akademickiej kadry miała możliwość podejmowania pracy na dodatkowych etatach. Jednoczesna praca w sektorze publicznym i prywatnym traktowana była jako racjonalna i akceptowalna strategia przetrwania w okresie ekonomicznej transformacji. W konsekwencji środowisko akademickie, które zazwyczaj jest najważniejszą grupą interesów zaangażowaną w walkę o publiczne środki na cele edukacyjne i badania naukowe, nie wywierało odpowiedniego nacisku na władze. A działało się to w okresie, gdy na świecie wzrastała konkurencja o środki publiczne, przy czym priorytety w starzejących się społeczeństwach zaczęły przesunąć się od edukacji do ochrony zdrowia i systemów emerytalnych<sup>17</sup>.

#### 4. Nowe instytucje formalne i ich wpływ na jakość kształcenia

Nowe organizacje i reguły prawne pojawiły się w polskim szkolnictwie wyższym głównie z dwu powodów: w celu zapobieżenia negatywnemu wpływowi prywatyzacji i komercjalizacji na jakość kształcenia oraz w odpowiedzi na konieczność spełniania wymogów wynikających z przystąpienia Polski do Unii Europejskiej i uczestnictwa w tzw. procesie bolońskim. Najważniejszą organizacją oddziałującą na procesy kształtowania w uczelniach nowych reguł działalności dydaktycznej okazała się Państwowa Komisja Akredytacyjna<sup>18</sup>, a najważniejszą zasadą organizującą programy studiów i proces dydaktyczny stał się system Krajowych

<sup>17</sup> M. Kwiek, *Zarządzanie polskim szkolnictwem wyższym w kontekście transformacji zarządzania w szkolnictwie wyższym w Europie*, CPP RPS 2010/15, s. 12, [www.cpp.amu.edu.pl/pdf/ CPP\\_RPS\\_vol.15\\_Kwiek.pdf](http://www.cpp.amu.edu.pl/pdf/ CPP_RPS_vol.15_Kwiek.pdf); stan na 2.11. 2015 r.

<sup>18</sup> Państwowa Komisja Akredytacyjna rozpoczęła działalność 1 stycznia 2002 r. na podstawie ustawy z dnia 20 lipca 2001 r. o zmianie ustawy o szkolnictwie wyższym. Jej ustawowym celem było przedstawianie ministrowi opinii i wniosków dotyczących tworzenia uczelni, przyznawania uprawnień do prowadzenia studiów na określonym kierunku i poziomie oraz oceny jakości kształcenia na danych kierunkach studiów. Wraz z wejściem w życie 1 października 2011 r. nowego prawa o szkolnictwie wyższym, Komisja przyjęła nazwę Polska Komisja Akredytacyjna. W nowej ustawie wprowadzono także dwa rodzaje ocen dokonywanych przez PKA: ocenę programową i instytucjonalną. W ocenie programowej podstawowym kryterium są efekty kształcenia realizowane na poszczególnych kierunkach studiów. Dokonując oceny instytucjonalnej, PKA koncentruje się na ocenie konstrukcji funkcjonowania wewnętrznego systemu zapewnienia jakości kształcenia w podstawowej jednostce organizacyjnej. Zob. *Działalność Państwowej Komisji Akredytacyjnej w latach 2008–2011*, PKA, Warszawa 2012.

Ram Kwalifikacyjnych stworzony w oparciu o wymogi Europejskiego Systemu Kwalifikacyjnego.

W I i II kadencji swojego funkcjonowania (lata 2002–2007) Państwowa Komisja Akredytacyjna przeprowadziła ocenę jakości kształcenia w 118 spośród 130 uczelni publicznych i w 233 spośród 306 uczelni niepublicznych. Komisja sformułowała 2321 ocen, spośród których 1649 (ok. 71%) dotyczyło uczelni publicznych, a 672 (ok. 29%) – uczelni niepublicznych<sup>19</sup>. W III kadencji (2008–2011) PKA wydała 2320 ocen, z czego 852 oceny dotyczyły uczelni niepublicznych. Spośród wydanych 71 ocen negatywnych, 56 dotyczyło szkół niepublicznych<sup>20</sup>.

TABELA 3: *Struktura ocen wydanych przez Państwową Komisję Akredytacyjną w latach 2002–2011*

Ocena	Uczelnie publiczne			Uczelnie niepubliczne		
	I kadencja	II kadencja	III kadencja	I kadencja	II kadencja	III kadencja
Wyróżniająca	2,6	2,7	3,8	0,4	0,2	0,2
Pozytywna	78,8	85,4	88,0	68,1	71,4	68,4
Warunkowa	16,2	10,3	3,6	23,5	20,4	11,8
Negatywna	2,4	1,6	1,1	8,0	8,0	6,4
Odstąpienie/zawieszenie	–	–	3,6	–	–	13,2

Źródło: *Działalność Państwowej Komisji Akredytacyjnej w latach 2008–2011*, PKA, Warszawa 2012, s. 48.

Działalność PKA przyczyniła się do rozwijania w szkołach wyższych procedur tworzących wewnętrzne systemy jakości kształcenia oparte na systemie Krajowych Ram Kwalifikacyjnych. Formalne wprowadzenie systemu KRK do polskiego szkolnictwa wyższego nastąpiło na mocy ustawy z 18 marca 2011 roku nowelizującej „Prawo o szkolnictwie wyższym” i rozporządzeń MNiSW z listopada i października 2011 roku<sup>21</sup>. KRK utworzono w myśl zasad systemu Europejskich Ram Kwalifikacyjnych (ERK), który jest podstawową instytucją procesu bolońskiego mającego na celu utworzenie Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego. W systemie ERK porównywalność osiągnięć edukacyjnych oparta

<sup>19</sup> *Działalność Państwowej Komisji Akredytacyjnej w latach 2005–2007 II kadencja*, PKA, Warszawa 2008, s. 40–41.

<sup>20</sup> Podczas gdy decyzje dotyczące szkół niepublicznych stanowiły 36,7% ogółu wydanych ocen, to udział negatywnych ocen tych szkół w ogólnej liczbie ocen negatywnych wynosił 79%, udział ocen warunkowych – 66%. *Działalność Państwowej Komisji Akredytacyjnej w latach 2008–2011*, PKA, Warszawa 2012, s. 46.

<sup>21</sup> **E. Chmielecka**, *Proces boloński i krajowe ramy kwalifikacji dla szkolnictwa wyższego*, Studia BAS 2013/3, s. 117–119.

została nie na treściach programowych kształcenia, lecz na efektach kształcenia podzielonych na trzy kategorie (efekty w dziedzinie wiedzy, umiejętności i kompetencji). W konsekwencji wymogi narzucane uczelniom przez system KRK pociągają za sobą głównie zmiany w procesie edukacji o charakterze organizacyjno-formalnym. Jednostki odpowiedzialne za kształcenie na danym kierunku studiów muszą przygotować dokumenty z opisem wszystkich elementów procesu kształcenia w kategoriach efektów kształcenia. Drugim filarem wewnętrznego systemu jakości kształcenia jest Europejski System Transferu i Akumulacji Punktów, znany pod nazwą system ECTS (European Credit Transfer System). System ten zakłada porównywalność osiągnięć studentów opartą na nakładzie pracy mierzonym ilością godzin przypisanych do danego przedmiotu<sup>22</sup>. W konsekwencji główny wysiłek reformatorski skierowany został na przygotowanie nowych dokumentów, w których proces kształcenia opisywany jest przy użyciu języka efektów kształcenia, a treści programowe są na drugim planie. Co więcej, programy kształcenia zmieniane są z punktu widzenia wymogów, które narzuca system ECTS<sup>23</sup>.

Negatywne konsekwencje formalnego podejścia do kształtowania wewnętrznych systemów jakości kształcenia potęguje pogarszająca się sytuacja finansowa uczelni. Następuje spadek przychodów uczelni z tytułu opłat za studia, nierekompensowany przychodami z innych źródeł. W konsekwencji na uczelniach występuje tendencja do zmniejszania kosztów kształcenia poprzez zmniejszanie liczby godzin kształcenia z bezpośrednim udziałem nauczycieli akademickich, łączenie grup wykładowych i zwiększanie liczebności grup ćwiczeniowych. Są to zmiany, które trudno uzasadnić w świetle nacisku kładzionego na efekty kształcenia w zakresie umiejętności i kompetencji. Umiejętności prowadzenia dyskusji, współdziałania, otwartości na inne poglądy i wartości, czy wreszcie tak cenioną obecnie przedsiębiorczość, trudno kształtować na wykładach i w dużych

<sup>22</sup> Nie ma jednak bezpośredniego związku pomiędzy godzinami zajęć określonymi w programie studiów i punktami. O punktach decyduje bowiem łączna liczba godzin zajęć z udziałem nauczyciela akademickiego i godzin samodzielnej pracy studenta. Zauważmy, że taki system stwarza duży zakres uznaniowości, bowiem liczba godzin pracy samodzielnej może być określana ze znacznie większą swobodą aniżeli liczba godzin przewidzianych w programie studiów. Ta ostatnia pociąga za sobą konkretne wymogi: odbycie w określonym czasie i miejscu opłaconych przez uczelnię wykładów czy ćwiczeń.

<sup>23</sup> Poglębiając, socjologiczną analizę i ocenę procedur tworzenia i egzekwowania systemów jakości kształcenia jako podstawy akredytacji zapewniającej ciągłość funkcjonowania instytucji edukacyjnych prezentuje Andrzej Boczkowski. Zob. **A. Boczkowski**, *Jakość kształcenia w wymiarze ideologicznym i empirycznym. Studium socjologiczne na przykładzie kształcenia podyplomowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.

grupach ćwiczeniowych. A sprawdzanie efektów kształcenia opartego w dużym stopniu na samodzielnej pracy studenta wymaga nie tylko zmiany formuły sprawdzianów, ale także rozbudowania systemu kontaktów między nauczycielem akademickim a studentem, wykraczających poza zajęcia rozliczane w ramach pensum i dotychczasowe konsultacje. W warunkach dość niskiej motywacji studentów do studiowania oraz łączenia pracy i studiów trudno oczekiwać dobrych efektów zmian relacji między liczbą godzin z bezpośrednim udziałem nauczyciela a liczbą godzin samodzielnej pracy bez zdecydowanego podniesienia wymagań stawianych studentom i ich konsekwentnego egzekwowania. Trudno ten warunek spełnić, gdy z uwagi na interes finansowy, a czasem przetrwanie uczelni, dominuje troska o przyjęcie, a następnie utrzymanie każdego studenta.

Na sytuację finansową uczelni publicznych znacząco w ostatnich latach oddziałuje zmniejszenie liczby studentów niestacjonarnych. Podczas gdy w 2003 roku opłaty za studia w tych uczelniach stanowiły średnio 24,6%, a w uniwersytetach nawet 30%, w roku 2014 te udziały zmniejszyły się odpowiednio do 12,1% i 11,8%<sup>24</sup>. W konsekwencji nasiliła się konkurencja nie tylko między sektorem publicznym i niepublicznym, ale także między uczelniami w ramach poszczególnych sektorów, a nawet w ramach tych samych uczelni i ich wydziałów (tworzenie tych samych kierunków na jednej uczelni, mnożenie kierunków na danym wydziale) i między nauczycielami akademickimi. Problem polega jednak na tym, że we wszystkich tych przypadkach celem jest przyjęcie i utrzymanie jak największej liczby studentów, często bez rzeczywistej dbałości o jakość procesu dydaktycznego i wydawanych dyplomów.

## 5. Finansowe i kadrowe warunki i efekty edukacji na poziomie wyższym

W dobie globalizacji rośnie napięcie między tradycyjnym pojmowaniem uniwersytetu jako instytucji zakorzenionej w historii i narodowej tradycji – instytucji, w której dominującą rolę odgrywa kadra akademicka, w której poszukuje się prawdy i kształtuje w sposób dość autonomiczny podstawowe wartości cywilizacyjne, a dążeniem do uczynienia z uniwersytetu instrumentu polityki wzrostu i konkurencji, kształtowanego przez tzw. interesariuszy zewnętrznych. Utracie tradycyjnej pozycji instytucjonalnej i wyjątkowości uniwersytetu towarzyszy ograniczanie środków publicznych na edukację wyższą. Paradoksalnie, w epoce,

<sup>24</sup> *Informacja o wynikach kontroli odpłatności za studia w państwowych szkołach wyższych*, NIK, Warszawa 2006, zał. 5; *Szkoły wyższe i ich finanse w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015, s. 188.

w której mówimy o gospodarce opartej na wiedzy i w której szkolnictwo wyższe uznawane jest za coraz ważniejszy czynnik w konkurencji ekonomicznej między narodami, wola i zdolność państw do finansowania edukacji na poziomie wyższym jest coraz mniejsza. W konkurencji o środki publiczne szkolnictwo wyższe przegrywa z innymi sferami społecznych potrzeb, ale i interesów: przede wszystkim z ochroną zdrowia i zaopatrzeniem emerytalnym.

Szkoły wyższe mają podporządkować się logice rynku i mają zyskiwać rynkowe źródła zasilania finansowego. W europejskim szkolnictwie wyższym, które tradycyjnie było bardziej oparte na publicznych środkach, coraz częściej przyjmowane są założenia modelu amerykańskiego<sup>25</sup>. Naciski na zmianę priorytetów finansowych i zmianę pozycji uniwersytetu można postrzegać jako efekt globalnego trendu, którego konsekwencją są zmiany w polityce fiskalnej i monetarnej, prowadzące do działań faworyzujących globalne interesy finansowe kosztem pracowników i konsumentów<sup>26</sup>. Zmiany w systemach szkolnictwa wyższego na świecie są elementem zmian zachodzących w układzie sił i interesów w globalnej gospodarce.

Zmiany w systemie finansowania szkolnictwa wyższego w Polsce należy zatem postrzegać przez pryzmat relacji między edukacją a globalizacją, a te z kolei z perspektywy zmian, jakie dla polityki ekonomicznej państw narodowych przyniosła globalizacja. Problemy w dziedzinie finansowania, które napotyka polskie szkolnictwo wyższe, są podobne do problemów, które co najmniej od trzech dekad dotyczą także krajów najbogatszych. W Polsce jednak zaistniały dodatkowe trudności, mające źródło w okresie, w którym dokonał się w Polsce zasadniczy rozwój ilościowy edukacji na poziomie wyższym. Na Zachodzie skokowy rozwój nastąpił w latach powojennego wzrostu gospodarczego i polityki państwa dobrobytu. Natomiast w Polsce ilościowy wzrost nastąpił podczas przekształceń ustrojowych, kiedy z jednej strony było wielkie zapotrzebowanie na środki publiczne, a z drugiej – występowała pilna potrzeba dbania o ograniczenie obciążeń podatkowych i równowagę finansów publicznych. Prywatyzacja i komercjalizacja sprawiły, że szkolnictwo wyższe mogło się burzliwie rozwijać, nie tworząc zwiększonego zapotrzebowania na środki z budżetu państwa.

<sup>25</sup> Tymczasem model amerykański jest coraz częściej krytykowany jako nieodpowiadający potrzebom innowacyjnej gospodarki i umacniający tendencje antyegalitarne. Zob. **R. Geiger, D. Heller**, *Financial trends in higher education: The United States*, Educational Studies 2012/3; **Ch. Newfiel**, *The End of the American Funding Model: What Comes Next?*, American Literature 2010/3.

<sup>26</sup> **M. Carnoy, D. Rhoten**, *What Does Globalization Mean for Educational Change? A Comparative Approach*, Comparative Education Review 2002/1, s. 3.

Wydatki na jednego studenta w Polsce (obejmujące koszty kształcenia oraz nakłady na badania i rozwój) należą do najniższych wśród krajów OECD, w 2012 roku wynosiły 9799 USD. W krajach OECD średnio wydatki te wynosiły 15 028 USD, niższe niż w Polsce były tylko w Chile, Estonii, na Węgrzech, w Islandii, Meksyku, Portugalii i Turcji<sup>27</sup>. Natomiast najwyższe wydatki miały miejsce w krajach zajmujących czołowe pozycje w rankingu konkurencyjności GCI 2014–2015: w Stanach Zjednoczonych (pozycja 3 w rankingu GCI), Szwajcarii (poz. 1), Wielkiej Brytanii (poz. 9)<sup>28</sup>

TABELA 4: *Wydatki na szkolnictwo wyższe w 2012 roku*

Kraj	% PKB	Źródła publiczne %	Wydatki na jednego studenta w USD wg PSN		
			Podstawowe usługi edukacyjne	Pomocnicze usługi edukacyjne	Badania i rozwój
Belgia	1,4	89,9	9799	356	5347
Czechy	1,4	79,3	6734	74	3512
Finlandia	1,8	96,2	10728	0	7136
Francja	1,1	79,8	9502	859	4950
Hiszpania	1,2	73,1	8435	548	3352
Holandia	1,7	70,5	12505	0	6771
Polska	1,3	77,6	7433	259	2107
Szwecja	1,7	89,3	10589	0	11946
W. Brytania	1,8	56,9	16692	1900	5746
USA	2,8	37,8	20432	3282	2856
OECD	1,5	69,7	9782	706	4846

Źródło: *Education at Glance 2015...*, s. 220, 235, 248.

Przytaczane liczby dotyczące finansowania szkolnictwa wyższego dają tylko przybliżony obraz warunków studiowania i nie tworzą jednoznacznych podstaw do interpretacji i porównań międzynarodowych<sup>29</sup>. W kontekście odmienności systemów edukacyjnych i różnorodności instytucji nieformalnych, podobne nakłady finansowe mogą stwarzać różne warunki studiowania i przyczyniać się

<sup>27</sup> *Education at Glance 2015...*, s. 219.

<sup>28</sup> *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, World Economic Forum, s. 13, [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf); stan na 21.01.2016 r.

<sup>29</sup> Prezentowane wyliczenia oparte są na danych z poszczególnych krajów, w których stosuje się niejednolite współczynniki przeliczania studentów niestacjonarnych. W Polsce studentowi niestacjonarnemu przypisany jest przelicznik 0,6. W konsekwencji przyjęto, że w Polsce w 2012 r. było 1 577 627 „studentów przeliczeniowych” (faktyczna liczba to 1 676 927), a koszt jednostkowy kształcenia wynosił średnio 13 763 zł, w szkołach publicznych – 15 564 zł, a w niepublicznych – 8 125 zł. Zob. *Szkoły wyższe i ich finanse w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2013, s. 206.



do zróżnicowanego stopnia wykorzystywania tych warunków. Szczególne znaczenie ma struktura wydatków na szkolnictwo wyższe. W Polsce znacząca ilość środków zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym, inwestowana była w infrastrukturę materialną. Tworzyło i poprawiało to bazę materialną uczelni, ale musiało ograniczać środki mające wpływ na ilość i jakość kadry akademickiej.

TABELA 5: Liczba studentów na jednego nauczyciela akademickiego (S/NA) w wybranych krajach OECD w 2013 roku

Kraj	S/NA	Kraj	S/NA
Belgia	21	Niemcy	12
Czechy	22	<b>Polska</b>	<b>15</b>
Finlandia	14	Słowacja	14
Francja	17	Wielka Brytania	18
Hiszpania	12	USA	15
Holandia	15	<b>OECD średnio</b>	<b>16</b>

Źródło: *Education at Glance 2015...*, s. 424.

Z międzynarodowych porównań liczby studentów przypadających na jednego nauczyciela akademickiego wynika, że dostęp studenta do nauczyciela akademickiego jest w Polsce znacznie mniejszy niż w Niemczech, Hiszpanii czy Finlandii, ale większy niż w Belgii, Czechach czy Wielkiej Brytanii. W oparciu o przeciętną liczbę studentów przypadających na jednego nauczyciela akademickiego można stwierdzić, że sytuacja w tej dziedzinie w Polsce odpowiada przeciętnej sytuacji w krajach OECD, mimo iż w latach 1990–2013 liczba studentów wzrosła czterokrotnie, liczba absolwentów prawie dziewięciokrotnie, a liczba nauczycieli akademickich, a właściwie etatów, tylko półtora raza<sup>30</sup>.

Obraz jakości kształcenia widziany przez pryzmat warunków finansowych i kadrowych jest niejednoznaczny, a z perspektywy sprawozdań organów kontrolnych – czasem bardzo niepokojący. Ten negatywny obraz funkcjonuje także często w mediach, w wyobrażeniach studiujących, a także samych nauczycieli akademickich. Obraz zmienia się jednak zdecydowanie pozytywnie, gdy patrzymy na efekty, i to nie tylko wspomniane już w części pierwszej wskaźniki scholaryzacji i rosnący odsetek ludzi z wyższym wykształceniem. Pozytywny obraz wyłania się także z danych dotyczących aktywności zawodowej, stopy bezrobocia i rachunku korzyści płynących z wyższego wykształcenia. Wykształcenie wyższe nie gwarantuje wprawdzie zatrudnienia ani w Polsce, ani nigdzie

<sup>30</sup> Liczba etatów dla nauczycieli akademickich w roku akad. 1990/91 wynosiła 64 500, a w grudniu 2014 – 96 500. Zob. *Szkoły wyższe i ich finanse w 2014 r...*, s. 43.

na świecie, ale stopa zatrudnienia w grupie osób z wyższym wykształceniem w Polsce, podobnie jak w innych krajach OECD znacznie przewyższa stopę zatrudnienia osób z wykształceniem niższym. A rachunek kosztów i korzyści czysto ekonomicznych płynących z posiadania wykształcenia wyższego wskazuje, że nakłady na wykształcenie wyższe w Polsce przynoszą szczególnie wysoką stopę zwrotu zarówno z prywatnego, jak i publicznego punktu widzenia. Według OECD stopa zwrotu prywatnych nakładów na wykształcenie wyższe w Polsce w 2011 roku należała do najwyższych i wynosiła 29,2%. Stopa zwrotu nakładów publicznych na edukację wyższą w Polsce była także wysoka (15,1%)<sup>31</sup>. Jest to konsekwencja zarówno stosunkowo niskich kosztów kształcenia, jak i wysokich wzrostów dochodu, wynikających z wyższego wykształcenia i niższego poziomu bezrobocia wśród osób z wykształceniem wyższym.

TABELA 6: *Stopa zatrudnienia i bezrobocia oraz wewnętrzna stopa zwrotu (WSZ) prywatnych i publicznych nakładów na wykształcenie wyższe dla mężczyzny w Polsce i wybranych krajów OECD*

Kraj	Stopa		Prywatne koszty i korzyści 2011			Publiczne koszty i korzyści 2011		
	zatrudnienia 2014	bezrobocia 2014	koszty USD wg PSN	korzyści USD wg PSN	WSZ %	koszty USD wg PSN	korzyści USD wg PSN	WSZ %
Czechy	84	2,6	30400	331900	23,5	22300	156600	17,0
Finlandia	83	5,1	72600	252800	9,6	84400	217300	7,5
Hiszpania	77	13,8	58800	161500	9,1	53100	100700	6,2
Niemcy	88	2,5	76500	295600	10,6	100900	306500	8,7
<b>Polska</b>	86	4,1	24100	362200	29,2	25000	143100	15,1
Szwecja	89	4	51900	169600	8,3	106100	128800	3,1
USA	80	3,7	101300	547600	15,7	62600	334200	14,5
Węgry	82	2,7	31300	346900	25,4	28200	271200	24,1
Wielka Brytania	85	2,5	66600	353600	15,7	24700	191800	23,4
<b>OECD</b>	<b>83</b>	<b>5,1</b>	<b>56700</b>	<b>288600</b>	<b>14</b>	<b>53900</b>	<b>185800</b>	<b>10,6</b>

Objaśnienia: Wycena korzyści oparta jest na różnicach w dochodach między osobami z wyższym wykształceniem a tymi, które wykształcenia wyższego nie mają. Korzyści prywatne obejmują zwiększone zarobki i niższe prawdopodobieństwo bezrobocia, korzyści publiczne to dodatkowe przychody podatkowe i składki na cele społeczne oraz efekty z tytułu niższego bezrobocia. Koszty prywatne obejmują bezpośrednie koszty edukacji i utracone zarobki, natomiast w kosztach publicznych ujęto publiczne wydatki na edukację i podatki utracone w okresie wydłużonej edukacji.

Źródło: *Education at Glance 2015...*, s. 109, 112, 147, 149.

<sup>31</sup> *Education at Glance 2015...*, s. 147, 149.

O znaczeniu wykształcenia wyższego oraz celowości podnoszenia nakładów na ten cel świadczą także wyniki badań wpływu wykształcenia na styl życia: zdecydowanie mniejszy udział palących papierosy oraz osób z nadwagą i otyłych wśród ludzi z wyższym wykształceniem<sup>32</sup>. Zważywszy, że skutki zdrowotne palenia i nadwagi pociągają za sobą zwiększone nakłady na opiekę zdrowotną, a finansowanie usług zdrowotnych to rosący problem we wszystkich krajach, niezależnie od poziomu bogactwa, wpływ edukacji na styl życia dostarcza dodatkowych ważnych argumentów za długofalową opłacalnością inwestowania w wykształcenie. Istotnym argumentem jest także pozytywny wpływ wykształcenia wyższego na poziom zaufania społecznego<sup>33</sup>. Dyskutując o korzyściach i kosztach edukacji należy także brać pod uwagę to, iż w przypadku działalności, która kształtuje kapitał ludzki, koszty możemy stosunkowo łatwo policzyć, natomiast korzyści są rozłożone w czasie i w znacznej części trudno je bezpośrednio wycenić. Ważnych z tego punktu widzenia argumentów dostarczają długookresowe analizy rozwoju gospodarczego laureata Nagrody im. Alfreda Nobla z 1993 roku – Roberta Fogla oraz badania ostatniego laureata tej nagrody – Angusa Deatona<sup>34</sup>.

## 6. Zakończenie

Wyłaniający się z przytoczonych statystyk obraz polskiego szkolnictwa wyższego jest dość niejednoznaczny, a nawet zaskakujący. Mimo poważnych niedostatków w zakresie finansowania i dostępności kadry oraz słabego często zaangażowania studentów podejmujących masowo studia i zapewne także części przeciążonej kadry akademickiej, osiągnięte zostały nie tylko takie cele jak zbliżenie współczynników scholaryzacji i powszechności wykształcenia wyższego do poziomu krajów wyżej rozwiniętych, ale w świetle statystyk OECD widzimy także, że ludzie z wykształceniem wyższym w Polsce charakteryzują, podobnie jak w innych bardziej rozwiniętych krajach, zdecydowanie wyższa stopa zatrudnienia, wyższe zarobki i zdrowszy styl życia. A rachunek kosztów i korzyści wskazuje, że

<sup>32</sup> W Polsce w grupie osób z wyższym wykształceniem palący stanowili w 2011 r. 23%, a otyli 10%, podczas gdy w grupie osób niemających matury udziały te wynosiły odpowiednio 43,3% i 25%. Zob. *Education at a Glance 2013: OECD Indicators*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2013-en>; stan na 18.06.2016 r., s. 148, 155.

<sup>33</sup> *Education at a Glance 2015...*, s. 163.

<sup>34</sup> Zob. **R. Fogel**, *The Escape from Hunger and Premature Health, 1700–2040. Europe, America and the Third World*, Cambridge University Press 2004; **A. Deaton**, *The Great Escape: Health, Wealth and the Origins of Inequalities*, Princeton University Press, 2013.

inwestycje w edukację na poziomie wyższym przynoszą w krajach transformacji ustrojowej, także w Polsce, szczególnie wysoką stopę zwrotu. Ale to nie oznacza, że mogą nas nie niepokoić obserwowane obecnie, podejmowane z motywów oszczędnościowych, działania prowadzące do zwiększenia grup studenckich i zmniejszanie liczby godzin nauki z bezpośrednim udziałem nauczyciela akademickiego. Aby umożliwić dalszy rozwój edukacji wyższej gwarantującej jakość kształcenia odpowiadającą rosnącym wyzwaniom cywilizacyjnym, konieczne jest tworzenie warunków motywujących zarówno studentów, jak i nauczycieli akademickich do takich działań, które sprawią, że godziny samodzielnej pracy studenta nabiorą realnych wymiarów, a konkurencja służyć będzie realnej poprawie procesu dydaktycznego.

Procesu doskonalenia jakości kształcenia nie można oderwać od systemu finansowania edukacji. Jakość edukacji zależy od systemu finansowania, nie tylko dlatego, że system ten jest źródłem środków, ale także dlatego, że tworzy bodźce zarówno dla kształcących, jak i kształconych. Problemy w dziedzinie finansowania edukacji wyższej w Polsce są szczególnie z uwagi na to, że gwałtowny rozwój ilościowy edukacji na poziomie wyższym nastąpił w okresie głębokich przekształceń ustrojowych w Polsce. Stworzyło to możliwość uruchomienia nowych prywatnych źródeł finansowania, ale jednocześnie oznaczało ograniczenia finansowania publicznego w warunkach bezprecedensowego wzrostu liczby studiujących. Skutki spontanicznych dostosowań strategii działania przyjmowanych zarówno przez uczelnie, jak i pojedynczych jej pracowników do nowej sytuacji dla jakości procesu kształcenia, a także dla społecznej i ekonomicznej pozycji szkolnictwa wyższego, zwłaszcza kadry akademickiej, długo nie były uświadamiane. Z perspektywy stanu finansów publicznych prywatyzacja i komercjalizacja szkolnictwa wyższego tworzyły wygodną sytuację, ograniczając, a właściwie eliminując, presję środowiska akademickiego na wzrost nakładów na wynagrodzenia kadry akademickiej. Natomiast kadra akademicka początkowo korzystała z możliwości, które otworzył rozwój prywatnego szkolnictwa wyższego, wkrótce jednak znalazła się w nowej sytuacji, niekorzystnej zarówno z punktu widzenia ekonomicznego, jak i prestiżowego.

Dylematy polskiego szkolnictwa wyższego potęguje fakt, iż jego głębokie zmiany przypadły na okres, w którym na świecie ujawniła się tendencja do urynkowania uniwersytetu. A spór dotyczy nie tylko dostępu do środków publicznych, ale także oddziaływania wiodących sił ekonomicznych na kierunki badań i kształcenia. W dobie wielkich wpływów neoliberalizmu, ale także krytyki tej ideologii, warto odnotować, że ten problem sygnalizował już w 1960 roku Friedrich Hayek. Ten znany obrońca zasad społeczeństwa wolnorynkowego prze-

strzegął przed trzema formami ograniczeń wolności akademickiej: naciskiem ze strony władzy państwowej, presją panujących idei i presją interesów prezentowanych przez dysponentów środków finansowych. Ponad 50 lat temu pisał:

Dziś jednak zagrożeniem jest nie tyle jawna zewnętrzna ingerencja, ile coraz większa władza, jaką rosnące finansowe potrzeby badań naukowych dają do rąk ludziom, którzy dzierżą sakiewki. Jest to realne niebezpieczeństwo dla rozwoju nauki, zwłaszcza, że wzorzec zunifikowanego i scentralizowanego kierownictwa nad wszystkimi przedsięwzięciami naukowymi, jakiemu taka kontrola finansowa może służyć, podziela ją nawet niektórzy naukowcy<sup>35</sup>.

## Bibliografia

### Akty prawne:

*Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku*, Dz.U. z 1997 r., nr 78, poz. 483.  
Ustawa z dnia 12 września 1990 r. o szkolnictwie wyższym, Dz.U. z 1990 r., nr 65, poz. 385.

### Opracowania:

**Boczkowski Andrzej**, *Jakość kształcenia w wymiarze ideologicznym i empirycznym. Studium socjologiczne na przykładzie kształcenia podyplomowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.

**Carnoy Martin, Diana Rhoten**, *What Does Globalization Mean for Educational Change? A Comparative Approach*, Comparative Education Review 2002/1, s. 1–9.

**Chmielecka Ewa**, *Proces boloński i krajowe ramy kwalifikacji dla szkolnictwa wyższego*, Studia BAS 2013/3, s. 107–134.

**Deaton Angus**, *The Great Escape: Health, Wealth and the Origins of Inequalities*, Princeton University Press, Princeton 2013.

**Dziwulak Dobromir**, *Szkolnictwo wyższe w świetle raportów edukacyjnych*, Studia BAS 2013/3, s. 149–174.

*Education at a Glance 2012: OECD Indicators*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2012-en>; stan na 18.06.2016 r.

*Education at a Glance 2013: OECD Indicators*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2013-en>; stan na 18.06.2016 r.

*Education at a Glance 2014: OECD Indicators*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2014-en>; stan na 2.11.2015 r.

*Education at a Glance 2015: OECD Indicators*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2015-en>; stan na 18.06.2016 r.

**Ferguson Adam**, *An Essay on the History of Civil Society*, wyd. VI, Ann Arbor, Michigan 2007.

**Fogel Robert**, *The Escape from Hunger and Premature Death, 1700–2040. Europe, America and the Third World*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.

**Geiger Roger, Donald Heller**, *Financial trends in higher education: The United States*, Educational Studies 2012/3, s. 5–29.

**Gibbs Graham**, *Dimensions of Quality*, The Higher Education Academy, 2010, <https://www.heacademy.ac.uk/node/3165>; stan na 2.11.2015 r.

<sup>35</sup> **F.A. Hayek**, *Konstytucja wolności*, PWN, Warszawa 2006, s. 372.

**Hayek Friedrich A.**, *Konstytucja wolności*, PWN, Warszawa 2006.

**Kwiek Marek**, *Zarządzanie polskim szkolnictwem wyższym w kontekście transformacji zarządzania w szkolnictwie wyższym w Europie* CPP RPS 2010, t. 15, [www.cpp.amu.edu.pl/pdf/ CPP\\_RPS\\_vol.15\\_Kwiek.pdf](http://www.cpp.amu.edu.pl/pdf/ CPP_RPS_vol.15_Kwiek.pdf); stan na 12.08.2015 r.

**Kwiek Marek**, *Changing higher education Policies: From the deinstitutionalization to reinstitutionalization of the research mission in Polish universities*, *Sciences and Public Policy* 2012/39, s. 641–654.

**Marciniak Zbigniew**, *Funkcjonowanie trójszczeblowego systemu edukacji na poziomie wyższym w Polsce*, *Studia BAS* 2013/3, s. 135–148.

**Mikula-Bączek Elżbieta**, *Przeobrażenia instytucjonalne a jakość edukacji szczebla wyższego w Polsce w latach 1990–2006*, *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy* 2009/14, s. 461–473.

**Newfiel Christopher**, *The End of the American Funding Model: What Comes Next?*, *American Literature* 2010/3, s. 611–635.

**Simonova Natalie, Dominik, Antonowicz**, *Czech and Polish Higher Education – from Bureaucracy to Market Competition*, *Czech Sociological Review* 2006/3, s. 517–536.

#### **Dokumenty:**

*Działalność Państwowej Komisji Akredytacyjnej w latach 2005–2007 II kadencja*, PKA, Warszawa 2008.

*Działalność Państwowej Komisji Akredytacyjnej w latach 2008–2011*, PKA, Warszawa 2012.

*Działalność Państwowej Komisji Akredytacyjnej w 2013 roku*, Warszawa 2014.

*Informacja o wynikach kontroli odpłatności za studia w państwowych szkołach wyższych*, NIK, Warszawa czerwiec 2002 r. KNO/ENK-41007/2001 Nr ewid. 163 / 2002/P/01/039/KNO.

*Informacja o wynikach kontroli odpłatności za studia w państwowych szkołach wyższych*, NIK, Warszawa 2006.

*Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, Warszawa 2001.

*Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, Warszawa 2001.

*Szkoły wyższe i ich finanse w 2005 r.*, GUS, Warszawa 2006.

*Szkoły wyższe i ich finanse w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2013.

*Szkoły wyższe i ich finanse w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2014.

*The Global Competitiveness Report 2014–2015*, World Economic Forum, s. 13, [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf); stan na 21.01.2016 r.

Janina GODŁÓW-LEGIĘDŹ

## **POLISH HIGHER EDUCATION IN TRANSITION AND QUALITY OF EDUCATION**

### **(Summary)**

The paper analysis changes of the formal institutions and the model of funding of the higher education in Poland in the last two decades. It argues that transformation of Polish higher education may validate Adam Ferguson's idea that social institutions are the result of human action, but not the result of human plan. The paper looks at changes in Polish higher education from the perspective

of the new institutional economics, especially a conception of the interaction between formal and informal institutions. The private sector in higher education and the shortage of public funding lead to a greater emphasis on competition, efficiency and performance metrics. Nonetheless when there is no compatibility of the formal and informal institutions, competition and a striving for profits can lead and do to increasing enrollment rates but they hardly ever lead to a better quality of education. What we afraid, there is a tendency to subordinate an university to current political and market forces.

**Keywords:** higher education; quality of education; transition; finance; spontaneous order





Aleksandra JEWTUCHOWICZ\*

## TERYTORIUM I TERYTORIALIZACJA W EUROPEJSKIEJ POLITYCE ROZWOJU REGIONALNEGO<sup>1</sup>

### (Streszczenie)

W artykule, w pierwszej części, autor analizuje proces przechodzenia od pojęcia przestrzeni i regionu do pojęcia terytorium jako nowego paradygmatu rozwoju. Rewolucja technologiczna i związana z tym globalizacja wywołały głębokie zmiany w gospodarce światowej. Zjawiska te spowodowały zakwestionowanie dominujących do lat 70. XX wieku w naukach ekonomicznych koncepcji teoretycznych. W ekonomii regionalnej konieczność przeformułowania dotychczasowych poglądów wymuszona została przez niemożność wyjaśnienia, na podstawie wcześniejszych koncepcji i doktryn, nowych tendencji w rozwoju przestrzennym. W drugiej części artykułu pokazano, jak w debatach na temat europejskiej polityki regionalnej i w oficjalnych dokumentach Unii Europejskiej terminy: „terytorium”, „terytorializacja”, „terytorialność” zastępują takie pojęcia jak „region” czy „przestrzeń”.

**Słowa kluczowe:** terytorium; terytorializacja; rozwój regionalny; polityka spójności Unii Europejskiej

### 1. Wstęp

Rewolucja technologiczna i związana z tym globalizacja, zmiany klimatyczne, problemy demograficzne czy te związane z zaopatrzeniem w energię wywołały konieczność głębokiej restrukturyzacji gospodarki światowej. Dominujące w naukach ekonomicznych i regionalnych do lat 70. XX wieku koncepcje teoretyczne stały się niewystarczające do wyjaśnienia nowych tendencji w rozwoju gospodarczym, społecznym i przestrzennym. Zaskakujący sukces niektórych

\* Profesor zwyczajny, Katedra Gospodarki Regionalnej i Środowiska, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

<sup>1</sup> Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

regionów, uznawanych dotychczas za słabo rozwinięte, zmusił badaczy do zmiany dotychczasowych poglądów i doktryn na temat czynników rozwoju. Liczne studia i obserwacje wykazały, że przyczyny pozytywnych przekształceń w tych regionach tkwią w ich wewnętrznym potencjale. Oznaczało to, że źródłem dynamiki jest terytorium, co dało asumpt do podjęcia badań nad „terytorialnością” rozwoju.

Celem artykułu jest pokazanie, jak nowe teorie i koncepcje rozwoju wpływają na ewolucję polityki regionalnej UE. W pierwszej części przedstawiony został proces przechodzenia od pojęcia „przestrzeni” i „regionu” do pojęcia „terytorium” jako nowego paradygmatu rozwoju. W drugiej części pokazano, jak w debatach na temat europejskiej polityki regionalnej i w oficjalnych dokumentach Unii Europejskiej terminy: „terytorium”, „terytorializacja”, „terytorialność” zastępują takie pojęcia jak „region” czy „przestrzeń”.

## 2. Koncepcja terytorium i rozwoju terytorialnego

Rewolucja technologiczna, rozwijające się procesy globalizacji i pojawienie się kryzysu lat 70. XX wieku wymusiły głębokie zmiany w gospodarce światowej. Duże fordowskie przedsiębiorstwa stanęły przed problemem poważnej restrukturyzacji, modernizacji ich zachowań i wyposażenia, w wielu przypadkach musiały wycofać się z lokalizacji w wielu regionach. Kryzys i związana z nim transformacja spowodowały zwrócenie uwagi z jednej strony na mały wymiar, z drugiej strony – na niedostateczną skuteczność metod rozwoju, które czyniły terytoria zbyt zależnymi od strategii i decyzji, które ich nie dotyczyły. Poza tym, przemiany, zarówno gospodarcze, jak i społeczne, spowodowały pojawienie się nowych zjawisk i procesów. Zaobserwowano ożywienie gospodarcze pewnych regionów dotychczas słabo rozwiniętych przy równoczesnej recesji w regionach niegdyś bardzo dynamicznych.

Zachodzące zmiany spowodowały zakwestionowanie oraz zrewidowanie dominujących w naukach ekonomicznych do lat 70. XX wieku koncepcji teoretycznych. Konieczność przeformułowania dotychczasowych poglądów wynikała z niemożności wyjaśnienia, na podstawie wcześniejszych koncepcji i doktryn, nowych tendencji w rozwoju przestrzennym. Powszechna krytyka dotyczyła m.in. sposobów rozwoju stosowanych po II wojnie światowej, polegających na rozwijaniu relacji centrum i peryferii oraz „kolonizacji wewnętrznej”, według której regiony bogate dominują nad regionami biednymi. Ludność urodzona w regionach mniej uprzemysłowionych, w celu znalezienia zatrudnienia była zmuszona opuszczać swoją okolicę, aby żyć i pracować gdzie indziej. W krytyce

takiego modelu rozwoju chodziło o znalezienie alternatywy – bardziej harmonijnego rozwoju terytorialnego i mniejszego podporządkowania stolicy.

Nieoczekiwana dynamika rozwoju regionów zaliczanych wcześniej do kategorii „peryferyjnych” była niezbitym dowodem istnienia w nich wewnętrznego potencjału. Uruchomienie i wykorzystanie tego potencjału w momencie głębokiego kryzysu strukturalnego lat 70. XX wieku przyniosło w wielu regionach spektakularne efekty. Pokazało, że źródłem dynamiki jest „terytorium” i dało asumpt do podjęcia badań nad „terytorialną składową” rozwoju<sup>1</sup>.

Dyskusja i przyjmowane w tym czasie rozwiązania skierowane były na zwiększenie autonomii lokalnej, której przejawem była swoboda wyboru projektów rozwoju i środków pozwalających te projekty realizować. Pod pojęciem „lokalny” rozumiano przestrzeń historyczną, ekonomiczną i społeczną, kulturalną i symboliczną, wyposażoną we własną dynamikę rozwoju. Chodziło o terytorium, które należy określić i ochraniać przed ekspansją zewnętrzną, terytorium, które powinno być rozwijane od wewnątrz, poprzez waloryzację jego zasobów, opierając się na jego siłach własnych. Stąd pojawiły się dwie centralne koncepcje tej problematyki: „rozwoju od dołu” i demokracji lokalnej.

Rozwój oparty na modelu rozwoju endogenicznego, rozwoju „od dołu”, opierał się na zdolności terytorium do udaremnienia strategii lokalizacyjnych niezgodnych z interesem lokalnym, do mobilizacji wewnętrznych zasobów, do wzrostu efektów synergicznych i do powiązania problemów ekonomicznych, społecznych i kulturalnych w perspektywie rozwoju globalnego. Demokracja lokalna zakładała korzyści tak z uczestnictwa, jak i posiadania reprezentacji, zaś uczestnictwo wynikało ze zdolności do mobilizacji<sup>2</sup>.

Ta koncepcja rozwoju odwoływała się do pojęcia „partycypacji aktorów lokalnych” i zakładała integrację sfery ekonomicznej, polityczno-administracyjnej i społeczno-kulturalnej. Rozwijane w latach 70. i 80. XX wieku pojęcie „rozwoju terytorialnego (lokalnego)” dostosowywało się do nowych warunków gospodarki światowej i funkcjonowało jako idealny typ.

<sup>1</sup> **I. Pietrzyk**, *Paradygmat rozwoju terytorialnego*, w: **W. Kosiedowski** (red.), *Gospodarka przestrzenna i regionalna w trakcie przemian*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 1995; **A. Jewtuchowicz**, **I. Pietrzyk**, *Rozwój terytorialny. Teoria a polska rzeczywistość. (Przykład regionu łódzkiego)*, w: **A. Klasik** (red.), *Zarządzanie rozwojem lokalnym i regionalnym w kontekście integracji europejskiej*, Biuletyn KPZK PAN 2003/208, Warszawa, s. 9–29.

<sup>2</sup> Szerzej na ten temat zob. **A. Jewtuchowicz**, *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*, wyd. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, **G. Duche**, *W poszukiwaniu lokalności w rozwoju lokalnym*, w: **A. Jewtuchowicz** (red.), *Strategiczne problemy rozwoju miast i regionów*, Zakład Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 85–100.

Podstawową cechą rozwoju jest jego „terytorialność”, co oznacza, że jest on zawsze związany z konkretną przestrzenią geograficzną, ekonomiczną i społeczną. Zwrócenie uwagi na terytorialny wymiar rozwoju wielu autorów przypisuje Philippe Aydalot<sup>3</sup> i jego pracy zatytułowanej *Dynamika przestrzenna i nierównomierny rozwój*, w której poprzez analizę mechanizmów rządzących gospodarką przestrzenną próbuje wyjaśnić dynamikę rozwoju i jej nierówności. Praca ta otworzyła pole badawcze dla analiz przestrzeni jako aktywnego czynnika rozwoju. Pod jej wpływem i późniejszych studiów innych autorów, rozpoczęły się szerokie badania dynamiki organizacji terytorialnych.

W pracach tych terytorium jest podstawą wszelkich działań prorozwojowych, jest to obszar scalający wspólnotę ludzi świadomą swej tożsamości i przynależności. Pojęcie „terytorium” zawiera w sobie strukturę organizacji łączącej ukształtowane historycznie komponenty polityczne, gospodarcze i społeczne oraz relacje zachodzące między nimi. Jest podstawą dla zachodzących procesów. Terytorium w tym ujęciu, w przeciwieństwie do używanego dotychczas terminu „przestrzeń”, staje się aktywnym aktorem w grze o rozwój.

Należy zwrócić uwagę, że w tym znaczeniu kategorie „terytorium” i „przestrzeń” nie są tożsame. Z gospodarczego punktu widzenia przestrzeń jest neutralna, terytorium zaś integruje bądź przyczynia się do integracji aktorów ekonomicznych. Według Kristian Colletis-Wahl<sup>4</sup> terytorium różni się od przestrzeni w tym sensie, że daje ono przedsiębiorstwom możliwości zakorzenienia się. Wymiar terytorialny dotyczy przede wszystkim warunków organizacyjnych, które umożliwiają lub przynajmniej ułatwiają prowadzenie twórczej działalności<sup>5</sup>.

Kategoria „terytorium” wykracza poza pojęcie „przestrzeni fizycznej” (określanej niekiedy jako „przestrzeń banalna”<sup>6</sup>) i w ujęciu ekonomicznym obejmuje kilka elementów składowych<sup>7</sup>, a mianowicie:

<sup>3</sup> Ph. Aydalot, *Dynamique spatiale et développement inégal*, Economica, Paris 1976.

<sup>4</sup> K. Colletis-Wahl, *L'hypothèse des facteurs de concurrence spatiale, quels fondements?*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine 1995/5, s. 805–806.

<sup>5</sup> G. Colletis, B. Pecqueur, *Integration des espaces et quasi-integration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives?*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, 1993/3, s. 497–498.

<sup>6</sup> P. Perrin, *Un apport autrichien à la théorie du territoire*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine 2001/2, s. 236; A. Bailly, *Territoire et territorialité*, w: J.-P. Auray, A. Bailly, P.-H. Derycke, J.-M. Huriot, *Encyclopédie d'Economie spatiale: Concepts – Comportements – Organisations*, Economica, Paris 1994.

<sup>7</sup> A. Jewtuchowicz, I. Pietrzyk, *Rozwój terytorialny...*; R. Camagni, *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif: une contre-réflexion critique*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine 2002/4, s. 554.

- 1) przestrzeń fizyczno-geograficzną, zawierającą zasoby materialne i niematerialne (kompetencje, umiejętności); zasoby te mogą mieć charakter generyczny (czyli potencjalnie mogą występować wszędzie) lub specyficzny, właściwy jedynie dla danego terytorium i odróżniający je od innych (czyli tworzone są przez lokalnych/regionalnych aktorów);
- 2) sposób zorganizowania aktorów, który może przybierać formę integracji pionowej, wertykalnej (w przypadku dużych firm) lub horyzontalnej (w przypadku MŚP) oraz system relacji społecznych i gospodarczych, które mogą posiadać charakter rynkowy i nierynkowy oraz mogą przyczyniać się do tworzenia tzw. kapitału relacyjnego (społecznego) w obrębie danego terytorium; w przypadku przestrzeni związek z firmami jest jednokierunkowy, odnosi się do korzyści, które otrzymują przedsiębiorstwa z dostępnych w przestrzeni czynników, (wyczerpanie się tych czynników oznacza z reguły poszukiwanie przez firmę innego miejsca działalności i w konsekwencji jej delokalizację), w przypadku terytorium związek z przedsiębiorstwami jest wzajemny, bardziej złożony i wymaga czasu;
- 3) dynamikę uczenia się, w której podstawową rolę odgrywają instytucje formalne i nieformalne oraz sposób przekazywania (obiegu) informacji, który – dzięki przestrzennej bliskości i redukowaniu kosztów transakcji – może generować pozytywne efekty zewnętrzne;
- 4) system zarządzania lokalnego (*local governance*), w którym uczestniczy społeczność lokalna oraz ogół aktorów prywatnych i lokalna administracja publiczna; kojarzenie i konfiguracja różnych zasobów (generycznych i specyficznych) dokonuje się w ramach określonego terytorium; w tym kontekście terytorium może być traktowane jako „strefa kontaktów”, miejsce relacji i transakcji wszystkich aktorów (publicznych, społecznych i gospodarczych), a tworzenie przestrzeni kontaktów dla działań partnerskich i terytorializacja strategicznych partnerów i inwestorów staje się podstawowym wyzwaniem dla władz lokalnych.

Pojęcie „terytorium” staje się w ten sposób kluczowe w aktualnych rozważaniach na temat rozwoju lokalnego i regionalnego<sup>8</sup>. Definiowane jest ono w różny sposób i z różnych punktów widzenia, które często zależą od dyscypliny naukowej reprezentowanej przez badacza, jego zainteresowań i wrażliwości.

<sup>8</sup> Szerzej na ten temat zob. **A. Jewtuchowicz**, *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju...*; **A. Jewtuchowicz**, *Terytorium i problemy sterowania jego rozwojem*, w: **M. Słupińska** (red.), *Regionalna polityka wspierania konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Studium porównawcze regionu łódzkiego i regionu Umbrii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014, s. 11–32.

Socjologowie szczególny nacisk kładą na relacje międzyludzkie, ekonomiści akcentują wymianę. Według Antoine Bailly'ego<sup>9</sup> istota terytorium wyraża się w stosunkach społecznych, w relacjach między zbiorowością ludzi a obszarem przez nich zamieszkiwanym, w przynależności do tego obszaru, który określają takie pojęcia jak: „tożsamość”, „przywłaszczenie przestrzeni”, „zakorzenie” w określonym miejscu. Terytorium jest systemem, a rozwój pojawia się przede wszystkim jako proces społeczny a nie jedynie techniczny.

Podobnie Maryvonne Le Berre określa terytorium „jako część powierzchni ziemi przystosowaną przez grupę społeczną, w celu zapewnienia reprodukcji i zabezpieczenia swoich życiowych potrzeb”<sup>10</sup>. W ten sposób jest ono wyrazem tożsamości grupy i tworzy ramy lokalizacji różnych działalności prowadzonych przez członków społeczności lokalnych. Dynamika powstawania i rozwiązywania konfliktów w trakcie przywłaszczania przestrzeni pozwala na ukształtowanie się terytoriów ze swoją specyficznością kulturową, społeczną, historyczną i ekonomiczną. Charakterystyka ta eksponuje więzi społeczne, lokalną historię i kulturę, relacje prywatne i zawodowe, różne metody zarządzania. Terytorium jest więc przestrzenią życia, miejscem solidarności, współpracy i wymiany, miejscem, w którym kształtowana jest tożsamość, jest ono „stworzone” przez określoną społeczność<sup>11</sup> i, jak stwierdza Claude Lacour<sup>12</sup>, łączy przeszłość mieszkańców, ich teraźniejszość i ich przyszłe wizje.

W pojęciu „terytorium”, rozwijanym w ostatnich latach w naukach ekonomicznych, zawiera się koncepcja organizacji, polityki, ekonomii i społeczeństwa, w której obecny jest wymiar historyczny, ideologiczny, uczuciowy a nawet wyobrażeń. Terytorium jest konstrukcją historyczną, która na drodze specyficznego rozwoju wyposażona została we własny potencjał techniczny oraz ludzki. Gioacchino Garofoli definiuje je jako:

obszar, w którym dochodzi do spotkania wymiany rynkowej i społecznych form regulacji; obszar, który determinuje różne formy organizacji produkcji i zdolności innowacyjne

<sup>9</sup> A. Bailly, *Territoires...*, s. 278.

<sup>10</sup> M. Le Berre, *Territoire*, w: A. Baill, R. Ferras, D. Pumain, *Encyclopédie de géographie, Economica*, Paris 1992, s. 622.

<sup>11</sup> I. Pietrzyk, *Globalizacja, integracja europejska a rozwój regionalny*, w: A. Jewtuchowicz (red.), *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 12–13.

<sup>12</sup> C. Lacour, *La tectonique des territoires: d'une métaphore à une théorisation*, w: B. Pecqueur, L'Harmattan (red.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris 1996, s. 36–38.



(zarówno w odniesieniu do produktów, jak i procesów), prowadzące do dywersyfikacji produkcji oferowanej na rynku nie tylko w oparciu o relatywne koszty czynników<sup>13</sup>.

W ten sposób terytorium traktowane jest jako forma organizacji ekonomicznej, jako miejsce zbiorowych, umiejscowionych procesów ekonomicznych<sup>14</sup>. Staje się ono miejscem zdefiniowanym przez bliskość problemów i koordynację oczekiwań i działalności indywidualnych.

Terytorium według określenia Claude Dupuy i Jean-Pierre Gilly<sup>15</sup> jest systemem przestrzennie skoncentrowanych i historycznie ukształtowanych działalności technicznych, produkcyjnych i instytucjonalnych, wykonywanych i skoordynowanych w różny sposób przez różnorodne organizacje: firmy, centra badawcze, społeczności lokalne, organizacje gospodarcze itp., jak również zasobów ludzkich mniej lub bardziej specyficznych w zależności od działalności rozwijanych lokalnie. Jest ono potencjalnie zdolne do rozwoju, jeśli jego aktorzy umieją tworzyć w sposób zbiorowy niezbędne zasoby i rozwiązywać powstające nowe problemy, zaś skala zjawiska może być w każdym przypadku różna. Rozwój terytorialny oznacza generowanie dynamiki przez czynniki endogeniczne, lecz nie wyklucza powiązań zewnętrznych, które wręcz są niezbędne dla jej trwałości.

### 3. Przejście od rozwoju regionalnego do rozwoju terytorialnego w polityce spójności UE

Początki aktywnej polityki regionalnej Unii Europejskiej datuje się od 1975 roku, od utworzenia Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Jej traktatowe umocowanie następuje w 1987 roku poprzez podpisanie Jednolitego Aktu Europejskiego, w którym w artykule 130 A stwierdza się:

W celu wspierania swego harmonijnego rozwoju Wspólnota rozwija i prowadzi działania zmierzające do wzmocnienia swej spójności gospodarczej i społecznej. W szczególności Wspólnota zmierza do zmniejszenia dysproporcji w poziomach rozwoju różnych regionów oraz do zmniejszenia zacofania regionów mniej uprzywilejowanych<sup>16</sup>.

<sup>13</sup> **G. Garofoli**, *Economic development, organisation of production and territory*, Revue d'Economie Industrielle 1993/64, s. 24.

<sup>14</sup> **R. Salais**, [przedmowa] w: **B. Pecqueur** (red.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris, 1996.

<sup>15</sup> **C. Dupuy, J.-P. Gilly**, *Les stratégies territoriales des grands groupes industriels*, w: **A. Rallet, A. Torre** (red.), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris 1995, s. 138.

<sup>16</sup> Jednolity Akt Europejski, [https://polskawue.gov.pl/files/polska\\_w\\_ue/prawo/traktaty/JAE.pdf](https://polskawue.gov.pl/files/polska_w_ue/prawo/traktaty/JAE.pdf); stan na 16.03.2016 r.

Jednolity Akt Europejski, ustalając główne zasady rzeczywistej polityki spójności, stworzył traktatowe podstawy wspólnej polityki regionalnej.

Wraz z postępującą integracją i zmieniającymi się warunkami zewnętrznymi (globalizacja, kryzysy gospodarcze) cele polityki regionalnej, rozumianej jako pomoc krajom i regionom, ewoluują. Początkowo koncentrowała się ona na polityce wyrównawczej (solidarnościowej), która umożliwiała awans cywilizacyjny regionów słabiej rozwiniętych w stosunku do najlepiej rozwiniętych regionów unijnych. Aktualnie akcent położony jest na pobudzanie rozwoju poprzez wykorzystanie wewnętrznych atutów poszczególnych terytoriów.

Znaczenie polityki regionalnej w Unii Europejskiej wzrasta od 1988 roku, kiedy przeprowadzono głęboką reformę Wspólnoty Europejskiej. Reforma ta zwana jest od nazwiska ówczesnego komisarza pakietem Delorsa. Umożliwiła ona zasadnicze pogłębienie integracji europejskiej, czego wyrazem formalnym stało się powołanie w miejsce Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej – Unii Europejskiej, a rozwiązaniem docelowym stała się unia gospodarcza i walutowa. Rozwiązania w sferze europejskiej polityki regionalnej były normowane od roku 1989 zapisami artykułu 130A traktatu o Unii Europejskiej:

W celu promowania ogólnego harmonijnego rozwoju Wspólnota powinna rozwinąć akcje prowadzące do wzmocnienia swojej ekonomicznej i społecznej spójności. W szczególności Wspólnota powinna działać na rzecz redukcji zróżnicowań między różnymi regionami i ograniczenia słabiej uprzywilejowanych regionów.

W 1994 roku na podstawie zapisów traktatu o Unii Europejskiej powołano, obok Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitet Regionów, którego misją jest lepsze, niż miało to miejsce wcześniej, odwzorowanie interesów układu regionalnego w Unii Europejskiej. W 1994 roku powołano nowy instrument – Fundusz Spójności alokowany na poziomie państw członkowskich, przysługujący tzw. krajom kohezyjnym, zorientowany na wspieranie zestawu dużych inwestycji infrastrukturalnych w sferze transportu i środowiska przyrodniczego. W roku 2000 na szczycie w Lizbonie przyjęto strategię, która zakładała przekształcenie Unii Europejskiej w najbardziej nowoczesną gospodarkę światową. Strategia ta została uzupełniona w 2001 roku na szczycie w Göteborgu o elementy dotyczące trwałego i zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego.

Od połowy lat 90. XX wieku trwa ożywiona dyskusja na poziomie międzyrządowym na temat spójności terytorialnej UE, głównie w gronie ministrów odpowiedzialnych za planowanie przestrzenne. Jest ona efektem zwrócenia większej uwagi na aspekty regionalne i przestrzenne. Debata ta doprowadziła w 1999 roku do przyjęcia Europejskiej Perspektywy Rozwoju Przestrzennego

(ESDP), która z kolei przyniosła wiele ważnych inicjatyw, takich jak pierwsza generacja ponadnarodowych programów współpracy pod egidą INTERREG oraz stworzenie Europejskiej Sieci Obserwacyjnej Planowania Przestrzennego (ESPON)<sup>17</sup>.

Kolejnym istotnym dokumentem wprowadzającym problemy terytoriów do debaty europejskiej była Agenda Terytorialna Unii Europejskiej przyjęta przez ministrów odpowiedzialnych za planowanie przestrzenne i rozwój regionalny na spotkaniu w Lipsku w maju 2007 roku<sup>18</sup>. Agenda podkreśla konieczność wzmocnienia globalnej konkurencyjności i zrównoważenia wszystkich regionów Europy poprzez zidentyfikowanie i zmobilizowanie ich terytorialnych potencjałów. Kluczową rolę w tym procesie ma odgrywać współzarządzanie terytorialne (*territorial governance*), określane jako intensywny i stały dialog pomiędzy wszystkimi aktorami rozwoju terytorialnego. Rozwój terytorialny powinien następować w dialogu obejmującym sektor gospodarczy, środowisko naukowe, organizacje pozarządowe, sektor publiczny.

Na kolejnym spotkaniu ministrów w Luksemburgu (2005) rozwinięto wątek różnorodności regionalnej. Obok ochrony zasobów naturalnych i kulturowych wskazano na inne cechy i zasoby określonego obszaru, które mogą stanowić jego atuty rozwojowe i tworzą swoisty „kapitał terytorialny”. Działania zmierzające do zwiększenia spójności terytorialnej sprzyjają rozwojowi tego kapitału, a tym samym zwiększają własne zasoby poszczególnych regionów i stymulują oddolne procesy rozwojowe. Takie podejście podkreśla ważność różnorodności regionów jako istotnej wartości w rozwoju oraz zwiększa elastyczność polityk publicznych w odniesieniu do specyfiki określonego terytorium<sup>19</sup>.

Szeroko zakrojone prace i dyskusja na temat terytorialnego aspektu w rozwoju UE zaowocowały wydaniem w 2008 roku Zielonej Księgi dotyczącej spójności terytorialnej. W dokumencie tym czytamy, że w Unii Europejskiej występuje niezmierne bogactwo terytorialne:

<sup>17</sup> **Komisja Wspólnot Europejskich**, *Zielona księga w sprawie spójności terytorialnej. Przekształcenie różnorodności terytorialnej w siłę* (SEC(2008) 2550), Bruksela, dnia 6.10.2008, COM(2008) 616 wersja ostateczna.

<sup>18</sup> *Agenda Terytorialna Unii Europejskiej. W kierunku bardziej konkurencyjnej i zrównoważonej Europy zróżnicowanych regionów*, Spotkanie Ministrów ds. Rozwoju Miast i Spójności Terytorialnej w Lipsku, Lipsk 24/25 maj 2007.

<sup>19</sup> **T.G. Grosse**, *Spójność terytorialna jako nowy wymiar polityki spójności UE*, w: *Spójność terytorialna wyzwaniem polityki rozwoju Unii Europejskiej. Polski wkład w debatę*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, sierpień 2009, s. 126–127, <http://www.mir.gov.pl>; stan na 16.03.2016 r.

Spójność terytorialna oznacza zapewnienie harmonijnego rozwoju wszystkich tych miejsc oraz gwarancje, że ich mieszkańcy będą mogli jak najlepiej wykorzystać charakterystyczne cechy tych obszarów. Spójność ta służy przekształcaniu różnorodności w korzyści, przyczyniając się do zrównoważonego rozwoju całej Unii. Spójność terytorialna podkreśla potrzebę zintegrowanego podejścia do rozwiązywania problemów na odpowiednim szczeblu terytorialnym, co może wymagać współpracy władz lokalnych, regionalnych, a nawet krajowych<sup>20</sup>.

Kwestie terytorialne i konieczność terytorializacji polityki rozwoju zyskały na ważności wraz z wejściem w życie 1 grudnia 2009 roku traktatu lizbońskiego. W artykule 3 tego traktatu, określającym cele UE, zapisano, że Unia „wspiera spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną oraz solidarność między krajami członkowskimi”<sup>21</sup>. Zapisy traktatowe oznaczają pojawienie się w oficjalnych dokumentach nowego wymiaru traktatowego – spójności terytorialnej oraz potwierdzenie koncentracji europejskiej polityki spójności na interwencji w regionach i krajach o niskim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego. Zapis ten oznacza nadanie wymiarowi terytorialnemu takiego samego znaczenia jak w poprzednich traktatach wymiarom gospodarczemu i społecznemu. W ten sposób spójność terytorialna stała się politycznie akceptowanym celem UE.

W czerwcu 2010 roku Rada przyjęła strategię Europa 2020 jako kolejną generację programowania procesów społeczno-gospodarczych w Unii Europejskiej, zastępującą Strategię z Lizbony i Göteborga<sup>22</sup>. Strategia Europa 2020 stała się podstawą wszystkich polityk unijnych, które stymulują pozytywne zmiany w gospodarce i społeczeństwie UE w obecnej dekadzie. Zidentyfikowano w niej najważniejsze wyzwania stojące przed regionami w perspektywie 2020 roku, takimi jak: globalizacja, problemy demograficzne, zmiany klimatyczne oraz zaopatrzenie w energię. Dokument określa również wskaźniki wrażliwości regionów europejskich na każde z wymienionych wyzwań. Europejska polityka spójności w latach 2014–2020 będzie miała kluczowe znaczenie dla skutecznego wdrożenia tej strategii, dysponuje ona bowiem niezbędnymi środkami i instrumentami.

Na kształt aktualnej polityki spójności i jej założeń na lata 2014–2020 ogromne znaczenie miało opublikowanie w kwietniu 2009 roku, na zamówienie komisarz Danuty Hübner, raportu Fabrizio Barki<sup>23</sup>. Autor ten zaproponował nowe

<sup>20</sup> Komisja Wspólnot Europejskich, *Zielona księga...*

<sup>21</sup> Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską (2007/C 306/01), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/>; stan na 16.03.2016 r.

<sup>22</sup> Komplet dokumentów związanych z raportem „Regiony 2020” znaleźć można na: [http://www.ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/working/regions2020/index\\_en.htm](http://www.ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/working/regions2020/index_en.htm); stan na 16.03.2016 r.

<sup>23</sup> **F. Barca**, *Program dla zreformowanej polityki spójności. Podejście ukierunkowane terytorialnie w osiąganiu celów i oczekiwań Unii Europejskiej*, Niezależny Raport na prośbę Danuty Hübner,

podejście do prowadzenia polityki spójności Unii Europejskiej. Jednym z jego istotnych wyznaczników jest różnicowanie narzędzi tej polityki i dostosowanie jej instrumentarium do warunków lokalnych. W raporcie czytamy, że:

Unia potrzebuje polityki w zakresie spójności gospodarczej i społecznej, dostosowanej do specyficznych warunków bardzo zróżnicowanych obszarów. [...] Zreformowana polityka spójności może spełnić te oczekiwania dzięki zastosowaniu nowoczesnych metod, dużemu naciskowi na wyniki oraz nowoczesnemu wieloszczeblowemu współrzędzeniu (*multi-level governance*)<sup>24</sup>.

Syntetyczne zestawienie typologii polityk rozwoju, stanowiące pokłosie dyskusji nad raportem, autor przedstawił na forum OECD. Wyróżnił tam następujące podejścia do prowadzenia polityki rozwoju<sup>25</sup>:

1. Doskonałe podejście instytucjonalne – według którego wzrost wymaga odpowiednich instytucji o charakterze uniwersalnym (np. dobre prawo, oświata). Rolą administracji publicznej jest zapewnienie tych warunków i odpowiednich dóbr publicznych na terenie całego kraju/regionu.
2. Rozwój jako efekt koncentracji – zgodnie z tym podejściem korzyści aglomeracji stanowią główny mechanizm napędowy wzrostu. Rolą administracji publicznej jest usuwanie barier hamujących koncentrację (niekorzyści skali) i zapewnienie dostępu do obszarów koncentracji z terenu całego kraju/regionu.
3. Rozwój społecznie wrażliwy – według tego podejścia nie da się utrzymać wzrostu w długim okresie bez uwzględnienia społecznych aspektów tego procesu w postaci napięć i nierówności społecznych. Rolą administracji publicznej jest niwelowanie tych barier na terenie całego kraju/regionu.
4. Podejście lokalne – oznaczające, że w procesie wzrostu nie tylko należy uwzględniać wymiar społeczny i gospodarczy, ale również włączać organizacje i władze lokalne. Bez ich aktywnego uczestnictwa polityka rozwoju traci rację bytu. Rolą administracji publicznej w tej sytuacji jest zapewnienie

---

Komisarz ds. Polityki Regionalnej, kwiecień 2009, zob. też Raport **F. Barki**: Komisarz Danuta Hübner oraz Fabrizio Barca przedstawiają propozycje reform w zakresie unijnej polityki spójności, IP/09/642, Brussels, 27 April 2009, zob. też: **I. Pietrzyk**, *Reforma europejskiej polityki spójności na lata 2014–2020*, w: **A. Nowakowska** (red.), *Zrozumieć terytorium. Idea i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 149–168; **J. Szlachta**, **J. Zaucha**, *Dorobek z zakresu polityki regionalnej*, w: **K. Gawlikowska-Hueckel**, **J. Szlachta** (red.), *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 47–71.

<sup>24</sup> **F. Barca**, *Program dla zreformowanej polityki spójności...*; **I. Pietrzyk**, *Reforma europejskiej polityki...*, s. 150–152.

<sup>25</sup> **J. Szlachta**, **J. Zaucha**, *Dorobek z zakresu polityki regionalnej...*, s. 47–48; **I. Pietrzyk**, *Reforma europejskiej polityki...*, s. 78.

realnej podmiotowości (kompetencje, źródła finansowania) lokalnym i regionalnym samorządom.

5. Podejście ukierunkowane na miejsca – według którego rozwój zarówno gospodarczy, jak i społeczny może zachodzić w prawie każdym miejscu przestrzeni poprzez łączenie, dostosowanych do potrzeb miejsca, instytucji i inwestycji publicznych, zdefiniowanych przez interakcje między elitami lokalnymi i ponadlokalnymi (np. krajowymi czy z poziomu UE). Istotą tego podejścia jest dialog, do którego prowadzenia władza publiczna powinna zapewnić warunki, powinna też stymulować debatę i budować politykę rozwoju na podstawie jej rezultatów.

#### 4. Zakończenie

Terytorium traktowane jest dzisiaj jako specyficzna konstrukcja społeczna, oparta na wspólnej dla danej społeczności historii, kulturze, wiedzy i umiejętnościach. Czynniki te z jednej strony stanowią specyficzny zasób, z drugiej zaś – są produktem tego rozwoju. Bogaty już dorobek teoretyczny na ten temat stał się podstawą do rewizji poglądów na rozwój w poszczególnych krajach członkowskich UE i, w konsekwencji, do zasadniczych reform zasad kształtowania polityki rozwoju w całej Unii Europejskiej. Zrozumiano, że kwestie geograficzne i zróżnicowanie poszczególnych terytoriów mają ogromne znaczenie. Tezy te znajdują swoje odbicie również w zmianach podejścia do polityki regionalnej w Polsce. Według Ministerstwa Rozwoju Regionalnego osiągnięcie spójności terytorialnej powinno być rozumiane jako proces polegający na takim kształtowaniu przestrzeni Unii Europejskiej, aby zapewnić najlepszy rozwój unikalnego potencjału poszczególnych terytoriów UE, umożliwiając osiągnięcia jej celów rozwojowych, w tym spójności społeczno-gospodarczej. Instrumentem takiej polityki ma być zintegrowane zarządzanie rozwojem. Proces osiągnięcia spójności terytorialnej, ze względu na swoją złożoność, powinien być realizowany na wszystkich poziomach: europejskim, krajowym, regionalnym i lokalnym (z uwzględnieniem zasady subsydiarności)<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Stanowisko Rządu Rzeczypospolitej Polski do Komunikatu Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Komitetu Regionów i Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Zielona księga w sprawie spójności terytorialnej, w: Spójność terytorialna wyzwaniem polityki rozwoju Unii Europejskiej. Polski wkład w debatę, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, sierpień 2009, s. 33–46, <http://www.mir.gov.pl>; stan na 16.03.2016 r.



## Bibliografia

### Akty prawne:

Jednolity Akt Europejski, [https://polskawue.gov.pl/files/polska\\_w\\_ue/prawo/traktaty/JAE.pdf](https://polskawue.gov.pl/files/polska_w_ue/prawo/traktaty/JAE.pdf); stan na 16.03.2016 r.

Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską (2007/C 306/01), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL>; stan na 16.03.2016 r.

### Dokumenty:

*Agenda Terytorialna Unii Europejskiej. W kierunku bardziej konkurencyjnej i zrównoważonej Europy zróżnicowanych regionów*, Spotkanie Ministrów ds. Rozwoju Miast i Spójności Terytorialnej w Lipsku, Lipsk 24–25 maj 2007.

**Barca Fabrizio**, *Program dla zreformowanej polityki spójności. Podejście ukierunkowane terytorialnie w osiąganiu celów i oczekiwań Unii Europejskiej*, Niezależny Raport na prośbę Danuty Hübner, Komisarz ds. Polityki Regionalnej, kwiecień 2009.

*Stanowisko Rządu Rzeczypospolitej Polski do Komunikatu Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Komitetu Regionów i Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Zielona księga w sprawie spójności terytorialnej*, w: *Spójność terytorialna wyzwaniem polityki rozwoju Unii Europejskiej. Polski wkład w debatę*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, sierpień 2009, <http://www.mir.gov.pl>; stan na 16.03.2016 r.

*Zielona księga w sprawie spójności terytorialnej. Przekształcenie różnorodności terytorialnej w siłę*. Komisja Wspólnot Europejskich, (SEC(2008) 2550), Bruksela, dnia 6.10.2008, COM(2008) 616 wersja ostateczna.

### Opracowania:

**Aydalot Philippe**, *Dynamique spatiale et développement inégal*, Economica, Paris 1976.

**Bailly Antoine**, *Territoire et territorialité*, w: Jean-Paul Auray, Antoine Bailly, Pierre-Henri Deruycke, Jean-Marie Huriot, *Encyclopédie d'Economie spatiale: Concepts – Comportements – Organisations*, Economica, Paris 1994, s. 275–279.

**Camagni Roberto**, *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif: une contre-réflexion critique*, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 2002/4, s. 553–578.

**Colletis Gabriel, Pecqueur Bernard**, *Integration des espaces et quasi-integration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives?*, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 1993/3, s. 489–507.

**Colletis-Wahl Kristian**, *L'hypothèse des facteurs de concurrence spatiale, quels fondements?*, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 1995/5, s. 803–823.

**Duche Genevieve**, *W poszukiwaniu lokalności w rozwoju lokalnym*, w: Aleksandra Jewtuchowicz (red.), *Strategiczne problemy rozwoju miast i regionów*, Zakład Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 85–100.

**Dupuy Claude, Gilly Jean-Pierre**, *Les stratégies territoriales des grands groupes industriels*, w: Alain Rallet, André Torre (red.), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris 1995, s. 129–146.

**Garofoli Gioacchino**, *Economic development, organisation of production and territory*, *Revue d'Economie Industrielle* 1993/64, s. 22–37.



- Grosse Tomasz G.**, *Spójność terytorialna jako nowy wymiar polityki spójności UE*, w: *Spójność terytorialna wyzwaniem polityki rozwoju Unii Europejskiej. Polski wkład w debatę*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, sierpień 2009, s. 126–127, <http://www.mir.gov.pl>; stan na 16.03.2016 r.
- Jewtuchowicz Aleksandra, Pietrzyk Irena**, *Rozwój terytorialny. Teoria a polska rzeczywistość. (Przykład regionu łódzkiego)*, w: Andrzej Klasik (red.), *Zarządzanie rozwojem lokalnym i regionalnym w kontekście integracji europejskiej*, Biuletyn KPZK PAN 2003/208, s. 9–29.
- Jewtuchowicz Aleksandra**, *Terytorium i problemy sterowania jego rozwojem*, w: Monika Słupińska (red.), *Regionalna polityka wspierania konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Studium porównawcze regionu łódzkiego i regionu Umbrii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014, s. 11–32.
- Jewtuchowicz Aleksandra**, *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*, wyd. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Lacour Claude**, *La tectonique des territoires: d'une métaphore à une théorisation*, w: Bernard Pecqueur (red.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris 1996, s. 25–48.
- Le Berre Maryvonne**, *Territoire*, w: Antoine Bailly, Robert Ferras, Denise Pumain, *Encyclopédie de géographie*, Economica, Paris 1992, s. 617–638.
- Perrin Pierre**, *Un apport autrichien à la théorie du territoire*, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 2001/2, s. 229–248.
- Pietrzyk Irena**, *Globalizacja, integracja europejska a rozwój regionalny*, w: Aleksandra Jewtuchowicz (red.), *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 9–20.
- Pietrzyk Irena**, *Paradygmat rozwoju terytorialnego*, w: Wojciech Kosiedowski (red.), *Gospodarka przestrzenna i regionalna w trakcie przemian*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 1995.
- Pietrzyk Irena**, *Reforma europejskiej polityki spójności na lata 2014–2020*, w: Aleksandra Nowakowska (red.), *Zrozumieć terytorium. Idea i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 149–168.
- Salais Robert**, [przedmowa] w: Bernard Pecqueur (red.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris 1996.
- Szlachta Jacek, Zaucha Jacek**, *Dorobek z zakresu polityki regionalnej*, w: Krystyna Gawlikowska-Hueckel, Jacek Szlachta (red.), *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 47–71.

Aleksandra JEWTUCHOWICZ
-------------------------

## TERRITORY AND TERRITORIALISATION IN EUROPEAN REGIONAL DEVELOPMENT POLICY

### ( Summary )

In the first part of the paper the author analyses the process of moving from the concepts of space and region to the notion of territory as a new development paradigm. The technological revolution and resulting globalisation processes have brought about deep changes in the world economy. These phenomena have called into question the theoretical concepts dominating in economic sciences since the 1970s. In regional economics the necessity to reformulate previous concepts has been triggered by the inadequacy of existing conceptions and doctrines to explain new tendencies in spatial development. The second part of the paper demonstrates how concepts such as territory, territorialisation and territoriality gradually replace the notion of region or space in debates on European regional policy and in official EU documents.

**Keywords:** territory; territorialisation; regional development; EU cohesion policy



Stanisław KASIEWICZ\*

## SPÓR WOKÓŁ KATEGORII „DOBRA REGULACJA”<sup>1</sup>

### (Streszczenie)

Celem artykułu jest pokazanie, w jaki sposób definiuje się i ocenia dobrą regulację na poziomie indywidualnych projektów. Autor poddał ocenie dotychczasowe publikacje podejmujące określone w tytule zagadnienie, zwracając szczególną uwagę na metodyczne aspekty dotyczące kryteriów i wskaźników wykorzystywanych w ewaluacji regulacji przez międzynarodowe instytucje, zwłaszcza OECD.

Głównym rezultatem badania jest konstatacja, że w licznych weryfikowanych podejściach metodycznych brakuje wyników dla Polski (wyjątkiem są wyniki raportów opracowanych przez Bank Światowy w serii „Doing Business”, w których Polska uczestniczy; jednakże charakter tych badań nie pozwala w sposób bezpośredni określić, jaki jest związek badanych obszarów przedmiotowych z konkretnymi regulacjami). Stąd można wnioskować, że nie prowadzimy badań w tym zakresie, nie posiadamy baz danych i nie jesteśmy specjalnie zainteresowani ich wynikami. W związku z tym, trudno jest oczekiwać, że proces stanowienia prawa będzie prowadził do stymulowania konkurencyjności i wzrostu gospodarczego naszego kraju.

**Słowa kluczowe:** dobra regulacja; legislacja; kryteria oceny i wskaźniki

### 1. Wstęp

Z terminem „regulacja” łączy się wiele przymiotników określających jej jakość lub rolę jaką pełni w danej koncepcji. Regulacja może być opisywana od strony wyników (skutków), jakie generuje: dobra lub zła; racjonalna lub nieracjonalna;

---

\* Prof. dr hab., Zakład Zarządzania Ryzykiem, Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa; e-mail: skasie@sgh.waw.pl

<sup>1</sup> Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

adekwatna lub nieadekwatna; sprawiedliwa lub niesprawiedliwa; etyczna lub nieetyczna, skuteczna lub nieskuteczna; efektywna lub nieefektywna.

Od strony roli, jaką się przypisuje regulacji, może być ona charakteryzowana jako: represyjna lub stymulująca rozwój; reagująca lub niereagująca na zmiany otoczenia zewnętrznego lub czynniki wewnętrzne; elastyczna lub nieelastyczna z perspektywy wprowadzania zmian; statyczna lub dynamiczna z uwagi na charakter ujęcia czynnika czasu; kompleksowa lub cząstkowa z powodu zakresu przedmiotowego rozwiązania proponowanego w regulacji; aktywizująca uczestników procesu regulacyjnego lub demobilizująca interesariuszy. Te określenia regulacji można by rozszerzać, ale zarazem dostrzec należy problem dysonansu między oceną jakości konkretnej regulacji dokonywaną przez teoretyków a oczekiwaniami praktyki.

Powyższa rozbieżność w ocenie regulacji wynika z wielu istotnych czynników. W praktyce gospodarczej zarządzający firmami chcieliby w łatwy i prosty sposób rozpoznać, czy dana regulacja jest dobra czy zła, postępując podobnie jak przy zakupie dowolnego produktu. To nie jest w pełni możliwe przy aktualnym stanie wiedzy, świadomości i percepcji regulatora oraz podmiotów regulowanych. Ponadto regulacje prawne są produktami złożonymi, wpływającymi, niekiedy w sposób dramatyczny, na codzienność, postawy i systemy wartości uczestników procesu ich implementacji. Złożoność ujawnia się w procesie ich stanowienia, gdy ujawniają się odmienne interesy regulatora, podmiotów regulowanych i pozostałych interesariuszy. Te zagadnienia porusza opracowanie OECD z 2010 roku<sup>2</sup>, które analizuje, jakie oczekiwania mają obywatele i przedsiębiorstwa w stosunku do wdrażanych regulacji. W wyniku badania określone zostały pierwszoplanowe oczekiwania tych interesariuszy: „czego obywatele chcą?” – ich głos musi być słyszany; „czego podmioty gospodarcze chcą?” – prostych zasad.

W modelowym podejściu regulator powinien artykułować interes publiczny – społeczeństwa lub gospodarki, ale realia pokazują, że dobro publiczne (dobrobyt społeczny) może być marginalizowane na skutek cech systemu politycznego, instytucjonalnego i prawnego, a szerzej – uwarunkowań kulturowych, jakie występują w danym kraju. Niedostatki wiedzy profesjonalnej lub niewłaściwe interpretacje mogą też być czynnikami, które sprawiają, że regulacje nie respektują ogólnego interesu społecznego. Ponadto do rozwiązania pozostaje stały problem, jak identyfikować, co jest dobrem publicznym, a dalej – jak mierzyć jego wartość, aby nie kierować się tylko intuicją lub wiarą regulacyjnych decydentów.

<sup>2</sup> *Regulatory Policy: Towards to a New Agenda. Pathways to The Future. Key Messages*, OECD Policy Conference Paris, 28–29 October 2010, s. 6 i 8.

Nie ulega też wątpliwości, że podmioty regulowane cechują się dużym zróżnicowaniem postrzegania i postępowania wobec regulacji, zarówno pod kątem jej przyjętych celów, jak i oczekiwanego sposobu reagowania. Te różnice wynikają ze struktury własności, osiągniętej pozycji rynkowej i finansowej, przyjętych strategii i modeli biznesowych czy stosowanego systemu zarządzania. Należy podkreślić, że firmy lub instytucje finansowe angażują się lub nie, lobbują, unikają lub starają się bronić przed niedorzecznością opracowanych regulacji. Pozostali interesariusze (na przykład branże pokrewne, instytucje pozarządowe, lokalne czy regionalne społeczności), którzy pośrednio odczuwają skutki społeczno-ekonomiczne i środowiskowe, także nie prezentują identycznych reakcji i postaw na określone rozwiązania regulacyjne..

Proces stanowienia prawa jest procesem społecznym, w którym uczestniczy wielu interesariuszy bezpośrednich i pośrednich, zatem nie do końca można przewidzieć z dużą dokładnością efekt końcowy kształtu danej regulacji. Istotne jest również to, że czas opracowania regulacji jest relatywnie długi, zaś sama regulacja ma obowiązywać jeszcze w dłuższym horyzoncie czasowym. W okresie jej obowiązywania warunki mogą się zmieniać w stosunku do tych, w jakich projektowano założenia i ustalano cele regulacji. Są to okoliczności, które wpływają na ocenę jakości regulacji.

Czynnikiem mającym wpływ na merytoryczną ocenę regulacji, a z reguły pomijanym, jest prowadzona polityka prawna i gospodarcza na poziomie kraju czy ugrupowania integracyjnego, np. UE.

## 2. Przegląd literatury

Problematyka stanowienia regulacji staje się przedmiotem licznych publikacji i badań światowych i krajowych. W Polsce pierwszą kompleksową pozycją, która określała jakość regulacji poprzez ocenę jego skutków, była książka *Ocena skutków regulacji*<sup>3</sup>. Przedstawiała ona metodyczne aspekty i stanowiła przewodnik dla osób dokonujących oceny aktów legislacyjnych. Jedno z ważnych zagadnień, poruszanych w tej publikacji, dotyczyło jakości regulacji. W publikacji określone zostało, jakie kluczowe kryteria determinują jakość regulacji. Zaliczono do nich: konieczność, demokratyczną legitymację, dobrą strukturę prawną, spójność,

<sup>3</sup> W. Szpringer, W. Rogowski (red.), *Ocena skutków regulacji – poradnik OSR, doświadczenia, perspektywy*, C.H. Beck, Warszawa 2007.

skuteczność i efektywność<sup>4</sup>. Jednakże nie poddano operacjonalizacji tych kryteriów, dokonując tylko opisu jakościowego, co znacznie ogranicza praktyczną ich przydatność. W publikacji akcentuje się również, że dobre regulacje wynikają ze stosowania dobrych zasad legislacyjnych, jakie stosowane są w państwach OECD i UE, takich jak: pomocniczość, legalność, celowość, proporcjonalność, przejrzystość<sup>5</sup>.

Opracowanie dobrych regulacji wymaga weryfikacji w formie badań empirycznych. Regulacyjne działania rządu lub jego agend były przedmiotem badań wielu ośrodków. Można je ogólnie podzielić na dwie grupy przedmiotowe. W pierwszej grupie zainteresowania koncentrowały się na ocenie procesów regulacyjnych, w szczególności dotyczących wskaźników regulacyjnych. Zastosowane podejście miało charakter mikroekonomiczny. W drugiej grupie publikacji zajmowano się oceną skutków regulacji, zwłaszcza zaś ich wpływem na wzrost gospodarczy.

Pionierskie badanie w zakresie zależności między regulacjami a rynkiem pracy i rynkiem produktów podjęli Giuseppe Nicoletti, Stefano Scarpetta i Olivier Boylaud<sup>6</sup>. Obejmowało ono 21 krajów, miało charakter mezo- i makroekonomiczny i dotyczyło okresu lat 1980–1998. Wskaźniki regulacyjne dotyczyły poziomu restrykcyjności regulacji rynków produktów oraz rynku pracy (umów stałych o pracę i czasowych umów o pracę). Ich opracowanie i agregacja wskaźników regulacji przebiegały według skomplikowanej metodyki<sup>7</sup>. W rezultacie badania udało się ustalić cztery klastry zachowań krajów członkowskich OECD, w których obowiązywały liberalne przepisy w zakresie funkcjonowania rynku produktów i rynku pracy (np. USA, WB, Kanada). Krajami, w których obowiązywały najsilniejsze restrykcyjne ograniczenia na rynku pracy i produktów, okazały się Francja, Grecja i Włochy. Wyniki tych badań mogą być wykorzystane w reformowaniu polskiego rynku pracy.

Kontynuacją omawianego badania wskaźników regulacji były kolejne badania przeprowadzone przez G. Nicoletti, Frederic L. Pryor, które dotyczyły możliwości

<sup>4</sup> R. Zubek, *Analiza polskiej praktyki oceny skutków regulacji w latach 2001–2005*, w: W. Szpringer, W. Rogowski (red.), *Ocena skutków regulacji...*, s. 31.

<sup>5</sup> J. Paczocha, W. Rogowski, *Ocena skutków przepisów a perspektywa wdrożenia reformy regulacji*, w: W. Szpringer, W. Rogowski (red.), *Ocena skutków regulacji...*, s. 177–178.

<sup>6</sup> G. Nicoletti, S. Scarpetta, O. Boylaud, *Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, ECO Working Paper 1999, OECD Publishing, Paris.

<sup>7</sup> Na skomplikowanie metodyki wpłynęły następujące czynniki: użycie metody czynnikowej z rozbudowanym systemem wag, wieloetapowa procedura badawcza, hierarchiczna struktura badanych wskaźników regulacji, duża liczba badanych – 21 krajów. *Ibidem*, s. 9–11.



wykorzystania dwóch grup wskaźników regulacji, tj. celowych i subiektywnych<sup>8</sup>. Wskaźniki celowe regulacji odnosiły się do aktów legislacyjnych, które musiały być opracowane na podstawie danej regulacji, kwantyfikowalne i poddawać się agregacji. Z kolei wskaźniki subiektywne regulacji dotyczyły opinii ekspertów i menedżerów na temat danej legislacji. Kluczowym problemem badawczym była ocena siły korelacji między wyróżnionymi wskaźnikami dla pogłębienia stopnia zrozumienia skutków ekonomicznych regulacji.

Z tego badania wynika, że występuje duże zróżnicowanie między krajami UE w obszarze regulacji rynku produktów i rynku pracy. Daleko większe zmiany następują w polityce regulowania umów tymczasowych pracy niż w umowach stałych. Restrykcyjne otoczenie regulacyjne w zakresie produktów jest silnie związane z restrykcyjną polityką zatrudnienia. Współczynnik korelacji wyniósł 0,73<sup>9</sup>. Implikuje to, że przeprowadzenie reform tylko w jednym obszarze nie będzie wysoce skuteczne.

Na uwagę zasługuje też książka polskich ekonomistów, Moniki Marcinkowskiej i Piotra Wdowińskiego, dokonująca oceny skutków regulacji za pomocą modelu panelowego i kwartalnego modelu makroekonomicznego<sup>10</sup>. Unikatową cechą tego badania jest jego koncentrowanie się na dwóch obszarach regulacji Bazylei III, tj. dotyczących aspektów kapitałowych i płynnościowych banków oraz ich wpływu na makroekonomiczne wskaźniki rzutujące na wzrost gospodarczy Polski w krótkim i długim okresie. Do niewątpliwych walorów tej książki należy:

- a) eksponowanie wymowy ustaw CRD IV i CRR, historii, założeń, szczegółowych wymogów, możliwości ich realizacji przez sektor bankowy w Polsce;
- b) przedstawianie wyników najważniejszych światowych badań empirycznych od strony wpływu Bazylei III na wyniki sektora bankowego lub gospodarki;
- c) prezentowanie autorskich modeli wskazujących na współzależności między wymogami ostrożnościowymi a ich rezultatami (książka przedstawia kluczowe zależności transmisji wymogów kapitałowych i płynnościowych na realną gospodarkę, które zostały uwzględnione w modelach);
- d) wykazywanie, że korzyści z wdrożenia regulacji CRD IV i CRR będą znacznie niższe dla Polski niż dla bardziej dojrzałych i rozwiniętych gospodarek,

<sup>8</sup> G. Nicoletti, F.L. Pryor, *Subjective and Objective Measures of the Extent of Governmental Regulation*, AEI-Brookings Center for Regulatory Studies, Washington D.C. 2011, s. 2.

<sup>9</sup> G. Nicoletti, S. Scarpetta, O. Boylaud, *Summary Indicators of Product Market Regulation ...*, s. 51.

<sup>10</sup> M. Marcinkowska, P. Wdowiński (red.), *Wpływ regulacji sektora bankowego na wzrost gospodarczy Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.

członków Unii Europejskiej; należałoby się zatem zastanowić, w jaki sposób polscy przedstawiciele powinni uczestniczyć w europejskim procesie legislacyjnym, aby efektywność regulacji unijnych nie była dla nas niska.

Wartościowe badanie empiryczne dotyczące restrykcyjności w zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce przeprowadzili Janusz Paczocha i Wojciech Rogowski<sup>11</sup>. Wykazali oni, że w latach 1989–2009 liczba pozwoleń, koncesji i licencji systematycznie wzrastała, co ograniczało swobodę przedsiębiorców w wykorzystywaniu istniejących szans rynkowych. Liczba wydawanych licencji wzrosła w badanym okresie od 20 do 47, a liczba dopuszczeń do wykonywania zawodów zwiększyła się ze 101 do 140<sup>12</sup>.

Cytowane publikacje krajowe wskazują też na liczne mankamenty związane z opracowaniem i implementacją regulacji. Wynikają one z wielorakich przyczyn: metodycznych, instytucjonalnych, kulturowych czy politycznych<sup>13</sup>. W artykule formułuje się hipotezę, że jedną z wielu przyczyn stanowienia niezadowolających regulacji jest niska świadomość interesariuszy regulacji, co to jest „dobra regulacja”.

### 3. Dobra regulacja

W literaturze przedmiotu trwa niezakończona, ale niezbyt ożywiona, debata nad tym, co należy rozumieć przez dobrą regulację. Wyodrębnić można trzy dominujące określenia definiujące dobrą regulację. Pierwsza definicja odnosi się do produktu procesu legislacyjnego. Dobra regulacja jest to akt prawny (instrument ingerencji), który spełnia jakościowe wymogi (np. jest czytelny, precyzyjny, spójny, zmieniający postawy podmiotów regulowanych). Drugie ujęcie dobrej regulacji ocenia jakość procesu regulacyjnego. Trzecie podejście uznaje, że dobra regulacja osiąga cele sformułowane czy pożądane przez regulatora. Oto kilka przykładów:

<sup>11</sup> J. Paczocha, W. Rogowski, *Regulatory Restrictions of Doing Business in Poland. A Quantitative Account of Regulations in 1989–2009*, Chapter 6, w: J. Beldowski, K. Metelska-Szaniawska, L. Visscher (red.), *Polish Yearbook of Law & Economics*, C.H. Beck, Warszawa 2011.

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 149.

<sup>13</sup> Słabości procesu legislacyjnego dobitnie potwierdzają raporty Lewiatana, zob. *Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości 2013*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2013, [konfederacjalewiatan.pl/opinie/aktualnosci/2013/.../czarna\\_lista\\_barier\\_2...](http://konfederacjalewiatan.pl/opinie/aktualnosci/2013/.../czarna_lista_barier_2...); stan na 6.09.2013 r.

- „dobra regulacja jest związana z wyższym wzrostem gospodarczym”<sup>14</sup>,
- „aby opracować dobrą regulację trzeba koniecznie zrozumieć koszty: ekonomiczne, społeczne i ostatecznie – polityczne złej regulacji”<sup>15</sup>,
- „dobra regulacja opiera się na dobrych związkach regulatora z podmiotami regulowanymi”<sup>16</sup>,
- „regulacja musi być dobrze zaprojektowana, skutecznie wdrożona, właściwie wyegzekwowana, a jeśli spełnia te warunki, to daje największą korzyść netto dla społeczeństwa”<sup>17</sup>.

Bridget M. Hutter nieco podwyższa poziom jakościowy dobrej regulacji i rozszerza jej znaczenie, bowiem uważa, że regulacje te opracowują doskonali regulatorzy, czyli instytucje wspaniale zarządzające ryzykiem<sup>18</sup>.

Autorzy brytyjscy<sup>19</sup> uważają, że dobra regulacja powinna dawać się zweryfikować w pięciu następujących testach:

- czy zaproponowane rozwiązania mają odpowiednią legitymizację (są przyjęte przez odpowiednią władzę legislacyjną);
- czy istnieje odpowiedni schemat odpowiedzialności (kontrola przez instytucje demokratyczne, nie tylko komórki parlamentarne, sądy, ale także publiczne instytucje pozarządowe);
- czy procedury opracowania, wdrożenia i egzekwowania regulacji są uczciwe, dopuszczalne i otwarte;
- czy regulator działa z wykorzystaniem dostatecznej wiedzy eksperckiej; ważna jest selekcja ekspertów, ocena motywów ich działania, tworzenie atmosfery zaufania, posiadanie procedur rozstrzygnięcia konfliktów (choć opinie ekspertów mogą jednak być niewystarczające i niezbędne jest przeprowadzenie politycznej debaty);

<sup>14</sup> H. Jalilian, C. Kirkpatrick, *The impact of regulation on economic growth in developing countries a cross – country analysis*, Cranfield 20 March 2006, s. 5, <https://dspace.lib.cranfield.ac.uk/.../Impact%20of%20...>; stan na 5.07.2015 r.

<sup>15</sup> *Regulatory Policy: Towards a New Agenda. Pathways to the future*, OECD Regulatory Policy Conference, Paris, 28–29 October 2010, s. 4.

<sup>16</sup> M. McGarvie, *A pragmatic approach to legal regulation*, Legal Services Commissioner, Victoria, Australia, 2012, s. 13.

<sup>17</sup> S. Argy, M. Johnson, *Mechanism for improving quality of regulations. Australia in an international context*, Staff Working Paper, July 2003, s. XIII.

<sup>18</sup> B.M. Hutter, *What Makes a Regulator Excellent? A Risk Regulation Perspective*, London School of Economics and Political Science, June 2015, s. 2.

<sup>19</sup> R. Baldwin, M. Cave, M. Lodge, *Understanding Regulation. Theory, Strategy, and Practice*, Oxford University Press, Oxford, New York 2012, s. 27.

- czy regulacja jest efektywna, czyli przygotowana na podstawie analizy nakładów lub kosztów, które zapewniają racjonalność postępowania.

Alternatywne podejście polega na wyborze tych legislacji, które są efektywne ekonomicznie na podstawie ocen kryteriów dokonanych przez niezależne instytucje. Dostrzega się też możliwość wystąpienia konfliktu między efektywnością ekonomiczną regulacji a społecznymi i dystrybucyjnymi jej skutkami. Stąd proponuje się wykorzystanie schematu (wzorca) oceny jakości regulacji. Lista tych testów (zasad) nie jest z pewnością zamknięta, wymaga ponadto konkretyzacji i przełożenia na odpowiednie kryteria, wskaźniki i miary, które nie powinny sprowadzać się tylko do ocen zero-jedynkowych. Schemat oceny jakości regulacji przedstawia tabela nr 1.

TABELA 1: *Struktura jakości procesu regulacyjnego*

Rodzaj wymagania	Istota wymagania	Problemy
1. Prawny mandat do opracowania, wdrożenia i egzekwowania regulacji	– autoryzacja legalnego ustawodawcy;	– intencje parlamentu są niejasne, – ustalone cele regulacji mogą wynikać z wywieranej presji lub być sporne, – parlament może przekazać uprawnienie do określenia celów, – zbyt duża może być swoboda dana regulatorom;
2. Odpowiedzialność lub kontrola	– odpowiedzialność regulatora jest właściwie ustalona i reagująca demokratycznie;	– czy podmiot odpowiedzialny jest reprezentatywny? – czy akceptowana jest równowaga między odpowiedzialnością a efektywnością?
3. Planowany proces	– wsparcie jest właściwe, bo procedury są dostatecznie uczciwe, dostępne i otwarte na demokratyczne wpływy;	– kto powinien uczestniczyć w regulacji? – jaka jest akceptowana równowaga między otwartością i dostępnością a efektywnością regulacji? – jaki jest odpowiedni tryb partycypacji?
4. Ekspertyzy	– zaufanie do ekspertyz wynika z ocen, opartych na licznych czynnikach, zmiennych, wyspecjalizowanej wiedzy, umiejętnościach i doświadczeniu;	– trudności w wyjaśnianiu przyjętego rozumowania lub opinii, – ogólna nieufność do ekspertów i ich tajemniczego języka, – strona publiczna dąży do otwartości i odpowiedzialności, – konflikty między ekspertami podważają zaufanie, – strona publiczna może widzieć ekspertów jako jednostki egoistyczne i stronnicze, – strona publiczna jest sceptyczna w stosunku do zachowania neutralności decyzji regulacyjnych, w których określone grupy uzyskują ewidentne korzyści;

Rodzaj wymagania	Istota wymagania	Problemy
5. Efektywność	<ul style="list-style-type: none"> <li>– mandat legislacyjny jest wdrożony efektywnie,</li> <li>– rezultaty efektywności regulacji są prezentowane.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– pokazywane są problemy regulacyjne,</li> <li>– mogą powstawać konflikty w zakresie legislacyjnych uprawnień,</li> <li>– dystrybucyjne problemy mogą być wnoszone lub nieuwzględniane,</li> <li>– pomiar efektywności jest trudny.</li> </ul>

Źródło: **R. Baldwin, M. Cave, M. Lodge**, *Understanding Regulation. Theory, Strategy, and Practice*, Oxford University Press, Oxford, New York 2012, s. 39.

W tabeli 1 skutki wpływu regulacji są przedstawione mało czytelnie. Chociaż wymagania odnoszące się do ewaluacji regulacji uwzględniają efektywność jako istotne kryterium selekcji alternatyw regulacyjnych, to nie wiadomo, jaka efektywność jest pożądana – finansowa, ekonomiczna, a może tylko kosztowa. Ponadto nie określa się zakresu przedmiotowego, podmiotowego i czasowego oceny efektywności regulacji. Powstają w związku z tym wątpliwości, jakich miar oceniających poziom efektywności regulacji poszukiwać, a w konsekwencji – stosować w praktyce. Warto też podkreślić, że pomijane są związki między licznymi obszarami merytorycznymi regulacji (np. rozwiązywanie konfliktów między interesariuszami, godzenie aspektów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych). Stąd rodzi się pytanie, jakie koncepcje stały się przedmiotem badań empirycznych, co zostanie omówione w kolejnym punkcie artykułu.

#### 4. Wartościowanie regulacji i kryteria jej oceny

Potencjalnie można wykorzystać różne podstawy metodyczne do oceny jakości regulacji, czyli wartościowania ich skutków społeczno-ekonomicznych czy środowiskowych. Każde z tych ujęć może być przydatne i dlatego warto rozważyć ich kluczowe atrybuty w trakcie dokonywania wyboru. Do tych podejść należałoby zaliczyć:

- a) odwołujące się do teoretycznych koncepcji i zasad stanowienia regulacji, np. koncepcji *Responsive Regulation*, *Smart Regulation* czy *Risk – based Regulation*<sup>20</sup>;
- b) opierające się na fundamentach metodycznych oceny efektywności projektów inwestycyjnych<sup>21</sup>;

<sup>20</sup> **K. de Weers**, *Towards a European Regulatory Toolkit On the Enforcement of Union Law by National Regulatory Authorities*, University Utrecht, 2011, s. 11–20.

<sup>21</sup> Np. **S. Kasiewicz, W. Rogowski**, *Inwestycje hybrydowe: nowe ujęcie efektywności*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009; **W. Rogowski**, *Rachunek efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych*, wyd. 3, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.

c) opracowania organizacji międzynarodowych adresowane do instytucji i analityków przeprowadzających oceny regulacji *ex ante* i *ex post* (np. UE czy OECD) mające charakter poradników<sup>22</sup>.

W raporcie Glen Hepburn proponuje się trzy rodzaje mierników dla oceny skutków regulacji, tj. skuteczności, efektywności oraz równości i sprawiedliwości:

1. Skuteczność regulacji (*Effectiveness of regulation*)<sup>23</sup> – miernik ten określa stopień osiągnięcia pożądaných celów regulacji.
2. Efektywność regulacji (*Efficiency of regulation*)<sup>24</sup> – jest to miara, która określa, w jakim stopniu maksymalizowane są korzyści regulacji i minimalizowane koszty wynikające z jej wdrożenia<sup>25</sup>.
3. Równość i sprawiedliwość (*Equity and Fairness*)<sup>26</sup> – jest to miernik, który odzwierciedla stopień rozkładu korzyści i kosztów według badanych grup społeczeństwa (np. mieszkańców wsi i miast).

Warto podkreślić, że ta publikacja postuluje, aby regulatorzy nie ograniczali się do analizy i oceny tylko jednego typu regulacji, ale uwzględniali inne propozycje: instrumenty rynkowe, koregulacje, samoregulacje. Interesujące są też rozważania autorki na temat przeszkód (barier) związanych z wyborem alternatywnych form regulacji.

Cary Coglianese słusznie zauważa, że nawet dobrze zdefiniowana i zaprojektowana regulacja może często obejmować złożony łańcuch interwencji, interakcji i skutków<sup>27</sup>, a jej istotą jest dążenie do zmiany zachowań podmiotów regulowanych, aby uzyskać pożądanę efekty. Autor skupia się na badaniu złożoności między finalnymi skutkami regulacji (ekonomicznym i społecznym dobrobytem) a jej cechami i prowadzoną polityką regulacyjną. Użytecznym narzędziem może być próba opracowania i analizy całościowej mapy oddziaływań danej regulacji. Autor uznaje, że taka mapa regulacyjna składa się z 7 części (zob. wykres 1).

<sup>22</sup> Na uwagę zasługują takie publikacje: **G. Hepburn**, *Alternatives to traditional regulation*, OECD Paris; **C. Coglianese**, *Measuring Regulatory Performance. Evaluating Impact of Regulation and Regulatory Policy*, Expert Paper No 1, August 2012; *OECD Framework Regulatory Policy*, OECD 2014.

<sup>23</sup> **G. Hepburn**, *Alternatives to traditional regulation...*, s. 18.

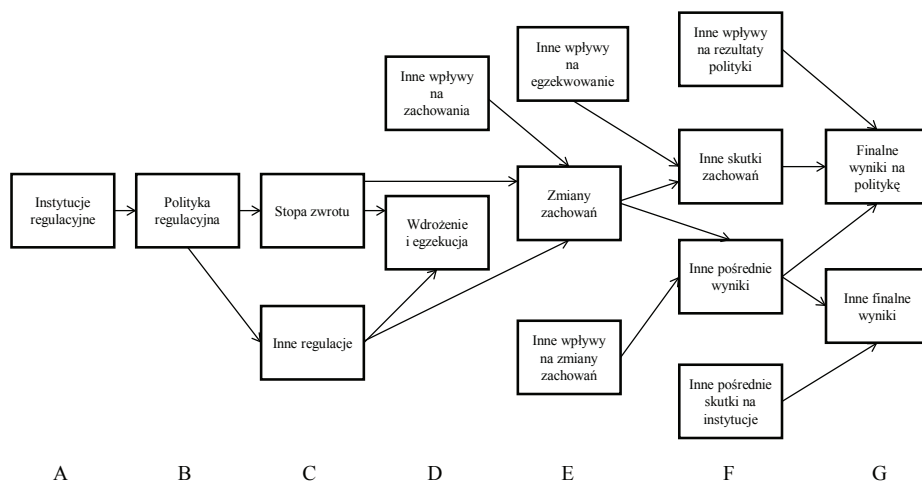
<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 19.

<sup>25</sup> Formalnie nie jest możliwe w rachunku optymalizacyjnym, aby można jednocześnie maksymalizować korzyści i koszty regulacji.

<sup>26</sup> *Ibidem*, s. 20.

<sup>27</sup> **C. Coglianese**, *Measuring Regulatory Performance. Evaluating Impact of Regulation and Regulatory Policy*, Expert Paper No 1, OECD, August 2012, s. 9. Warto zauważyć, że w syntetycznym opracowaniu ta część badania regulacji jest przypisywana dwóm autorom – C. Coglianese i E.B. Shils, zob. *OECD Framework Regulatory...*, s. 24.

WYKRES 1: Mapa przyczyn i efektów regulacji



Źródło: C. Coglianese, *Measuring Regulatory Performance. Evaluating Impact of Regulation and Regulatory Policy*, Expert Paper No 1, OECD, August 2012, s. 11.

Zgodnie z powyższym schematem do najważniejszych etapów (kroków) składających się na ocenę regulacji należą:

- A – instytucje regulacyjne,
- B – polityka regulacyjna,
- C – kryteria wyboru regulacji spośród rozpatrywanych alternatyw,
- D – wdrożenie regulacji,
- E – zmiany zachowań,
- F – pośrednie rezultaty,
- G – rezultaty końcowe.

Autor też rekomenduje stosowanie czterech grup wskaźników regulacyjnych, z których dwa pierwsze odnoszą się do cech procesu regulacyjnego (administracyjne i demokratyczne), a pozostałe mają charakter merytoryczny (odnoszą się do cech technicznych i ekonomicznych).

Claudio Radaelli i Olivier Fritsch dokonują oceny praktyki pomiaru realizacji polityki i programów rządowych w krajach OECD. W związku z tym podejmują się przeglądu dużej liczby wskaźników i koncentrują się na zaprojektowaniu



merytorycznych fundamentów ich wyboru na podstawie kryteriów uwzględniających cel, czas i sposób ich wykorzystania<sup>28</sup>.

Wartościowe są ich refleksje w zakresie przeprowadzania badań na temat kierunków zmian odnoszących się do pomiaru wskaźników regulacyjnych. Uważają, że należy:<sup>29</sup>

- odejść od koncentracji na problematyce kalkulacji ciężarów administracyjnych w kierunku dokonywania pomiaru kosztów dostosowania (*compliance costs*); sprawą kluczową jest dążenie do upraszczania regulacji;
- przechodzić od akcentowania kosztów regulacji do oceny ich korzyści, co ma doprowadzić do skuteczności i bezstronności (*fairness*) poprzez zachowanie pluralizmu i podejmowanie działań na rzecz uzyskania konsensusu;
- stosować nie tylko obiektywne miary, ale także subiektywne, dotyczące percepcji regulacji przez interesariuszy (regulatorów, podmioty regulowane i obywateli); w ten sposób wyraża się nieufność autorów do polegania tylko na wynikach kwantyfikowalnych ich oceny;
- odejść od jednoaspektowych, ekonomicznych ujęć badawczych na rzecz uwzględnienia równości i sprawiedliwości wyrażonych w dystrybucyjnych efektach regulacji, które powinny wspierać legitymizację procesu regulacyjnego;
- odejść od wąskiego ujęcia efektywności i przyjąć szerszy jej wymiar, obejmujący także problematykę międzyokresowej efektywności i zrównoważonego rozwoju;
- przechodzić od wykorzystania prostych wskaźników do użycia bardziej zaawansowanych metod;
- odejść od koncentracji na narzędziach do zintegrowanego zarządzania regulacją; czyli odejść od podejścia statycznego do dynamicznego i kompleksowego;
- dążyć do transparentności całego procesu regulacyjnego poprzez proces jego projektowania.

Autorzy rekomendują 18 z 21 badanych wskaźników ewaluacji regulacji dla różnych etapów procesu regulacyjnego:

- wskaźniki nakładów (budżet, pracownicy, szkolenia),
- wskaźniki efektów dotyczących procesu regulacji (przyszłe planowanie, ocena skutków regulacji *ex ante* oraz *ex post* w przekroju przedmiotowym, podmiotowym i czasowym, jakość, percepcja, konsultacje),

<sup>28</sup> C. Radaelli, O. Fritsch, *Measuring Regulatory Performance. Evaluating Regulatory Management Tools and Programmes*, Expert Paper No. 2, OECD July 2012, s. 4.

<sup>29</sup> *Ibidem*, s. 22 i 23.

- pośrednie wyniki analizy (liczba ustaw, liczba stron, czas wdrożenia legislacji, percepcja regulacji przez różne grupy interesariuszy),
- finalne wyniki regulacji (obciążenia administracyjne, całkowite koszty regulacji, inne korzyści).

W przywoływanym badaniu informacji na temat oceny polskiej polityki regulacyjnej jest dramatycznie mało. Podaje się tylko, że Polska jest członkiem OECD, zobowiązała się do prowadzenia standardowego modelu kosztów dla opracowywanych regulacji oraz przeprowadziła szkolenia pracowników centralnej administracji w zakresie metodyki (RIA)<sup>30</sup>.

Proponowane badanie jakości regulacji przez wskaźniki nie jest w pełni jednorodne i spójne metodycznie, np. w punkcie 14 oczekuje się informacji o liczbie ustaw, gdy z reguły ustawa dotyczy jednej regulacji. Co więcej, niektóre informacje łatwo jest uzyskać, ale zdobycie części z nich może stanowić pracochłonne i kosztowne zajęcie (np. ocena percepcji regulacji przez obywateli czy przez regulatora).

Z kolei David Parker i Colin Kirkpatrick koncentrują się na ocenie wpływu polityki regulacji na wzrost gospodarczy<sup>31</sup>. Celem ich badania jest dokonanie przeglądu literatury pod kątem dostarczenia argumentów i modeli dla wyjaśnienia, dlaczego polityka regulacyjna może oddziaływać na wzrost gospodarczy. Ponadto autorzy dokonują krytycznej analizy wyników badań empirycznych jak polityka regulacyjna wpływa na zmienne makroekonomiczne<sup>32</sup>.

Z punktu widzenia celów niniejszego artykułu interesujące są metody badania wpływu regulacji na wzrost gospodarczy. Główne konkluzje badania można przedstawić następująco:

- politycy zajmujący się regulacją powinni być ostrożni w formułowaniu regulacji typu „one size fits all” (jeden rozmiar dla wszystkich), ponieważ dostrzega się zarówno takie regulacje, które hamują wzrost gospodarczy, jak i te, które go pobudzają;
- wyjątkowo trudno o ścisłe, niepodważalne dowody ilościowe wskazujące na przyczynowy związek, jaki występuje między zmianą polityki regulacyjnej a jej wpływem na wzrost gospodarczy;
- badania polityki regulacyjnej krajów opartej na wykorzystaniu wyników analizy regresji zmniejszają zainteresowanie oceną regulacji dokonywanej

<sup>30</sup> *Ibidem*, s. 2, 18 i 61.

<sup>31</sup> **D. Parker, C. Kirkpatrick**, *Measuring Regulatory Performance. The Economic Impact of Regulatory Policy: A Literature Review of Quantitative Evidence*, Expert Paper No. 3, OECD, July 2012.

<sup>32</sup> *Ibidem*, s. 7.

metodą „case study”; te ostatnie mogą okazać się wysoce przydatne w ujawnianiu specyficznych jej cech;

- w przeważającej liczbie badań ilościowych przywiązuje się zbyt dużą wagę do uwzględnienia kosztów regulacji, ograniczając rolę kwantyfikowanych i niepieniężnych korzyści legislacji.

W kolejnej poświęconej regulacjom publikacji z 2014 roku, *OCED Framework for Regulatory Policy Evaluation*<sup>33</sup>, „dokonuje się syntezy opisywanych wyżej wyników trzech badań, charakteryzuje się fundamentalne zasady oceny polityki regulacyjnej, prezentuje się praktykę oceny w 21 krajach członkowskich OECD i stosuje się pilotażową metodę „case study” do oceny polityki w dwóch krajach: Holandii i Kanadzie.

Przedmiotem oceny były następujące obszary:

- 1) analiza *ex ante* skutków wpływu regulacji,
- 2) stosowane praktyki regulacyjne w okresie opracowywania regulacji,
- 3) analiza *ex post* skutków oddziaływania regulacji,
- 4) programy uproszczania regulacji i zmniejszania ciężarów administracyjnych.

Gdy 20 krajów członków OECD publikuje raporty na temat stosowania metodyki OSR (*Regulatory Impact Assessment*), Polska może pochwalić się tylko opracowaniem programów dotyczących uproszczenia procedur regulacyjnych i zmniejszenia kosztów obciążeń administracyjnych<sup>34</sup>.

W części analizowanego artykułu widoczne jest konsekwentne dążenie do badania jakości regulacji z perspektywy krajów, aby z jednej strony pokazywać kierunki doskonalenia regulacji, a z drugiej strony – oceniać ich wpływ na wzrost gospodarczy. Istotną cechą tych badań jest to, że opierają się na informacjach, które są precyzyjne na poziomie indywidualnych projektów regulacyjnych, a budzą zastrzeżenia lub wątpliwości na poziomie makroekonomicznym ze względu na agregację różnorodnych korzyści i kosztów. Sumowanie cząstkowych charakterystyk różnych regulacji może prowadzić do popełnienia zasadniczych błędów (np. gdy dodaje się efekty regulacji dotyczącej sektora finansowego i transportu morskiego).

Analiza kategorii „dobra regulacja” skłania do przyjęcia definicji, że jest to taki produkt ustawodawstwa lub interwencji administracyjnej rządu lub jego agend, który prowadzi do osiągania korzyści netto (korzyści są wyższe niż koszty regulacji) przy danym poziomie ryzyka. Problem w tym, że o ile korzyści i koszty są mniej lub bardziej uwzględniane w ewaluacji regulacji, to ryzyko jest z reguły pomijane.

<sup>33</sup> *OCED Framework for Regulatory Policy Evaluation*, 18 June 2014, OECD, w ramach serii wydawniczej „Better Policy for Better Life”.

<sup>34</sup> *OCED Framework for Regulatory Policy Evaluation...*, s. 44.

## 5. Zakończenie

W niniejszym artykule rozważa się, jak definiowana jest kategoria „dobra regulacja” i jak dokonuje się jej oceny

Dobra regulacja jest różnie pojmowana i oceniana. Jest to z pewnością kategoria wielowymiarowa, w której mogą przeplatać się różne kryteria, akcenty i podejścia, w zależności od rodzaju regulacji i oczekiwań interesariuszy (regulatora, podmiotów regulowanych i pozostałych uczestników procesu regulacyjnego). W początkowym okresie dominowały kryteria prawne, później dołączyły kryteria ekonomiczne, współcześnie o wartości regulacji decydują również kryteria społeczne. Istotnym problemem jest transformacja różnych kryteriów na miary ilościowe i uzyskanie zintegrowanych, syntetycznych miar jakości regulacji. Wartościowe są badania empiryczne prowadzone przez międzynarodowe instytucje (np. Bank Światowy, OECD czy UE). Dotyczą one dużej liczby strategicznych branż (sektorów) oraz badanych krajów. Ponadto, co jest cenne, raporty są konsekwentnie prowadzone przez lata, zatem kreują solidne podstawy do oceny jak systemy regulowania i prowadzone polityki regulacyjne wpływają na wzrost dobrobytu społecznego. Okazuje się, że w tych badaniach Polska często nie uczestniczy, nie należymy też do krajów, które zajmują pozycję lidera w sferze stanowienia dobrych regulacji, a co najważniejsze, polityka legislacyjna nie potrafi przełożyć dobrych praktyk i wdrożyć ich skutecznie do praktyki gospodarczej.

Głównym wnioskiem z badania jest ten, że dobra regulacja ma miejsce, gdy, która realizuje cele regulatora, a ponadto kreuje korzyści netto przy danym poziomie ryzyka. Stąd rodzi się postulat, aby stworzyć system oceny jakości regulacji, który byłby narzędziem ich doskonalenia, bowiem do tej pory nie stosujemy konsekwentnie rekomendowanych kryteriów i wskaźników oceny jakości regulacji. Zrozumiałym jest też postulat, aby regulatorzy i pozostali interesariusze dążyli do opracowania, wdrożenia i egzekwowania dobrych regulacji.

## Bibliografia

**Argy Steven, Johnson Matthew**, *Mechanism for improving quality of regulations. Australia in an international context*, Staff Working Paper, July 2003.

**Baldwin Robert, Cave Martin, Lodge Martin**, *Understanding Regulation. Theory, Strategy, and Practice*, Oxford University Press, Oxford, New York 2012.

**Coglianesi Cary**, *Measuring Regulatory Performance. Evaluating Impact of Regulation and Regulatory Policy*, Expert Paper No 1, August 2012.

- Czarna lista barier dla rozwoju przedsiębiorczości 2013, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2013, [konfederacjalewiatan.pl/opinie/aktualnosci/2013/.../czarna\\_lista\\_barier\\_2...](http://konfederacjalewiatan.pl/opinie/aktualnosci/2013/.../czarna_lista_barier_2...); stan na 6.09.2013 r.
- Weers Koen de**, *Towards a European Regulatory Toolkit On the Enforcement of Union Law by National Regulatory Authorities*, University Utrecht, 2011.
- Doing business 2015. Going beyond efficiency, Regional Profile 2015*, [http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing %20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf](http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf); stan na 8.06.2015 r.
- Hutter Bridget M.**, *What Makes a Regulator Excellent? A Risk Regulation Perspective*, London School of Economics and Political Science, June 2015.
- Hepburn Glen**, *Alternatives to traditional regulation*, OECD Paris.
- Kasiewicz Stanisław, Rogowski Waldemar**, *Inwestycje hybrydowe: nowe ujęcie efektywności*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Marcinkowska Monika, Wdowiński Piotr** (red.), *Wpływ regulacji sektora bankowego na wzrost gospodarczy Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
- McGarvie Michael**, *A pragmatic approach to legal regulation*, Legal Services Commissioner, Victoria, Australia, 2012.
- Nicoletti Giuseppe, Pryor Frederic L.**, *Subjective and Objective Measures of the Extent of Governmental Regulation*, AEI-Brookings Center for Regulatory Studies, Washington, D.C. 2011.
- Nicoletti Giuseppe, Scarpetta Stefano, Boylaud Olivier**, *Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, ECO Working Paper 1999, OECD Publishing, Paris.
- OCED Framework for Regulatory Policy Evaluation*, 18 June 2014, OECD.
- Paczocho Janusz, Rogowski Wojciech**, *Regulatory Restrictions of Doing Business in Poland. A Quantitative Account of Regulations in 1989–2009*, Chapter 6, w: Jarosław Beldowski, Katarzyna Metelska-Szaniawska, Louis Visscher (red.), *Polish Yearbook of Law & Economics*, C.H. Beck, Warszawa 2011.
- Parker David, Kirkpatrick Colin**, *Measuring Regulatory Performance. The Economic Impact of Regulatory Policy: A Literature Review of Quantitative Evidence*, Expert Paper No. 3, OECD, July 2012.
- Radaelli Claudio, Fritsch Oliver**, *Measuring Regulatory Performance. Evaluating Regulatory Management Tools and Programmes*, Expert Paper No. 2, OECD July 2012.
- Regulatory Policy: Towards to a New Agenda. Pathways to The Future. Key Messages*, OECD Policy Conference Paris, 28–29 October 2010.
- Rogowski Waldemar**, *Rachunek efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych*, wyd. 3, Wolters Kluwer, 2013.
- Szpringer Włodzimierz, Rogowski Wojciech** (red.), *Ocena skutków regulacji – poradnik OSR, doświadczenia, perspektywy*, C.H. Beck, Warszawa 2007.
- Zubek Radosław**, *Analiza polskiej praktyki oceny skutków regulacji w latach 2001–2005*, w: Włodzimierz Szpringer, Wojciech Rogowski (red.), *Ocena skutków regulacji – poradnik OSR, doświadczenia, perspektywy*, C.H. Beck, Warszawa 2007.

Stanisław KASIEWICZ

## THE CONTROVERSY OVER THE CATEGORY OF „GOOD REGULATION”

(Summary)

This article aims to show how determined and assessed good regulation at the level of individual projects and what is the opinion of Polish lawmaking process. It is based on a critical evaluation of publications, paying particular attention to the application of the criteria and indicators used by international institutions, in particular the OECD.

The main result of the study is that in a number of methodological approaches verified there are no results for Polish. Thus, we can conclude that Poland do not participated in these research, we do not have databases and we are not especially interested in their results. Therefore, it is difficult to expect that the process of law will lead to stimulating competitiveness and economic growth of our country.

**Keywords:** good regulation; legislation; evaluation criteria and indexes





Tomasz POTOCKI\*  
Krzysztof OPOLSKI\*\*

## METODY PODNOSZENIA ŚWIADOMOŚCI FINANSOWEJ WŚRÓD OSÓB ZAGROŻONYCH WYKLUCZENIEM SPOŁECZNYM<sup>1</sup>

### (Streszczenie)

Niski poziom świadomości finansowej, szczególnie w kontekście ostatniego kryzysu finansowego, stał się w ostatnich latach przedmiotem ożywionej debaty międzynarodowej, przedmiotem wydawanych rekomendacji i zaleceń Komisji Europejskiej, OECD i Banku Światowego. Szczególnego znaczenia nabiera wśród osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, dla których odpowiedni poziom świadomości finansowej może oznaczać podnoszenie jakości i poziomu życia. Problem niskiej świadomości finansowej jest tym istotniejszy, im mniejsza jest skuteczność stosowanych obecnie mechanizmów edukacji finansowej. Dlatego coraz częściej stosuje się podejście systemowe do instytucjonalnych mechanizmów podnoszenia świadomości finansowej. Celem artykułu jest przedstawienie modelu podnoszenia świadomości finansowej wraz z jej kluczowymi komponentami, tzn. socjalizacją ekonomiczną, edukacją finansową oraz narzędziami finansowymi. Artykuł ten ma charakter metodyczny i przeglądowy. Zastosowano w nim analizę krytyczną opublikowanych źródeł.

**Słowa kluczowe:** świadomość finansowa; reguły decyzyjne (heurystyki); edukacja finansowa; socjalizacja ekonomiczna; finanse osobiste; decyzje finansowe; zachowanie finansowe; hierarchia potrzeb finansowych

---

\* Dr, Katedra Polityki Gospodarczej, Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski, e-mail: tptocki@gmail.com

\*\* Prof. zw. dr hab., Katedra Finansów, Bankowości i Rachunkowości, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, e-mail: kopolski@wne.uw.edu.pl

<sup>1</sup> Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

## 1. Wstęp

Problem niskiej świadomości finansowej<sup>2</sup> po ostatnim kryzysie finansowym stał się tematem ożywionej debaty wśród badaczy i praktyków wielu różnych dziedzin naukowych, począwszy od nauk ekonomicznych poprzez socjologię, psychologię, etykę biznesu, filozofię czy nauki polityczne. Przyczyną rosnącego zainteresowania badawczego świadomością finansową jest to, że obok dochodów, warunków i jakości życia stanowi ona kluczowy komponent decydujący o kondycji ekonomicznej gospodarstw domowych<sup>3</sup>. Dodatkowo wysoka świadomość finansowa klientów sektora bankowego może stanowić fundament stabilności finansowej całego systemu finansowego<sup>4</sup>. Tym samym finansowo świadomy klient banków, maksymalizując skuteczność tzw. monitoringu prywatnego<sup>5</sup>, przyczynia się do bardziej przejrzystego, etycznego i odpowiedzialnego systemu finansowego.

Problem niskiej świadomości finansowej to często także problem wykluczenia społecznego i finansowego, sytuacji prowadzących w wielu przypadkach do ubóstwa. Skutki braku lub niskiej świadomości finansowej są odczuwalne zarówno na poziomie gospodarstwa domowego, jak i całego systemu finansowego<sup>6</sup>, mogą

<sup>2</sup> Termin „świadomości finansowej” podawany jest za: **S. Flejterski**, *Świadomość ekonomiczna i społeczna jako determinanta kondycji ekonomicznej gospodarstw domowych na tle badań (wtórnych i pierwotnych)*, w: **B. Świecka** (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 100–103 oraz **M. Iwanicz-Drozdowska** (red.), *Edukacja i świadomości finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2011, s. 13–17. Autorzy zdają sobie sprawę ze złożoności pojęcia świadomości finansowej, ale ze względu na cel artykułu tematyka ta zostanie pominięta w rozważaniach, a mówiąc o świadomości finansowej autorzy będą mieli na myśli trzy główne komponenty ją tworzące: wiedzę finansową – rozumienie terminów, zagadnień, narzędzi i mechanizmów finansowych; umiejętności finansowe – praktyczne zastosowanie nabytej wiedzy finansowej w podejmowanych decyzjach finansowych; postawy finansowe – chęć, motywacja i gotowość do wykorzystania posiadanych zasobów wiedzy i umiejętności do osiągnięcia odpowiedzialnej postawy finansowej.

<sup>3</sup> **B. Świecka**, *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 41.

<sup>4</sup> **M. Iwanicz-Drozdowska** (red.), *Edukacja i świadomości finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2011, s. 31.

<sup>5</sup> Termin za: **M. Marcinkowska**, *Corporate Governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.

<sup>6</sup> **A. Lusardi, O.S. Mitchell**, *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing*, Pension Research Council Working Paper 2006/1, The Wharton School, [www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/FinancialLiteracy.pdf](http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/FinancialLiteracy.pdf); stan na 1.12.2014 r.; **A. Lusardi, P. Tufano**, *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness*, NBER Working Paper 2009/14808, MA: Cambridge, [www.nber.org/papers/14808](http://www.nber.org/papers/14808); stan na 1.12.2014 r.; **M. Van Rooij, A. Lusardi**,

prowadzić do pogłębiających się nierówności dochodowych<sup>7</sup>, a także potęgować ubóstwo<sup>8</sup>. Jak wskazują B. Douglas Bernheim i John Karl Schulz, którzy jako jedni z pierwszych zaczęli badać poziom świadomości finansowej:

byłoby zaskoczeniem, jeśli przeciętny decydent, w izolacji [od właściwych uwarunkowań instytucjonalnych – przyp. aut.], bez doświadczenia i z niewielką albo żadną edukacją ekonomiczną, zachowywał się racjonalnie, maksymalizując użyteczność<sup>9</sup>.

Zatem wymaganie od decydentów o niskich dochodach, często tych zagrożonych wykluczeniem społecznym, aby sami skutecznie podnosili poziom swojej świadomości finansowej jest, w opinii autorów, wymaganiem z góry skazanym na porażkę.

Z powyższych uwag wynika, że bez celowego, strukturalnego, systematycznego i całościowego podejścia do podnoszenia świadomości finansowej, angażującego szereg interesariuszy, indywidualne działania na rzecz podnoszenia świadomości finansowej pozbawione będą głównego kontekstu ekonomiczno-społecznego, a tym samym skazane będą na niepowodzenie. Szczególnie należy zwrócić uwagę na wątpliwą skuteczność działań edukacyjnych finansowanych ze środków unijnych, których znaczące sumy były wydatkowane szczególnie na obszarach zagrożonych marginalizacją społeczną. Waga zintegrowanego, zinstytucjonalizowanego, systemowego oddziaływania na wzrost świadomości finansowej, a także tworzenia adekwatnych metod pomiaru świadomości finansowej i wykluczenia finansowego jest również ważna ze względu na fakt, że współcześnie, w dobie konsumeryzmu i ekonomizmu, potrzeby finansowe osób cechujących się podatnością na wykluczenie finansowe i społeczne są coraz częściej zaspokajane przez nieodpowiedzialne kredytowanie się.

---

**R. Alessie**, *Financial literacy and stock market participation*, NBER Working Paper 2007/13565. MA: Cambridge, [www.nber.org/papers/13565](http://www.nber.org/papers/13565); stan na 1.12.2014 r.

<sup>7</sup> **J. Ameriks, A. Caplin, J. Leahy**, *Wealth Accumulation and the Propensity to Plan*, Quarterly Journal of Economics 2004/118, s. 1007–1047; **A. Lusardi, P.C. Michaud, O.S. Mitchell**, *Optimal financial knowledge and wealth inequality*, NBER Working Paper 2012/18669, MA: Cambridge, <http://www.nber.org/papers/w18669.pdf>; stan na 1.12.2014 r.

<sup>8</sup> **B. Świecka**, *Bankructwa gospodarstw domowych...*; **M. Iwanicz-Drozdowska** (red.), *Edukacja i świadomości finansowa...*; **B. Szopa, A. Szopa**, *Wykluczenie finansowe a wykluczenie społeczne*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Zeszyty Naukowe 2011/11, Kraków 2011; **I. Kuchciak, M. Świeszczak, K. Świeszczak, M. Marcinkowska**, *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.

<sup>9</sup> **B.D. Bernheim, J.K. Scholz**, *Private saving and public policy*, Tax Policy and the Economy 1993/7, s. 87.

Podejście systemowe<sup>10</sup>, w opinii autorów niniejszego artykułu, oznacza łączenie trzech procesów wzajemnie się uzupełniających, tzn. socjalizacji ekonomicznej, edukacji finansowej oraz promowania odpowiednich narzędzi finansowych. Daje to możliwość osiągnięcia kryterium celowości, a zatem podniesienia świadomości finansowej przy uwzględnieniu kryterium efektywnościowego, czyli znaczącego zmniejszenia kosztów pomocy i ochrony prawnej ponoszonej przez Państwo.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie holistycznego podejścia systemowego do podnoszenia świadomości finansowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, a dodatkowo – instytucjonalnego mechanizmu budowania odpowiedzialnych zachowań finansowych w oparciu o założenia racjonalności adaptacyjnej. Aby jednak lepiej przedstawić ten mechanizm, autorzy rozpoczynają od przedstawienia wyników badań poświęconych pomiarowi świadomości finansowej wśród osób o niskich dochodach, ze szczególnym uwzględnieniem obszarów wiejskich i peryferyjnych. Przegląd ten jest konieczny do wskazania głównych potrzeb finansowych, motywów, a w konsekwencji – zachowań finansowych dominujących wśród tej grupy społecznej. Determinują one bowiem z jednej strony wymagania dotyczące odpowiedniego poziomu świadomości finansowej, a z drugiej służą do wskazania właściwych działań edukacyjnych. Istotnym impulsem badawczym do podjęcia niniejszej tematyki jest, zgodnie z najlepszą wiedzą autorów, brak szerszej dyskusji w naukach ekonomicznych na ten temat w polskiej literaturze przedmiotu, szczególnie dyskusji łączącej zagadnienie świadomości finansowej z terenami wiejskimi i peryferyjnymi (najbardziej zagrożonymi marginalizacją). Artykuł wpisuje się w nurt badań poświęconych finansom osobistym, czyli tzw. nowej ekonomii rodziny (*a new home economics*)<sup>11</sup>.

## 2. Potrzeby finansowe, motywy i zachowania finansowe wśród osób zagrożonych wykluczeniem społecznym

Obszary wiejskie, szczególnie peryferyjne, charakteryzują się ze względu na historyczne i instytucjonalnie uwarunkowania wyższą podatnością na niski poziom świadomości finansowej. Obszary te bowiem w dużo większym stopniu

<sup>10</sup> Podejście systemowe służące podnoszeniu świadomości finansowej jest koncepcją proponowaną przez dr. Tomasz Potockiego. Jego szerokie, nieszczegółowe podejście zostało omówione w rozdz. 3 niniejszego artykułu. Dokładna konceptualizacja modelu jest obecnie przedmiotem prowadzonych badań własnych autora.

<sup>11</sup> S. Flejterski, *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2007, por. z: E. Bogacka-Kisiel (red.), *Finanse osobiste*, PWN, Warszawa 2012; B. Świecka (red.), *Współczesne problemy finansów osobistych*, Cedewu, Warszawa 2014.

aniżeli aglomeracje miejskie charakteryzują się wysokim poziomem bezrobocia. Zamieszkiwane są przez osoby o niskim poziomie wykształcenia, niskim statusie społecznym oraz niskich dochodach. Powodów tego stanu rzeczy jest kilka. Na terenach tych nie występowała tzw. dochodowa premia aglomeracyjna, szczególnie w obliczu tzw. wielkiego szoku transformacyjnego (drastycznych spadków dochodów) w początkowych latach transformacji<sup>12</sup>. Oprócz tego w regionach tych nakładały się na siebie trzy dodatkowe czynniki pogłębiające dystans do aglomeracji miejskich: czynniki finansowe (zbyt droga edukacja), społeczno-psychologiczne (samowykluczenie będące wynikiem braku motywacji do podnoszenia poziomu świadomości finansowej) oraz instytucjonalne (niska jakość najniższych szczebli kształcenia ustawicznego)<sup>13</sup>.

Jednak to nie instytucjonalne uwarunkowania niskiej świadomości finansowej wśród osób zamieszkujących obszary wiejskie i peryferyjne są największym zagrożeniem, ale coraz bardziej rosnąca i pogłębiająca się luka aspiracyjna, która ma duże znaczenie w procesie budowania świadomości finansowej<sup>14</sup>. Luka ta jest wynikiem postępującego naśladownictwa wolnorynkowych wzorców zachowań, tzn. „życia na kredyt”, braku akumulacji oszczędności i niechęci do myślenia perspektywicznego<sup>15</sup>. Próby szybkiego „wypełnienia” luki aspiracyjnej, głównie wyrażonej w zakupach dóbr konsumpcyjnych, mogą prowadzić do chaotycznych, nieplanowanych zakupów, głównie poprzez aktywność na rynku kredytów i pożyczek konsumpcyjnych.

Te procesy powodują, że zakres potrzeb finansowych, warunkujących motywę finansowe, a w konsekwencji zachowania finansowe, może różnić się od klasycznej piramidy potrzeb finansowych. Wspomniane „wypełnianie” luki aspiracyjnej może całkowicie eliminować potrzebę tworzenia oszczędności buforowych oraz planowania zakupów, szczególnie poprzez zaburzenia w motywach przezroczystościowym i celowości, charakterystycznych dla wymiaru drugiego i trzeciego hierarchii potrzeb finansowych (patrz wykres 1).

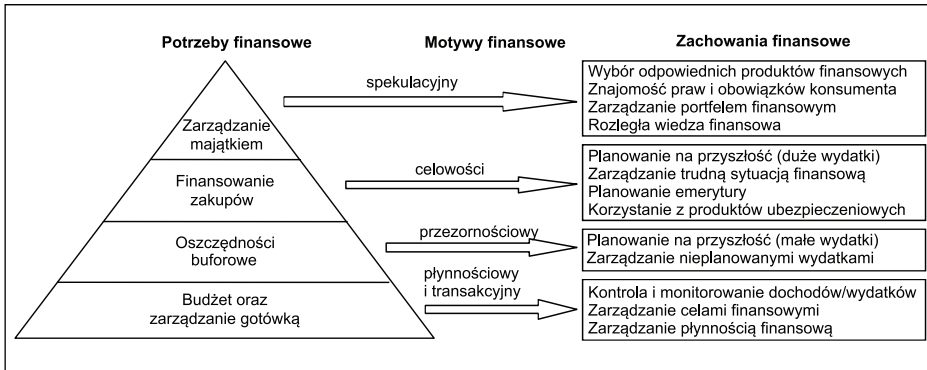
<sup>12</sup> C. Bywalec, *Konsumpcja a wzrost gospodarczy*, C.H. Beck, Warszawa, 2010, s. 262.

<sup>13</sup> M. Kłodziński, *Wielofunkcyjność obszarów wiejskich jako niezbędny element rozwoju rolnictwa*, w: A. Kwieciński, H. Runowski, J. Wilkin (red.), *Problemy integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską*, Fundacja Rozwój SGW, Warszawa 2000, s. 172.

<sup>14</sup> D. de Meza, B. Irlenbusch, D. Reyniers, *Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective*, Consumer Research 2008/69, Financial Services Authority, London, <https://www.fca.org.uk/static/fca/documents/research/fsa-crpr69.pdf>; stan na 1.12.2014 r.; E. Hoelzl, A. Kapteyn, Editorial, *Journal of Economic Psychology* 2001/32, s. 543–545.

<sup>15</sup> Szerzej w: C. Bywalec, *Konsumpcja a wzrost gospodarczy*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 194 i nn; B. Szopa (red.), *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, s. 8 i nn.

WYKRES 1: *Relacja pomiędzy potrzebami, motywami a zachowaniami finansowymi – ujęcie klasyczne*



Źródło: oprac. własne na podst.: **M. Rószkiewicz**, *Sklonność Polaków do oszczędzania w świetle finansów behawioralnych*, *Ekonomista* 2004/5, s. 675–695; **S. Owsiak**, *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002; **J. Harasim** (red.), *Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce*, PTE, Katowice 2012; **I. Kuchciak**, **M. Świeszczak**, **K. Świeszczak**, **M. Marcinkowska**, *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014; **B. Świecka** (red.), *Współczesne problemy finansów osobistych*, Cedewu, Warszawa 2014.

Wskazana luka aspiracyjna, jak również pozostałe czynniki demograficzne, ograniczają uniwersalność klasycznej piramidy. Zastosowanie wskazanej piramidy może również być niewystarczające ze względu na uwarunkowania ekonomiczne i społeczno-kulturowe. Wśród społeczno-kulturowych czynników deformujących jej kształt można np. wskazać różnice w ustrojach politycznych krajów. Zachowania finansowe wymagane na danym poziomie hierarchii potrzeb mogą być w Polsce inne aniżeli miało to miejsce np. w Szwecji i Holandii<sup>16</sup>, szczególnie gdy weźmie się pod uwagę upośledzenie krajów socjalistycznych pod kątem krzewienia odpowiedzialnych zachowań finansowych. System gospodarki centralnie planowanej nie wspierał bowiem społeczeństwa w oszczędzaniu. Wysoka inflacja i stały deficyt towarowy promował wręcz odwrotne postawy konsumenckie<sup>17</sup>. Ponadto system ten nie wymagał tworzenia komponentu kapitału ludzkiego odpowiadającego za skuteczne i odpowiedzialne decyzje finansowe, tj. świadomości finansowej.

<sup>16</sup> Na podstawie badań w tych krajach powstała Piramida potrzeb finansowych, głównie w odniesieniu do oszczędzania.

<sup>17</sup> **M. Goszczyńska**, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010, s. 119.

Kolejny czynnik „deformujący kształt piramidy” to poziom dochodów badanych osób. Z analizy prowadzonej przez Jerry Buckland’a wynika, że w wymiarze zachowań finansowych wymaganych do efektywnego zarządzania budżetem oraz gotówką (motyw płynnościowy i transakcyjny) nie odnotowuje się znaczących różnic w zależności od poziomu dochodu<sup>18</sup>. Natomiast notuje się znaczące różnice dla wymiarów zachowań finansowych dotyczących motywów celowości (szczególnie finansowania dużych wydatków) oraz spekulacyjnych (szczególnie planowania emerytury, korzystania z produktów ubezpieczeniowych). Tym samym brak pewnych potrzeb (konsekwentnie – zachowań finansowych) może wynikać z „potrzeby chwili”. W takiej sytuacji brak środków finansowych oznacza, że decydent skupia się raczej na wiązaniu końca z końcem i monitorowaniu obecnej sytuacji finansowej (czyli działaniach krótkoterminowych)<sup>19</sup>.

Jeszcze inną grupą czynników deformujących może być poziom wykluczenia społecznego lub ubóstwa badanych grup. Elanie Kempson i inni dokonali pomiaru świadomości finansowej w dziesięciu krajach o niskim poziomie PKB *per capita* (według metodologii OECD). W ich opinii, stosując analizę czynnikową dla danych pochodzących z wywiadów kwestionariuszowych, nie było możliwe porównanie wyników dla analizowanych krajów pod kątem zapotrzebowania na świadomość finansową (a w konsekwencji dla potrzeb i zachowań finansowych)<sup>20</sup>. Do podobnych wniosków doszli Robert Hozlmann i inni. Wskazują oni, że wyniki badań przeprowadzone w ośmiu krajach o niskim lub średnim poziomie PKB *per capita* pokazują dominującą rolę zachowań finansowych związanych głównie z: zarządzaniem budżetem i gotówką, a także planowaniem zakupów (ale głównie małych)<sup>21</sup>. Cytowane wyniki badań mogą stać się argumentem

<sup>18</sup> **J. Buckland**, *Money Management on a Shoestring – A Critical Literature Review of Financial Literacy & Low-income People*, Research Paper Task Force on Financial Literacy 2011, <http://financialliteracyincanada.com>; stan na 1.12.2014 r.

<sup>19</sup> Por. z: **A. Atkinson, S. McKay, E. Kempson, S. Collard**, *Levels of Financial Capability in the UK: Results of baseline survey*, FSA Customer Research 2006/47, Bristol, [www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr47.pdf](http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr47.pdf); stan na 1.12.2014 r.; **J. Buckland**, *Money Management on a Shoestring...*; **M. Schreiner, M. Sherraden**, *Can the poor save? Savings and Asset Building in Individual Development Accounts*, Aldine de Gruyter, New York 2007.

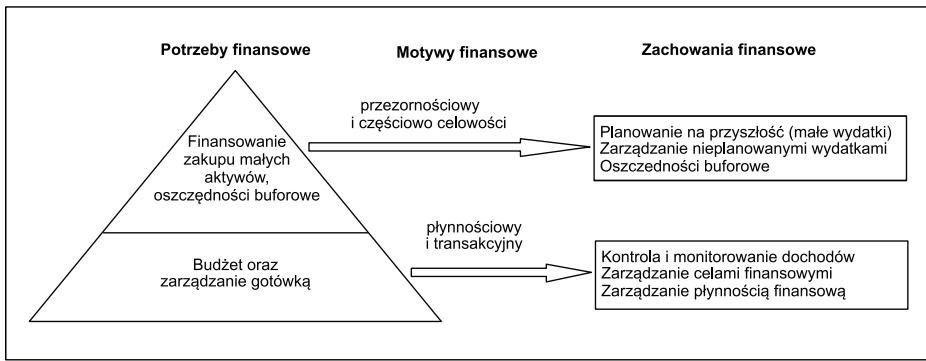
<sup>20</sup> **E. Kempson, V. Perotti, K. Scott**, *Measuring financial capability: a new instrument and results from low- and middle-income countries*, World Bank Report 2013, s. XX, [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/07/30/000333037\\_030730123254/Rendered/PDF/798070WP040Mea0Box0379791B00PUBLIC0.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/07/30/000333037_030730123254/Rendered/PDF/798070WP040Mea0Box0379791B00PUBLIC0.pdf); stan na 1.12.2014 r.

<sup>21</sup> **R. Holzmann**, *Bringing Financial Literacy and Education to Low and Middle Income Countries: The Need to Review, Adjust, and Extend Current Wisdom*, IZA Discussion Paper 2010/5114, s. XIX, <http://ftp.iza.org/dp5114.pdf>; stan na 1.12.2014 r.



sugerującym, że w przypadku osób o niskich dochodach, zamieszkujących obszary wiejskie i peryferyjne, a także zagrożonych wykluczeniem społecznym, należy zaadaptować klasyczną hierarchię potrzeb finansowych. Skutkowałoby to redukcją hierarchii potrzeb finansowych jedynie do dwóch wymiarów, tj. budżetu i zarządzania gotówką oraz finansowania małych zakupów, w połączeniu z tworzeniem oszczędności buforowych (patrz wykres 2).

WYKRES 2. *Relacja pomiędzy potrzebami, motywami a zachowaniami finansowymi – ujęcie adaptacyjne*



Źródło: oprac. własne.

Takie podejście ma swoje metodologiczne uzasadnienie. Jak wskazuje Dawid A. Clark, „ocena w obliczu ubóstwa wymaga koncentracji jedynie na kilku, względnie małych wymiarach świadomości”<sup>22</sup>. W podobnym tonie wyraża się Amartya Sen, wprowadzając pojęcie „podstawowych zdolności”, których zaspokojenie i analiza powinny odnosić się głównie do tradycyjnych ekonomicznych metod pomiaru ubóstwa<sup>23</sup>. W celu maksymalizacji efektu edukacyjnego, oprócz sformułowania kluczowych potrzeb i zachowań finansowych (wymaganego poziomu świadomości finansowej), kluczowe jest zastosowanie podejścia holistycznego, które oprócz edukacji finansowej będzie uwzględniało procesy socjalizacyjne oraz inne rozwiązania oparte głównie na dorobku psychologii finansowej, gdyż podejście zintegrowane zapewnia efekt długofalowości, tak ważnej w procesie edukacji.

<sup>22</sup> D.A. Clark, *Capability approach*, w: idem (red.), *The Elgar Companion to Development Studies*, Edward Elgar Publishing, London 2006, s. 36.

<sup>23</sup> A. Sen, *Capability and Well-Being*, w: D. Hausman (red.), *The philosophy of economics. The anthology. (The third edition)*, CUP, Cambridge: 2007, s. 279–281.

### 3. Instytucjonalizacja zachowań finansowych w oparciu o stosowanie reguł decyzyjnych (heurystyk)

Proponowany przez autorów mechanizm podnoszenia świadomości finansowej zakłada realizację celu, którym jest podnoszenie skuteczności podejmowanych decyzji finansowych. Skuteczność w tym przypadku definiowana jest jako zgodność podjętej decyzji z założonymi celami finansowymi. Realizacja tego celu jest możliwa jedynie wtedy, gdy w podejściu systemowym do podnoszenia świadomości finansowej główny nacisk zostanie położony na formowanie, utrwalanie i ochronę finansowych reguł decyzyjnych (heurystyk). Zmieniają one zachowania finansowe na takie, które zapewnią odpowiedni poziom skuteczności podejmowanych decyzji finansowych. W podejściu tym dane zachowania finansowe  $Z_1, Z_2, \dots, Z_n$  poddawane są oddziaływaniu i transformacji za pomocą reguł decyzyjnych (heurystyk)  $H_1, H_2, \dots, H_n$ , co w konsekwencji prowadzi do przekształcenia się zachowań w  $Z'_1, Z'_2, \dots, Z'_n$ , czyli:

$$\begin{aligned} H_1 &\rightarrow Z_1 = Z'_1 \\ H_2 &\rightarrow Z_2 = Z'_2 \\ &\dots\dots\dots \\ H_n &\rightarrow Z_n = Z'_n \end{aligned} \tag{3.1}$$

Kluczowe w tym podejściu jest wykrycie obecnie stosowanych reguł decyzyjnych (heurystyk) przez decydenta danej społeczności, a następnie ich transformacja na takie reguły decyzyjne (heurystyki), które zapewniają wyższą skuteczność decyzji finansowych. Zagadnieniami tymi zajmują się od ponad 15 lat przedstawiciele nurtu racjonalności adaptacyjnej<sup>24</sup>. Do wskazywanych heurystyk zaliczyć można np.:<sup>25</sup>

- wybór opcji, która zostało ostatnio wybrana – stosowanie heurystyki wartości domyślnej,
- wybór opcji, która dała sukces innej osobie, stosowanie heurystyki „naśladowczych”,

<sup>24</sup> Zob. przykładowo: **G. Gigerenzer, D.G. Goldstein**, *Reasoning the fast and frugal way: Models of bounded rationality*, Psychological Review 1996/103, s. 650–669; **G. Gigerenzer, P.M. Todd**, *Simple Heuristics That Make Us Smart*, OUP, Oxford 2000; **G. Gigerenzer**, *Rationality for Mortals*, Oxford University Press, New York 2008; **G. Gigerenzer, R. Hertwig, T. Pachur**, *Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior*, OUP, Oxford 2011.

<sup>25</sup> W oparciu o: **P.M. Todd, G. Gigerenzer**, *Ecological rationality*, OUP, Oxford 2012, s. 9–10; **G. Gigerenzer, R. Hertwig, T. Pachur**, *Heuristics...*, s. 17.

- wybór banku w oparciu o rozpoznanie jednej z nazw stosowanie heurystyki rozpoznania, wspieranej przez heurystykę typu *taylling*,
- stosowanie heurystyki płynności, gdy wszystkie nazwy są rozpoznane,
- stosowanie heurystyki eliminacji przez aspekty lub heurystyki typu *take the best*, jeśli decydent dysponuje dodatkowymi informacjami na temat wariantów wyboru,
- podjęcie decyzji przy zastosowaniu heurystyki satysfakcji, gdy osiągnięto minimalny zakładany poziom aspiracji.

Poprzez rekonfigurację wyżej wymienionych grup reguł decyzyjnych można modyfikować heurystyki i adaptować je do otoczenia, szczególnie gdy struktury otoczenia, w których decyzja jest podejmowana, różnią się od siebie. Widać więc, że nawet w oparciu o kilkanaście heurystyk można tworzyć setki heurystycznych drzew decyzyjnych, adaptując je do otoczenia, w którym dana decyzja jest podejmowana. W ten sposób tworzy się tzw. finansową skrzynkę adaptacyjną.

Słuszności tego podejścia dowodzą prace z obszaru psychologii podejmowania decyzji. W ujęciu adaptacyjnym heurystyki są bowiem strategiami decyzyjnymi (o charakterze normatywnym i deskryptywnym)<sup>26</sup>, opierającymi się na kompromisie pomiędzy dokładnością prognozy a wysiłkiem koniecznym do jej oszacowania. Jak wskazuje Gigerenzer i Brighton: „w tym przypadku wysiłek można zdefiniować jako funkcję ilości informacji i czasu przetwarzania”<sup>27</sup>. Pojęcie heurystyki odzwierciedlone jest także przez ciągły „kompromis decyzyjny” pomiędzy dokładnością decyzji a kosztem jej podjęcia.

Jak wskazuje Shane Frederick: „decydent adaptacyjny nie tylko świadomie stosuje heurystyki, ale także strategicznie modyfikuje je do zmieniającego się otoczenia decydenta”<sup>28</sup>. Tym samym heurystyki jako strategie celowo ignorują część informacji, aby zwiększyć skuteczność podejmowanej decyzji, przy jak największej oszczędności czasu i kosztu pozyskania informacji. Podejmując te decyzje decydent osiąga satysfakcjonujące, ale nie optymalne wyniki. Dotyczy to szczególnie decyzji finansowych podejmowanych w obliczu ubóstwa, wśród społeczności zamieszkujących regiony wiejskie i peryferyjne. Nie jest bowiem możliwa ocena skuteczności decyzji na gruncie teorii normatywnych, szczególnie gdy dla decydenta każdy wybór oznacza wybór pomiędzy mniejszą lub większą

<sup>26</sup> S.A. Sloman, *Two systems of reasoning*, w: T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (red.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, CUP, Cambridge 2002, s. 382.

<sup>27</sup> G. Gigerenzer, H. Brighton, *Homo heuristicus: Why biased minds make better inferences*, *Topics in Cognitive Science* 2009/1(1), s. 110.

<sup>28</sup> S. Frederick, *Automated Choice Heuristics*, w: T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (red.), *Heuristics and Biases...*, s. 549.

stratą<sup>29</sup>. W tym przypadku otoczenie i adaptowalność stosowanych heurystyk wyznacza racjonalność decyzji finansowych. Rolą heurystyk w tym przypadku jest dostarczanie „strategii decyzyjnych” wspierających kształtowanie skutecznych zachowań finansowych (a w konsekwencji budowanie świadomości finansowej).

Stosowanie reguł decyzyjnych (heurystyk) przez decydentów jest kluczowe, ale tylko wówczas gdy następuje ich tzw. proces instytucjonalizacji. „Instytucjonalizacja oznacza w tym przypadku łącznie trzy procesy:

- podzielenie w określonej społeczności przekonania, że pewien typ aktywności spełnia społecznie ważną funkcję,
- istnienie w danej dziedzinie aktywności norm postępowania, sprzyjających realizacji celów [...],
- przystosowanie norm społecznych regulujących ludzką działalność [...] do norm dotyczących dziedziny podlegającej temu procesowi”<sup>30</sup>.

W procesach instytucjonalizacji następuje nie tylko zmiana zachowania przez indywidualnego decydenta, ale przez całe grupy społeczne, co w konsekwencji prowadzi do sytuacji, w których odpowiedzialne zachowania finansowe stają się normą postępowania a nie wyjątkiem. Na przykład regułą postępowania staje się systematyczne oszczędzania typu „każdego miesiąca oszczędzam 10% moich dochodów netto”, a piętnowanym wyjątkiem od reguły staje się „korzystam z ofert parabanków zawsze, gdy brakuje mi gotówki na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych”. Instytucjonalizacja ta odbywa się głównie poprzez trzy procesy budowania samowiedzy<sup>31</sup>: ewolucja, rozwój, indywidualna i społeczna nauka. Samo pozyskiwanie i rozwój heurystyk przez decydenta pochodzi z czterech źródeł<sup>32</sup>:

- doświadczenie decydenta – dopasowanie wskazówek do odpowiednich sygnałów płynących z otoczenia,
- rozwój społeczny decydenta – nabywanie umiejętności i poznawanie nowych cech otoczenia, w którym funkcjonuje,
- informacja zwrotna i opis – zrozumienie problemu w połączeniu z danym otoczeniem,

<sup>29</sup> Por.: **E. Diener, R.E. Lucas, U. Schimmack, J.F. Helliwell**, *Well-being for Public Policy*, OUP, Oxford 2009, s. 11–15; zob. też: **M. Bertrand, S. Mullainathan, E. Shafir**, *A Behavioral Economics View of Poverty*, *American Economic Review* 2004/94(2), s. 419–423.

<sup>30</sup> **K. Friske**, *Projektowanie jako instytucja społeczna*, w: **W. Gasparski** (red.), *Projektowanie*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 1988, s. 37.

<sup>31</sup> Termin za: **J. Kozielski**, *Psychologiczna teoria samowiedzy*, PWN, Warszawa 1986.

<sup>32</sup> **A. Krugalski, G. Gigerenzer**, *Intuitive and deliberative judgments are based on common principles*. *Psychological Review* 2011/118, s. 102.

- kultura – funkcjonowanie w danej kulturze wzmacnia postrzeganie pewnych cech otoczenia kosztem innych, a pewne normy funkcjonują jak reguły postępowania.

Wszystkie cztery źródła zasilają tzw. finansową skrzynkę adaptacyjną (z ang. *adaptive toolbox*) w reguły decyzyjne (heurystyki), a poprzez podejście systemowe, zapewniające długofalowość i ciągłość procesu instytucjonalizacji, tworzą nowe normy postępowania danej społeczności. Aby to było możliwe podejście systemowe (PS), musi być oparte na trzech centralnych składniki:

$$PS = \langle S, E, N \rangle \quad (3.2)$$

Pierwszym centralnym składnikiem podejścia systemowego jest socjalizacja ekonomiczna (S). Od niej bowiem zaczyna się proces budowania heurystyk decyzyjnych, a tym samym kształtowanie odpowiedzialnych zachowań finansowych (krok 1 na wykresie 3). Jak wskazują badania światowe, kluczową rolę w tym kroku odgrywają, tzw. model społeczny, czyli podłoże społeczno-kulturowe wychowania dziecka wraz z lokalną różnorodnością<sup>33</sup>. Braki w świadomości finansowej szczególnie widoczne są wśród dzieci z obszarów wiejskich, wśród rodzin o niskich dochodach, rodzin często zagrożonych ubóstwem. Dzieci te bowiem osiągają wyniki dużo gorsze w badaniach dotyczących wymiany towarowo-pieniężnej, źródeł pochodzenia pieniędzy aniżeli ich rówieśnicy z terenów wielkomiejskich<sup>34</sup>. Dlatego tereny wiejskie i peryferyjne oraz dzieci z gospodarstw domowych zagrożonych wykluczeniem społecznym i ubóstwem powinny być obowiązkowo przedmiotem procesów socjalizacji ekonomicznej. Szczególnie, że socjalizacja wspomaga budowanie płytkiej świadomości finansowej<sup>35</sup>.

Drugim centralnym składnikiem podejścia systemowego jest edukacja finansowa (E). Edukacja wpływa bowiem na utrwalanie heurystyk decyzyjnych (krok 2 a wykresie 3). Na etapie tym zbudowane „właściwe nawyki” są dodatkowo „utrwalane” w następnych etapach procesu edukacji finansowej (w gimnazjum i szkole średniej). Jest to etap, w którym powinno się także rozpocząć wykorzystywanie narzędzi finansowych do promowania inkluzji finansowej płytkiej<sup>36</sup>. W ten

<sup>33</sup> Szerzej w: **C. Roland-Levy**, *W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne*, w: **T. Tyszka** (red), *Psychologia Ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 277–299.

<sup>34</sup> Szerzej przegląd badań w: **M. Goszczyńska**, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010, rozdz. 8; **T. Zaleśkiewicz**, *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, rozdz. 4.

<sup>35</sup> **S. Flejterski**, *Świadomość ekonomiczna i społeczna...*, s. 100.

<sup>36</sup> Por.: **D. Maison**, *Polak w świecie finansów*, PWN, Warszawa 2014, s. 88; **I. Kuchciak**, **M. Świeszczak**, **K. Świeszczak**, **M. Marcinkowska**, *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014, s. 62.

sposób formowane są właściwe nawyki oszczędzania i kredytowania, następnie utrwalane w procesie edukacji, jeszcze przed wejściem jednostki w dorosłe życie. Edukacja powinna być dostosowana do grupy odbiorców, szczególnie gdy grupą tą są osoby z terenów zagrożonych ubóstwem. Badania pokazują bowiem, że przyrost świadomości finansowej wśród tej grupy odbiorców jest najwyższy, jeśli stosuje się odpowiednie narzędzia edukacyjne. Pozytywny efekt edukacji finansowej był szczególnie widoczny w badaniach B. Douglas Bernheim i in. dla społeczności uboższej, szczególnie afroamerykańskiej<sup>37</sup>. Podobne wyniki badań prowadzonych na rolnikach w Chinach prezentuje Annamaria Lusardi i Olivia S. Mitchell. Wynika z nich, że rolnicy, którzy przeszli nawet krótkie kursy edukacji finansowej, dużo częściej korzystali z ubezpieczeń rolniczych oraz odprowadzali część dochodów na przyszłą emeryturę<sup>38</sup>.

Trzecim centralnym składnikiem podejścia systemowego są narzędzia finansowe (N). Bowiem aby tworzone, rozwijane i utrwalane heurystyki decyzyjne miały szansę przetrwania kluczowa staje się ich ochrona przy użyciu właściwych narzędzi finansowych (krok 3 na wykresie 3). Gdy właściwe reguły decyzyjne są chronione, wraz z pogłębiającą się inkluzją, rośnie też świadomość finansowa oraz upowszechnienie się korzystania z coraz bardziej wyszukanych narzędzi finansowych (krok 4 na wykresie 3), umożliwiających efektywniejsze planowanie drogich zakupów i zwiększanie bogactwa finansowego (motyw celowości i spekulacyjny w piramidzie zachowań finansowych) (krok 5 na wykres 3). Graficzną prezentację proponowanego podejścia prezentuje wykres 3.

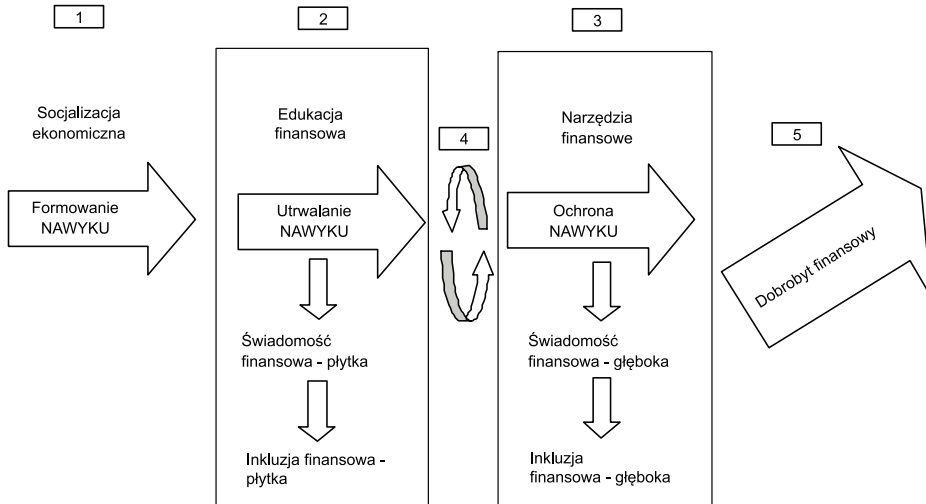
Kluczowym założeniem proponowanego podejścia jest istnienie trzech centralnych etapów procesu. Nie będzie bowiem możliwe – bądź będzie znacząco utrudnione – podejmowanie skutecznych decyzji finansowych, gdy w procesie budowania świadomości zostanie pominięty etap socjalizacji ekonomicznej (nie będziemy tworzyć właściwych heurystyk decyzyjnych) lub edukacji finansowej (nie będzie możliwe utrwalenie heurystyk decyzyjnych) albo też stosowania właściwych narzędzi finansowych (nie będzie możliwa ochrona nabytych wcześniej heurystyk decyzyjnych). Zatem w systemowym podejściu do podnoszenia świadomości finansowej kluczowe są dwa główne procesy: socjalizacja ekonomiczna oraz edukacja ekonomiczna, wspierane przez trzeci, tj. adekwatne narzędzia (patrz wykres 3).

<sup>37</sup> **B.D. Bernheim, D.M. Garrett, D.M. Maki**, *Education and Saving: The Long effects of High School Financial Curriculum Mandates*, NBER Working Paper 1997/6085, MA: Cambridge, s. 18, [www.nber.org/papers/14808](http://www.nber.org/papers/14808); stan na 1.12.2014 r.

<sup>38</sup> **A. Lusardi, O.S. Mitchell**, *The economic importance of financial literacy – theory and evidence*, NBER Working Paper 2013/18952, MA: Cambridge, s. 42, [www.nber.org/papers/w18952](http://www.nber.org/papers/w18952), stan na 1.12.2014 r.

Są one także fundamentalnymi elementami holistycznego podejścia do podnoszenia świadomości finansowej zaproponowanego przez Margaret S. Sherraden<sup>39</sup>.

WYKRES 3: Systemowe podejście do podnoszenia świadomości finansowej oparte o heurystyki decyzyjne



Źródło: oprac. własne na podst.: **S. Flejterski**, *Świadomość ekonomiczna i społeczna jako determinanta kondycji ekonomicznej gospodarstw domowych na tle badań (wtórnych i pierwotnych)*, w: **B. Świecka** (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 92–143; **M. Sherraden**, *Financial Capability: What is It, and How Can It Be Created?*, CSD Working Papers 2010/10–17, Center for Social Development, University of Missouri–St. Louis, [csd.wustl.edu/Publications/Documents/WP10-17.pdf](http://csd.wustl.edu/Publications/Documents/WP10-17.pdf); stan na 1.12.2014 r.; The World Bank, *Global Financial Development Report: Financial Inclusion 2014*, Washington, DC: World Bank, <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREP/0,,contentMDK:23489619~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html>; stan na 1.12.2014 r.

Rozwiązanie proponowane przez autorów artykułu są jednak dużo bardziej złożone od cytowanych podejść. Szczególnie istotne jest uwzględnienie w modelu reguł decyzyjnych (heurystyk), głównie zaczerpniętych z psychologii ewolucyjnej i nurtu racjonalności adaptacyjnej<sup>40</sup>.

<sup>39</sup> **M. Sherraden**, *Financial Capability: What is It, and How Can It Be Created?*, CSD Working Papers 2010/10–17, Center for Social Development, University of Missouri–St. Louis, [csd.wustl.edu/Publications/Documents/WP10-17.pdf](http://csd.wustl.edu/Publications/Documents/WP10-17.pdf); stan na 1.12.2014 r.

<sup>40</sup> Dokładny opis nurtu racjonalności adaptacyjnej oraz heurystyk decyzyjnych jest przedmiotem odrębnego artykułu naukowego autorów (T. Potocki i K. Opolski, *Decyzje finansowe w obliczu*



#### 4. Zakończenie

Polska należy do grupy krajów, w których podnoszenie świadomości finansowej nie należy do priorytetów narodowej strategii rozwoju. Analiza Andrea Grifoni i Flore-Ann Messy wskazuje, że w 2012 roku takich krajów na świecie było trzydzieści sześć<sup>41</sup>. Choć Polska znajduje się w grupie krajów, które zadeklarowały rozpoczęcie prac nad narodową strategią edukacji finansowej (dużą zasługą jest tutaj deklaracja Komisji Nadzoru Finansowego), to próżno szukać rządowych dokumentów na ten temat. Jest to dość zaskakujące, gdyż podnoszenie świadomości finansowej znajduje się na liście priorytetów prac Komisji Europejskiej, OECD, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego oraz grup G20 i G8. Wiele rządów w krajach rozwiniętych nie tylko uwzględniło świadomość finansową w strategii rozwoju kraju, ale wręcz powołało agencje (lub poszerzyło odpowiedzialność już istniejących) zajmujące się wyłącznie tematyką podnoszenia świadomości finansowej oraz edukacji finansowej<sup>42</sup>. W krajach tych rozpoczęto cykliczne badania panelowe, których celem jest badanie poziomu świadomości finansowej (prowadzone na wzór badań polskich poświęconych jakości życia w ramach Diagnostyki Społecznej). Dlatego szczególnego znaczenia nabierają najpierw metody pomiaru świadomości finansowej, a następnie – skuteczne mechanizmy jej podnoszenia.

W przypadku metod pomiaru świadomości finansowej należy w pierwszej kolejności zrozumieć potrzeby finansowe, motywy działania i preferowane zachowania finansowe środowiska społecznego, które jest przedmiotem badania. Tym środowiskiem może być środowisko społeczne (np. mieszkańcy wsi) czy środowisko kulturowe (np. osoby zagrożone wykluczeniem społecznym). Jest to kluczowe, bo jak wskazuje Józef Koziński, „w systemie wiedzy [także finansowej – przyp. aut.] znajdują się również informacje o kulturze, która jest produktem działania [...], treścią świadomości przeciętnego człowieka”<sup>43</sup>. Wskazuje na to

---

„niepewnych ryzyk” – rola heurystyk i nurtu racjonalności adaptacyjnej, *Finanse Komitetu Nauk o Finansach PAN* 2015, (w druku).

<sup>41</sup> A. Grifoni, F. Messy, *Current Status of National Strategies for Financial Education: A Comparative Analysis and Relevant Practices*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions 2012/16, OECD Publishing, [http://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/TrustFund2013\\_OECD\\_INFE\\_Current\\_Status\\_of\\_National\\_Strategies\\_for\\_Fin\\_Ed.pdf](http://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/TrustFund2013_OECD_INFE_Current_Status_of_National_Strategies_for_Fin_Ed.pdf); stan na 1.12.2014 r.; zob. dokładną analizę w: I. Kuchciak, M. Świeszczak, K. Świeszczak, M. Marcinkowska, *Edukacja finansowa...*, s. 160–162.

<sup>42</sup> Zob. przegląd inicjatyw w: M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Edukacja i świadomości finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2011.

<sup>43</sup> J. Koziński, *Psychologiczna teoria samowiedzy*, PWN, Warszawa 1986, s. 11.

także Tadeusz Tomaszewski twierdząc, że świadomość człowieka „kształtuje się i funkcjonuje na gruncie doświadczenia społecznego, a jego świadomość indywidualna w ramach świadomości społecznej”<sup>44</sup>. Jeśli zatem w procesie badawczym pominięty zostanie etap wywiadów środowiskowych, zarówno indywidualnych, jak i zogniskowanych wywiadów grupowych, to istnieje niebezpieczeństwo pominięcia wielu determinant kształtujących potrzeby i zachowania finansowe. Istnieje bowiem szereg przekonań, przesądów, stereotypów społecznych, czy uwarunkowań demograficznych, których pominięcie całkowicie zaburza proces badawczy. Dzieje się tak dlatego, że w myśleniu potocznym za myślenie racjonalne często uznaje się myślenie zdroworozsądkowe. Zjawisko to trafnie opisuje Teresa Hołówka wskazując, że jest ono „jakąś bliżej niesprecyzowaną odmianą konformizmu – akceptowaną bez buntu i zbytecznego namysłu norm i przepisów obowiązujących w danej społeczności, środowisku czy kulturze”<sup>45</sup>. Tym samym możemy uznać działanie za racjonalne, ale tylko wówczas gdy odnosimy je do otoczenia decyzyjnego, w którym dana decyzja jest podejmowana. Ma to odzwierciedlenie w słowach Herberta A. Simona: „zachowanie racjonalnego decydenta jest kształtowane przez nożyce, których dwoma ostrzami są: struktura otoczenia, w którym podejmowana jest decyzja oraz predyspozycje poznawcze decydenta”<sup>46</sup>, oznacza to, że „zmienne środowiskowe odgrywają rolę w modyfikacji preferencji człowieka i zmianie strategii wyboru”<sup>47</sup>. Z przedstawianych argumentów wynika jeszcze jeden ważny wniosek – o adaptacyjności kulturowej testów lub kwestionariuszy. Wykorzystanie dorobku krajów takich jak Wielka Brytania, Stany Zjednoczone czy Kanada do badania poziomu świadomości finansowej, szczególnie wśród grup specyficznych, a za taką należy uznać choćby mieszkańców terenów wiejskich i peryferyjnych, może być niewystarczające ze względu na problem adaptacji kulturowej testów<sup>48</sup>, co w Polsce wielokrotnie miało miejsce<sup>49</sup>. W przypadku metod podnoszenia świadomości finansowej wśród osób o niskich dochodach nie wystarczy przeprowadzanie szkoleń i projektów edukacyjnych.

<sup>44</sup> T. Tomaszewski, *Świadomość*, w: **idem** (red.), *Psychologia*, PWN, Warszawa 1976, s. 196.

<sup>45</sup> T. Hołówka, *Myślenie potoczne*, PIW, Warszawa 1986, s. 14.

<sup>46</sup> H.A. Simon, *A behavioral model of rational choice*, Quarterly Journal of Economics 1955/69, s. 101.

<sup>47</sup> J. Kozielski, *Psychologiczna teoria decyzji*, PWN, Warszawa 1977, s. 335.

<sup>48</sup> Szerzej w: J. Brzeziński, *Metodologia badań psychologicznych*, PWN, Warszawa 2005, rozdz. 20.

<sup>49</sup> Kwestionariusz Skala Postaw wobec Pieniądzy A. Gąsiorowskiej po nieudanej adaptacji testu Money Attitudes Scaleń K. Yamauchiego i D. Templera (szerzej w: M. Goszczyńska, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010, s. 64–70).

W opinii autorów artykułu bez odpowiedniego podejścia systemowego, zapewniającego holizm, jakiegokolwiek inicjatywy podnoszenia świadomości finansowej, czy to prowadzone przez ośrodki naukowe, czy przez fundacje bankowe, czy też przez organizacje pozarządowe, nie przyniosą wymiernych korzyści. Aby to osiągnąć, kluczowe jest włączenie się w ten proces szeregu interesariuszy tzw. „edukatorów”<sup>50</sup>, a w szczególności: rodziców, nauczycieli, władz lokalnych, organizacji pozarządowych, instytucji finansowych i mediów lokalnych. Korzyści z posiadania odpowiedniego poziomu świadomości finansowej są olbrzymie. Świadomości, która przecież jest warunkiem wstępnym wolności decyzji – wolności, będącej także istotnym warunkiem rozwoju wolnego rynku<sup>51</sup>.

### Bibliografia

- Ameriks John, Caplin Andrew, Leahy John**, *Wealth Accumulation and the Propensity to Plan*, Quarterly Journal of Economics 2003/118, s. 1007–1047.
- Atkinson Adele, McKay Stephen, Kempson Elaine, Collard Sharon**, *Levels of Financial Capability in the UK: Results of baseline survey*, FSA Customer Research 2006/47, Bristol, [www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr47.pdf](http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr47.pdf); stan na 1.12.2014 r.
- Bernheim B. Douglas, Garrett Daniel M., Maki Dean M.**, *Education and Saving: The Long effects of High School Financial Curriculum Mandates*, NBER Working Paper 1997/6085, MA: Cambridge, [www.nber.org/papers/14808](http://www.nber.org/papers/14808); stan na 1.12.2014 r.
- Bernheim B. Douglas, Scholz John K.**, *Private saving and public policy*, Tax Policy and the Economy 1993/7, s. 73–110.
- Bertrand Marianne, Mullainathan Sendhil, Shafir Eldar**, *A Behavioral-Economics View of Poverty*, American Economic Review 2004/94(2), s. 419–423.
- Brzacka-Kisiel Ewa** (red.), *Finanse osobiste*, PWN, Warszawa 2012.
- Brzeziński Jerzy**, *Metodologia badań psychologicznych*, PWN, Warszawa 2005.
- Buckland Jerry**, *Money Management on a Shoestring – A Critical Literature Review of Financial Literacy & Low-income People*, Research Paper Task Force on Financial Literacy 2011, <http://financialliteracyincanada.com>; stan na 1.12.2014 r.
- Bywalec Czesław**, *Konsumpcja a wzrost gospodarczy*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Clark D.A.**, *Capability approach*, w: idem (red.), *The Elgar Companion to Development Studies*, Edward Elgar Publishing, London 2006, s. 32–45.
- Diener Ed, Lucas Richard E., Schimmack Ulrich, Helliwell John F.**, *Well-being for Public Policy*, OUP, Oxford 2009.
- Meza David de, Irlenbusch Bernd, Reyniers Diane**, *Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective*, Consumer Research 2008/69, Financial Services Authority, London, <https://www.fca.org.uk/static/fca/documents/research/fsa-crpr69.pdf>; stan na 1.12.2014 r.
- Flejterski Stanisław**, *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2007.

<sup>50</sup> **S. Flejterski**, *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2007, s. 102.

<sup>51</sup> **A. Sen**, *Development As Freedom*, OUP, Oxford 1999, s. 18; **B. Szopa** (red.), *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, s. 12.

- Flejterski Stanisław**, *Świadomość ekonomiczna i społeczna jako determinanta kondycji ekonomicznej gospodarstw domowych na tle badań (wtórnych i pierwotnych)*, w: Beata Świecka, (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 92–143.
- Frederick Shane**, *Automated Choice Heuristics*, w: Thomas Gilovich, Dale Griffin, Daniel Kahneman (red.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, CUP, Cambridge 2002, s. 548–558.
- Friske Kazimierz**, *Projektowanie jako instytucja społeczna*, w: Wojciech Gasparski (red.), *Projektowanie*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 1988, s. 36–45.
- Gigerenzer Gerd, Brighton Henry**, *Homo heuristicus: Why biased minds make better inferences*, *Topics in Cognitive Science* 2009/1(1), s. 107–143.
- Gigerenzer Gerd, Goldstein Daniel G.**, *Reasoning the fast and frugal way: Models of bounded rationality*, *Psychological Review* 1996/103, s. 650–669.
- Gigerenzer Gerd, Hertwig Ralph, Pachur Thorsten**, *Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior*, OUP, Oxford 2011.
- Gigerenzer Gerd**, *Rationality for Mortals*, OUP, New York 2008.
- Gigerenzer Gerd, Todd Peter M.**, *Simple Heuristics That Make Us Smart*, OUP, Oxford 2000.
- Goszczyńska Maryla**, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010.
- Grifoni Andrea, Messy Flore-Anne**, *Current Status of National Strategies for Financial Education: A Comparative Analysis and Relevant Practices*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions 2012/16, OECD Publishing, [http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013\\_OECD\\_INFE\\_Current\\_Status\\_of\\_National\\_Strategies\\_for\\_Fin\\_Ed.pdf](http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Current_Status_of_National_Strategies_for_Fin_Ed.pdf); stan na 1.12.2014 r.
- Harasim Janina** (red.), *Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce*, PTE, Katowice 2012.
- Hoelzl Erik, Kapteyn Arie**, Editorial. *Journal of Economic Psychology* 2001/32, s. 543–545.
- Holówka Teresa**, *Myślenie potoczne*, PIW, Warszawa 1986.
- Holzmann Robert**, *Bringing Financial Literacy and Education to Low and Middle Income Countries: The Need to Review, Adjust, and Extend Current Wisdom*, IZA Discussion Paper 2010/5114, <http://ftp.iza.org/dp5114.pdf>; stan na 1.12.2014 r.
- Iwanicz-Drozdowska Małgorzata** (red.), *Edukacja i świadomości finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2011.
- Kempson Elaine, Perotti Valeria, Scott Kinnon**, *Measuring financial capability: a new instrument and results from low- and middle-income countries*, World Bank Report 2013, [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/07/30/000333037\\_20130730123254/Rendered/PDF/798070WP040Mea0Box0379791B00PUBLIC0.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/07/30/000333037_20130730123254/Rendered/PDF/798070WP040Mea0Box0379791B00PUBLIC0.pdf); stan na 1.12.2014 r.
- Kłodziński Marek**, *Wielofunkcyjność obszarów wiejskich jako niezbędny element rozwoju rolnictwa*, w: Andrzej Kwieciński, Henryk Runowski, Jerzy Wilkin (red.), *Problemy integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską*, Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa 2000, s. 168–178.
- Koziński Józef**, *Psychologiczna teoria decyzji*, PWN, Warszawa 1977.
- Koziński Józef**, *Psychologiczna teoria samowiedzy*, PWN, Warszawa 1986.
- Kruglanski Arie W., Gigerenzer Gerd**, *Intuitive and deliberative judgments are based on common principles*, *Psychological Review* 2011/118, s. 97–109.

- Kuchciak Iwa, Świeszczak Marika, Świeszczak Krzysztof, Marcinkowska Monika**, *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
- Lusardi Annamaria, Michaud Pierre Carl, Mitchell Olivia S.**, *Optimal financial knowledge and wealth inequality*, NBER Working Paper 2012/18669, MA: Cambridge, <http://www.nber.org/papers/w18669.pdf>; stan na 1.12.2014 r.
- Lusardi Annamaria, Mitchell Olivia S.**, *The economic importance of financial literacy – theory and evidence*, NBER Working Paper 2013/18952, MA: Cambridge, [www.nber.org/papers/w18952](http://www.nber.org/papers/w18952); stan na 1.12.2014 r.
- Lusardi Annamaria, Tufano Peter**, *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness*, NBER Working Paper 2009/14808, MA: Cambridge, [www.nber.org/papers/14808](http://www.nber.org/papers/14808); stan na 1.12.2014 r.
- Lusardi Annamaria, Mitchell Olivia S.**, *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing*. Pension Research Council Working Paper 2006/1, The Wharton School, [www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/FinancialLiteracy.pdf](http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/FinancialLiteracy.pdf); stan na 1.12.2014 r.
- Maison Dominika**, *Polak w świecie finansów*, PWN, Warszawa 2014.
- Marcinkowska Monika**, *Corporate Governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
- Owsiak Stanisław**, *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002.
- Potocki Tomasz, Opolski Krzysztof**, *Decyzje finansowe w obliczu „niepewnych ryzyk” – rola heurystyk i nurtu racjonalności adaptacyjnej*, *Finanse Komitetu Nauk o Finansach PAN* 2015, (w druku).
- Roland-Levy Christine**, *W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne*, w: Tadeusz Tyszka (red.), *Psychologia Ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 277–299.
- Rószkiewicz Małgorzata**, *Skłonność Polaków do oszczędzania w świetle finansów behawioralnych*, *Ekonomista* 2004/5, s. 675–695.
- Schreiner Mark, Sherraden Michael**, *Can the poor save? Savings and Asset Building in Individual Development Accounts*, Aldine de Gruyter, New York 2007.
- Sen Amartya** *Development As Freedom*, OUP, Oxford 1999.
- Sen Amartya**, *Capability and Well-Being*, w: Daniel M. Hausman (red.), *The philosophy of economics. The anthology. (The third edition)*, CUP, Cambridge 2007, s. 270–294.
- Sherraden Margaret M.**, *Financial Capability: What is It, and How Can It Be Created?*, CSD Working Papers 2010/10–17, Center for Social Development, University of Missouri–St. Louis, [csd.wustl.edu/Publications/Documents/WP10-17.pdf](http://csd.wustl.edu/Publications/Documents/WP10-17.pdf); stan na 1.12.2014 r.
- Simon Herbert A.**, *A behavioral model of rational choice*, *Quarterly Journal of Economics* 1955/69, s. 99–118.
- Sloman Steven A.**, *Two systems of reasoning*, w: Thomas Gilovich, Dale Griffin, Daniel Kahneman (red.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, CUP, Cambridge 2002, s. 379–297.
- Świecka Beata** (red.), *Współczesne problemy finansów osobistych*, Cedewu, Warszawa 2014.
- Świecka Beata**, *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008.
- Szopa Bogumiła** (red.), *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012.

- Szopa Bogumiła, Szopa Andrzej**, *Wykluczenie finansowe a wykluczenie społeczne*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Zeszyty Naukowe 2011/11, Kraków, s.13–27
- The World Bank, *Global Financial Development Report: Financial Inclusion 2014*, Washington, DC: World Bank, <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23489619~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html>; stan na 1.12.2014 r.
- Todd P.M., Gigerenzer Gerd**, *Ecological rationality*, OUP, Oxford 2012.
- Tomaszewski Tadeusz**, *Świadomość*, w: idem (red.), *Psychologia*, PWN, Warszawa 1976, s. 171–195.
- Van Rooij Maarten, Lusardi Annamaria, Alessie Rob**, *Financial literacy and stock market participation*, NBER Working Paper 2007/13565. MA: Cambridge, [www.nber.org/papers/13565](http://www.nber.org/papers/13565); stan na 1.12.2014 r.
- Zaleśkiewicz Tomasz**, *Psychologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2011.

Tomasz POTOCKI  
Krzysztof OPOLSKI

## METHODS OF FINANCIAL CAPABILITIES DEVELOPMENT AMONG LOW-INCOME POPULATION

(Summary)

The very low level of financial capabilities, especially in the context of the recent financial crisis has become a hot international debate. It has results in the number of recommendation issued by OECD, World Bank as well as European Commission. It has played very significant role from the perspective of low income population. Building financial capabilities among this part of the society may be the most effective way of rising the level of life quality. The financial education fallacy forces the new institutionalized and holistic framework of rising financial capabilities. In particular, The main aim of the paper is to present theoretical model of institutional financial capability building with the key components including: economic socialization, economic education as well as the right financial product design. The critical review of international and domestic research was applied to answer the research question.

**Keywords:** financial capabilities; decision rules (heuristics); financial education; economic socialization; personal finance; financial decisions; financial behavior; financial needs pyramid

Bogusława URBANIAK\*

## W KIERUNKU „SREBRNEJ GOSPODARKI” – KONIECZNOŚĆ CZY SZANSA NA ROZWÓJ<sup>1</sup>

### (Streszczenie)

Starzenie się społeczeństw przynosi szereg zmian o charakterze makro- i mikroekonomicznym. Najczęściej zwraca się uwagę na ich kosztowy charakter, obciążenie gospodarki a nawet przyczynę spowolnienia jej rozwoju. Kwestią otwartą pozostaje to, czy i w jaki sposób starzenie się społeczeństw może stać się impulsem do podejmowania innowacyjnych działań, które będą sprzyjać rozwojowi gospodarczemu. Celem opracowania jest przedstawienie różnych ujęć „srebrnej gospodarki”, która występuje w krajach objętych procesami starzenia się demograficznego. Szczególną uwagę zwrócono na nowe obszary działalności i rozwój dotychczasowych w związku z poszukiwaniem skuteczniejszych sposobów zaspokojenia potrzeb starzejącej się populacji.

**Słowa kluczowe:** starzenie się; srebrna gospodarka; prawa człowieka; polityka senioralna

### 1. Wstęp

Coraz bardziej dają o sobie znać aspekty ekonomiczne starzenia się społeczeństw, które dotyczą całego systemu społeczno-gospodarczego. Zmusza to do zwrócenia uwagi na starość w nowym wymiarze i zbudowania polityki senioralnej, która wyznaczałaby kierunki działań dla zbudowania srebrnej gospodarki. Chodzi o taki układ społeczno-ekonomiczny, w którym przemiany demograficzne mogą być postrzegane jako nowa szansa rozwojowa, swoiste koło zamachowe rozwoju

---

\* Dr hab., Katedra Pracy i Polityki Społecznej, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki; e-mail: bogelur@uni.lodz.pl

<sup>1</sup> Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.



gospodarczego. Pojawiają się innowacje inspirowane procesami starzenia, które mogą przyczynić się do rozwoju przemysłu, handlu, medycyny i tym samym do wzrostu liczby nowoczesnych miejsc pracy. W opracowaniu podjęto rozważania nad ukierunkowaniem zmian społeczno-gospodarczych pod wpływem postępujących procesów starzenia się społeczeństw w krajach UE. Celem badawczym jest ukazanie potencjału „srebrnej gospodarki” – alegorycznego pojęcia, które odnosi się do możliwości rozwojowych krajów starzejących się demograficznie. W opracowaniu wykorzystano analizę opisową danych ze zbiorów międzynarodowych i krajowych oraz źródła literatury krajowej i zagranicznej.

## 2. Metoda postępowania badawczego

Przymiotnik „srebrny” wskazuje z jednej strony na pochodną od szlachetnego metalu, jakim jest srebro i związaną z nim wartość, z drugiej strony nawiązuje do siwego koloru włosów starzejącej się ludności. Pojęcie „srebrnej gospodarki” można odnieść do walorów rozwojowych starzejących się demograficznie krajów. Jest w nim zawarty ładunek dodatni, gdyż nawiązuje do wartościowego kruszcu, ale jest także nacechowanie ujemne z uwagi na odniesienia do starości. Celem badawczym jest ukazanie możliwości rozwojowych tkwiących w srebrnej gospodarce. Założono, że fakt starzenia się demograficznego ludności danego kraju może stać się szansą budowy gospodarki ukierunkowanej na potrzeby ludzi starszych i tym samym przyczyniającej się do rozwoju gospodarczego całego systemu. Punktem wyjścia do dalszych rozważań jest analiza opisowa z wykorzystaniem podstawowych wskaźników charakteryzujących sytuację demograficzną i związaną z nią sytuację ekonomiczną i społeczną w sześciu krajach członkowskich Unii Europejskiej, w których jedna piąta społeczeństwa ukończyła co najmniej 65 lat. Ukazanie sytuacji w krajach o zaawansowanych procesach starzenia się społeczeństw pozwala na sformułowanie postulatu twórczego wykorzystania owych procesów w celu zbudowania nowych możliwości rozwoju gospodarczego w oparciu o zaspakajanie potrzeb ludzi starszych. W tym celu w kolejnych częściach opracowania przedstawiono analizę dostępnych w literaturze definicji „srebrnej gospodarki”, akcentując, iż sam fakt występowania gospodarki senioralnej, czyli z zaawansowanymi procesami demograficznej starości (mierzonej wskaźnikiem udziału ludzi starszych w ludności ogółem i dużą dynamiką jego zmian) nie przesądza o tym, czy w danym kraju będzie rozwijać się srebrna gospodarka. Ten typ gospodarki wymaga proaktywnej polityki senioralnej, w której docenia się możliwości rozwojowe tkwiące w twórczym wykorzystaniu proce-

sów starzenia się ludności. W ostatniej części opracowania scharakteryzowano politykę senioralną w Polsce i jej główne filary. Do przeprowadzonych analiz wykorzystano literaturę krajową i zagraniczną oraz zbiory danych Eurostatu.

### 3. Gospodarka ze starzejącą się populacją ludności

Na gospodarkę poddaną procesom starzenia się ludności można w najprostszym ujęciu spojrzeć jako na tę, która występuje w krajach o zaawansowanych procesach demograficznej starości. Charakteryzuje się ona nie tylko wysokim odsetkiem starszej ludności, ale także stosunkowo dużymi wydatkami na cele społeczne związane z zaspokojeniem potrzeb starzejącej się populacji. Tej charakterystyce mogą towarzyszyć dwie sytuacje – niska bądź relatywnie wysoka aktywność starszej społeczności na rynku pracy i w obszarze edukacji. Gospodarki, w których starsza społeczność chce pracować i ma tę możliwość, zmierzają w kierunku gospodarek proaktywnych, tj. takich, w których procesy starości demograficznej wywołują nie tylko konieczność finansowania związanych z nią kosztów, ale także tworzą warunki do aktywizacji zawodowej i edukacyjnej starszej społeczności.

Wśród krajów UE wyróżniono sześć najstarszych demograficznie – to te, w których jedna piąta społeczeństwa ma 65 lat i więcej (tylko dwa z nich należą do krajów bogatych, tj. Niemcy i Szwecja, gdzie PKB na mieszkańca jest prawie o jedną czwartą większy niż średnio w EU 28). W grupie sześciu krajów o wysokim udziale ludności w wieku 55–64 lata aż pięć to dawne kraje socjalistyczne. Następnie wyodrębniono po sześć krajów, w których wybrane charakterystyki dotyczące skali wydatków na rzecz osób starszych oraz poziomu ich aktywności zawodowej przybrały najwyższe wartości (tab. 1).

TABELA 1: Kraje członkowskie UE 28 z największym odsetkiem osób starszych w populacji i najbardziej aktywną zawodowo oraz edukacyjnie ludnością w wieku 55–64 lata (dane dla lat 2011–2014)

Kraje	Włochy	Niemcy	Grecja	Portugalia	Bułgaria	Szwecja
Udział ludności w wieku 65+ w populacji ogółem w 2014 r. w %	21,4	20,8	20,5	19,9	19,6	19,4
Kraje	Węgry	Polska	Bułgaria	Słowenia	Chorwacja	Finlandia
Udział ludności w wieku 55–64 lat w populacji ogółem w 2014 r. w %	14,8	14,5	14,3	14,3	14,1	14,1

Kraje	Włochy	Grecja	Francja	Hiszpania	Portugalia	Niemcy
Udział ludności w wieku 80+ w populacji ogółem w 2014 r. w %	6,4	6,0	5,7	5,7	5,5	5,4
Kraje	Włochy	Bułgaria	Luksemburg	Austria	Rumunia	Grecja
Wielkość PKB przeznaczona na wydatki na rzecz świadczeń społecznych dla osób starszych w 2013 r. w %	27,6	25,9	25,8	25,3	25,1	24,3
Kraje	Grecja	Włochy	Francja	Austria	Portugalia	Dania
Wielkość PKB przeznaczona na emerytury w 2012 r. w %	17,5	16,6	15,2	15,0	14,8	14,5
Kraje	Włochy	Grecja	Niemcy	Portugalia	Finlandia	Bułgaria
Współczynnik obciążenia demograficznego osobami starszymi w 2014 r. w %	33,0	31,6	31,5	30,3	30,2	29,5
Kraje	Szwecja	Niemcy	Estonia	Dania	W. Brytania	Holandia
Stopa zatrudnienia osób w wieku 55–64 lat w 2014 r. w %	74,0	65,6	64,0	63,2	61,0	59,9
Kraje	Portugalia	Estonia	Cypr	Hiszpania	Dania	W. Brytania
Ludność bierna zawodowo w wieku 50–69 lat, na emeryturze, która chciałaby nadal pracować w 2012 r. w %	58,7	55,0	44,5	43,3	40,7	40,7
Kraje	Szwecja	Luksemburg	Dania	Niemcy	Holandia	Austria
Udział osób wieku 55–64 lat w różnych formach edukacji i szkoleń (formalne i nieformalne) w 2011 r. w %	57,5	49,4	45,5	38,6	38,2	35,7

Kraje	Szwecja	Dania	Niemcy	Finlandia	Estonia	Holandia
Udział osób w wieku 55–64 lat w szkoleniach opłacanych przez pracodawcę w 2011r. w %	45,6	33,2	27,2	25,6	24,9	24,7

Źródło: oprac. własne na podst. [www.eurostat.ec.europa.eu](http://www.eurostat.ec.europa.eu) [demo\_pjanind] [tesem050] [[trng\_aes\_101] [spr\_exp\_fol]; stan na 2.07.2015 r.

Przywołane dane tylko częściowo pozwalają ocenić, które działania są efektem celowej polityki, a które powstają na skutek zmian demograficznych, tak jak np. skala wydatków państwa na cele senioralne, w tym wypłatę emerytur. Największy niepokój budzi wydolność powszechnych systemów emerytalnych. Kraje starają się zabezpieczyć przed zagrożeniami płynącymi z postępującego starzenia się społeczeństw wbudowując w systemy pewne mechanizmy gwarancyjne w postaci „automatycznego mechanizmu równowagi” (Niemcy, Hiszpania, Szwecja), czy „czynnika równoważącego w postaci powiązania świadczenia emerytalnego z oczekiwaną długością życia” (Finlandia, Hiszpania, Francja, Łotwa, Polska, Portugalia, Szwecja, Włochy). W ślad za wymienionymi powyżej państwami kolejne kraje zdecydowały się na powiązanie wieku emerytalnego z oczekiwaną długością życia (tzw. krocząca granica wieku emerytalnego)<sup>2</sup>.

Jedynie w Szwecji i w Niemczech ludzie starsi pozostają w dużej mierze aktywni zawodowo na krótko przed osiągnięciem wieku 65 lat. W przypadku Szwecji na każde cztery osoby w wieku 55–64 lat trzy nadal pracują. Kraje, w których PKB na jednego mieszkańca jest niższe niż średnia w UE 28 i jednocześnie występuje w nich najwyższy odsetek osób 65+ w społeczeństwie, nie znalazły się wśród tych krajów, gdzie notowana jest relatywnie wysoka stopa zatrudnienia w grupie 55–64 lat. Średni wiek wycofania się z rynku pracy wskazuje, że najpóźniej czynią to mężczyźni w Szwecji (65,8 lat), Danii (65,6), Holandii (65,5), Niemczech (65,1), natomiast kobiety – we Włoszech (64,8), Grecji, Szwecji (64,5), Estonii (64,2).

Relatywnie wysokiej aktywności osób w wieku 55–64 lat w pracy towarzyszy także ich duża aktywność edukacyjna, która potwierdza proaktywne postawy wobec życia tej grupy osób. Najwyższe odsetki osób starszych uczestniczących w formach edukacyjnych występują w Szwecji, Danii i Niemczech.

<sup>2</sup> Szczegółowe rozwiązania wszyte w systemy emerytalne krajów członkowskich UE 28 zostały opisane w European Commission, *The 2015 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the EU28 Member States (2013–2060)*, s. 62–64.

Na podstawie przytoczonych faktów można stwierdzić, że w grupie najstarszych demograficznie krajów tylko dwa, tj. Niemcy i Szwecja, zmierzają w kierunku gospodarek proaktywnych, tworząc podstawy do dalszego rozwoju srebrnej gospodarki.

#### 4. Potencjał rozwojowy gospodarek ze starzejącą się ludnością

Konstrukt pojęciowy srebrnej gospodarki nie ma odniesienia w realiach, jest pewną abstrakcją, która ma za zadanie uzmysłowić skalę przemian społeczno-gospodarczych wywołanych starzeniem się demograficznym oraz związanych z tym możliwości i ograniczeń rozwoju systemów gospodarczych. Stwarza nową szansę radzenia sobie z problemami starzenia się społeczeństw w oparciu o proaktywne podejście do gospodarki napędzanej produkcją towarów i usług generowanych potrzebami starzejącej się populacji. Tradycyjne podejście wymusza na decydentach jedynie bierne asygnowanie środków, zaś nowe ujęcie akcentuje możliwość kreatywnego tworzenia nowych wartości pod wpływem zachodzących procesów starzenia się demograficznego.

Pojawienie się srebrnej gospodarki wiąże się z jej celowym kształtowaniem, zainspirowanym różnorodnymi potrzebami ludzi starszych<sup>3</sup>, produkcją tego, co niezbędne, ale także dóbr i usług luksusowych – czas wolny pozostający do dyspozycji osób starszych i stopień zamożności starzejących się pokoleń mogą być w tym względzie sprzymierzeńcem. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z gospodarką senioralną na pierwszym etapie rozwoju. Drugi etap gospodarki senioralnej pojawia się wówczas, gdy następuje zmiana z podejścia reaktywnego na proaktywne w związku z podejmowaniem działań wyprzedzających wystąpienie niekorzystnych konsekwencji starzenia się ludności<sup>4</sup>.

Określenie „srebrny rynek” pojawiło się na początku lat 70. XX wieku w Japonii<sup>5</sup>. Początkowo to właśnie z nim utożsamiano srebrną gospodarkę, akcentując aspekty handlowe. Następnie jej pojęcie poszerzyło się o srebrną produkcję dóbr i usług. Szacunki wskazują, że siła nabywcza ludności świata w wieku 60+ osiągnie do 2020 roku 15 bln \$, tylko w USA pokolenie wyżu powojennego posiada

<sup>3</sup> B. Urbaniak, A. Gładzicka-Janowska, J. Żyła i in., *Socjoekonomika starzenia się współczesnych społeczeństw*, CeDeWu, Warszawa 2015, s. 91.

<sup>4</sup> P. Szukalski, *Solidarność pokoleń. Dylematy relacji międzypokoleniowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012, s. 108.

<sup>5</sup> A. Klimczuk, *Supporting the development of gerontechnology as part of silver economy building*, *Journal of Interdisciplinary Research* 2012/01/2(2), s. 52.

około 60%, a w Wielkiej Brytanii około 50% siły nabywczej społeczeństwa. Coraz bardziej ze starszymi osobami liczą się producenci i handlowcy z branży kosmetycznej i farmaceutycznej – lekarstwa, środki pielęgnacyjne, sanitarne, sprzęt rehabilitacyjny, przybory codziennego użytku projektowane są z myślą o potrzebach starszych użytkowników. Rozwija się marketing ukierunkowany na zróżnicowane wiekowo segmenty populacji osób starszych, które wymagają odmiennego podejścia z uwagi na specyficzne potrzeby, oczekiwania, system wartości i sposób zachowania się na rynku<sup>6</sup>. Często decyzje podejmowane przez starszych konsumentów pozostają pod wpływem innych osób, dlatego przesłanie marketingowe jest kierowane nie tylko do osób starszych, ale do ich rodzin, osób zaprzyjaźnionych, opiekunów społecznych, a przede wszystkim do personelu medycznego – lekarzy, pielęgniarek, rehabilitantów, terapeutów. Oni także pozostają pod wpływami srebrnej gospodarki, decydując o skali wydatków na cele wynikające z przyjętej polityki senioralnej np. w lecznictwie, budownictwie mieszkalnym, uzdrowiskowym (wioski rehabilitacyjno-rekreacyjne) czy instytucjach opieki długoterminowej.

Ludzie starsi stają się coraz bardziej liczącymi się konsumentami kultury i turystyki. Zauważono, że Europejczycy, którzy przekroczyli 65 rok życia wydali w 2011 roku na turystykę trzykrotnie więcej niż w 2006 roku, a był to okres, w którym cała turystyka negatywnie odczuła skutki kryzysu gospodarczego<sup>7</sup>. Liczba turystów w tym okresie zmalała we wszystkich grupach wieku z wyjątkiem najstarszej – w tym przypadku nastąpił 10% przyrost w porównaniu do roku 2006. Także w Polsce, sądząc po skali rozporządzalnych dochodów przypadających na jedną osobę w gospodarstwach emerytów, których mediana w 2013 roku wyniosła 1311,00 zł i była wyższa o jedną piątą od mediany dla wszystkich gospodarstw domowych (1094,49 zł), a także w grupie pracowników (1077,09 zł), seniorzy stanowią liczącą się grupę konsumentów<sup>8</sup>. Mediana miesięcznych wydatków na jedną osobę z przeznaczeniem na rekreację i kulturę w gospodarstwach domowych emerytów wyniosła w 2013 roku 30,8 zł i była niewiele wyższa od mediany wydatków na ten cel w gospodarstwach pracowniczych, równej 30,33 zł<sup>9</sup>.

<sup>6</sup> **J. Śniadek**, *Konsumpcja turystyczna polskich seniorów na tle globalnych tendencji w turystyce*, Gerontologia Polska 2007/1–2, s. 22–23; **Ł. Jurek**, *Ekonomia starzejącego się społeczeństwa*, Difin, Warszawa 2012, s. 167.

<sup>7</sup> **C. Demunter, C. Dimitrakopoulou**, *Industry, trade and services. Population and social conditions*, Eurostat Statistic in Focus 2012/43, s. 1.

<sup>8</sup> **GUS**, *Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.*, Warszawa 2014, s. 100.

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 116.

Koncepcja srebrnej gospodarki wpisuje się w ramy określonej polityki senioralnej. Państwo jest odpowiedzialne za tworzenie odpowiednich ram podejmowania inicjatyw społeczno-gospodarczych na rzecz ludzi starszych – dla nich i wspólnie z nimi, w integracji z przedstawicielami wszystkich pokoleń. Stworzenie systemu „działań, mających rozwiązać lub ograniczyć problemy związane ze wzrostem w społeczeństwie odsetka ludzi starych”<sup>10</sup> to za mało. Należy wykorzystać potencjalne szanse rozwojowe, jakie niesie srebrna gospodarka, a których beneficjentami będą wszyscy członkowie społeczeństwa. Wymaga to przejścia od polityki reaktywnej i związanej z tym polityki ograniczania deficytów w kierunku polityki proaktywnej, pozwalającej uwalniać nowe możliwości związane z rozwojem medycyny, informatyki, techniki czy technologii (gerontechnologii<sup>11</sup>) i poprawiającej jakość życia w starszym wieku.

### 5. Ujęcie definicyjne „srebrnej gospodarki”

Działania na rzecz srebrnej gospodarki wymagają akceptacji paradygmatu aktywnego starzenia się w dobrym zdrowiu (*Active and Healthy Ageing – AHA*). Aktywność ma pozytywny wpływ na kondycję psychiczną i fizyczną człowieka<sup>12</sup>, zaś osoby o lepszej kondycji psychicznej i fizycznej chętniej angażują się w działania<sup>13</sup>. Wsparciem dla realizacji paradygmatu jest Europejskie Partnerstwo na Rzecz Innowacji (EPI) sprzyjające aktywnemu starzeniu się w dobrym zdrowiu, które ma na celu identyfikację i usunięcie przeszkód w podejmowaniu i realizacji działań innowacyjnych na rzecz aktywnego i zdrowego starzenia się.

Nie można mówić o srebrnej gospodarce bez polityki na rzecz promowania aktywnego starzenia się w dobrym zdrowiu. Jego zasady (*Zasady przewodnie dla aktywności osób starszych i solidarności międzypokoleniowej*) zostały przygotowane w 2012 roku przez Radę ds. Zatrudnienia, Polityki Społecznej, Zdrowia

<sup>10</sup> P. Błędowski, *Polityka wobec osób starych – cele i zasady*, Studia BAS 2012/2(30), s. 203–205.

<sup>11</sup> Np. teletechnologie dla domu, urządzenia telemedycyny czy teleopieka – korzysta z niej już 1,85 mln osób w Wlk. Brytanii, 0,75 mln w Hiszpanii i 0,5 mln w Niemczech i Francji, **European Commission**, *Growing the European silver economy*, Background Paper, Brussels 2015, 23 February, s. 12.

<sup>12</sup> M.K. Pavlova, R.K. Silbereisen, *Perceived Expectations for Active Aging, Formal Productive Roles, and Psychological Adjustment Among the Young-Old*, Research on Aging 2015, February 26.

<sup>13</sup> J. Czapiński, P. Błędowski, *Aktywność społeczna osób starszych w kontekście percepcji Polaków. Diagnoza społeczna 2013. Raport tematyczny*, MPiPS, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2014, s. 51.



i Ochrony Konsumentów (EPSCO) w ramach Rady Unii Europejskiej<sup>14</sup>. Dużą rolę w pobudzaniu rozwoju srebrnej gospodarki powinien odegrać sektor publiczny, ale pod warunkiem że wydatki na aktywne starzenie się będą traktowane nie tylko jako koszt, ale również jako inwestycja. Osiągnięcie tego celu wymaga proaktywnej polityki promującej strategiczne inwestycje i wydatki sprzyjające aktywnemu starzeniu, dobremu zdrowiu oraz inkluzji społecznej i niezależności ludzi starszych<sup>15</sup>.

Wyrazem ideologicznych założeń srebrnej gospodarki są prawa ludzi starszych. Rozwój srebrnej gospodarki powinien opierać się na poszanowaniu praw ludzi starszych. Komitet Ministrów Rady Europy zwrócił się w lutym 2014 roku do państw członkowskich z rekomendacją w sprawie promocji praw ludzi starszych<sup>16</sup>. Wymieniono następujące obszary: niedyskryminacja, autonomia i uczestnictwo, ochrona przed przemocą i nadużyciami, zabezpieczenie społeczne i zatrudnienie, opieka, wymiar sprawiedliwości. Kontynuacją działań są wspólne wysiłki Rady Europy i Komisji Europejskiej na bazie wcześniejszych osiągnięć ONZ-towskiej otwartej grupy roboczej do spraw starzenia na rzecz upowszechniania znajomości praw ludzi starszych w społeczeństwach europejskich.

Nie ma jednej powszechnie akceptowanej definicji „srebrnej gospodarki”. W literaturze przedmiotu można spotkać kilka propozycji. W jednym z dokumentów Komisji Europejskiej, przygotowanym z okazji brukselskiego szczytu poświęconego srebrnej gospodarce, pojęcie to odnosi się do istniejących i wyłaniających się możliwości gospodarczych, które pojawiają się na skutek rosnących wydatków publicznych i wydatków konsumenckich wywołanych starzeniem się ludności oraz specyficznymi potrzebami ludzi w wieku 50+<sup>17</sup>. Srebrną gospodarkę napędzają nowe rynki konsumentów (niektórzy adresują je tylko do zamożnych osób po 50 r.ż.<sup>18</sup>) oraz potrzeba poprawy równowagi wydatków publicznych wywołanych starzeniem się społeczeństw.

Inna definicja określona przez Oxford Economics wskazuje, że srebrna gospodarka jest sumą wszelkiej działalności gospodarczej związanej z zaspokojeniem potrzeb osób po 50 r.ż., obejmującą nabywane bezpośrednio produkty i usługi oraz kolejne działania gospodarcze, które powstają pod wpływem tych

<sup>14</sup> <http://www.mpips.gov.pl/seniorzyaktywne-starzenie/aktywne-i-zdrowe-starzenie-w-dokumentach-europejskich/>; stan 10.07.2015 r.

<sup>15</sup> **European Commission**, *Growing...*, s. 6.

<sup>16</sup> *Rekomendacja CM/Rec(2014)2 Komitetu Ministrów dla Państw członkowskich w sprawie promocji praw osób starszych*, 2014, 19 lutego.

<sup>17</sup> **European Commission**, *Growing...*, s. 9.

<sup>18</sup> **A. Klimczuk**, *Supporting...*, s. 52.

wydatków<sup>19</sup>. Definicja przytoczona za OECD utożsamia srebrną gospodarkę ze srebrną produkcją, czyli taką, która produkuje/dostarcza produkty i usługi ukierunkowane na osoby starsze<sup>20</sup>. Jednocześnie jest postrzegana szerzej jako ta, która kształtuje środowisko, w którym ludzie po 60 r.ż. współpracują i odnoszą sukcesy w miejscu pracy, angażują się w innowacyjne przedsięwzięcia, pomagają w rozwoju rynków jako konsumenci i prowadzą zdrowe, aktywne i produktywne życie. Na przykładzie Kanady oszacowano, że każdy dodatkowy rok pracy po 60 r.ż. przyniesie do 2050 roku efekt krańcowy w postaci 3,5% wzrostu PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca<sup>21</sup>.

Marek Radvanský i Viliam Pálenik określają srebrną gospodarkę jako adaptację gospodarki do przyszłych, powiększających się społeczności osób w wieku 50+. Francuska Strategia Srebrnej Gospodarki, przygotowana przez *Ministère des Affaires Sociales et de la Santé* w grudniu 2013 roku, pod pojęciem „srebrnej gospodarki” wymienia zróżnicowane sektory produkcji i gospodarczej działalności ukierunkowane na starzejącą się ludność, które w ten sposób biorą udział w rozwoju społecznej partycypacji ludzi starszych oraz poprawie ich jakości życia<sup>22</sup>. Amerykańskie stowarzyszenie emerytów (AARP) nazywając srebrną gospodarkę gospodarką opartą na długowieczności (*longevity economy*) wskazuje na jej kolejne charakterystyczne cechy. Jest to gospodarka, w której zatrudnienie, dochody obywateli, dochody i zyski przedsiębiorstw, podatki płacone przez firmy i jednostki oraz inne korzyści powstające w sposób mnożnikowy w gospodarce, powiązane są z łańcuchem wartości i wynikają z rozwoju, wprowadzenia na rynek nowych produktów i usług oraz ich sprzedaży, aby służyć i przynosić korzyści osobom w wieku 50+. Szacuje się, że amerykańska gospodarka oparta na długowieczności przyniosła w 2012 roku 46% PKB, dając pracę 98,9 mln osób, w 2032 roku oczekuje się, że ponad połowa PKB (52%) powstanie dzięki gospodarce opartej na długowieczności<sup>23</sup>.

Na srebrną gospodarkę można spojrzeć jeszcze szerzej, wskazując, iż odnosi się ona do całego systemu społeczno-gospodarczego na poziomie krajowym,

<sup>19</sup> **Bank of America Merrill Lynch**, *Thematic Investing. The Silver Dollar – Longevity Revolution Primer*, 2014, 06 June, s. 39.

<sup>20</sup> W srebrną gospodarkę angażują się tacy potentaci jak Google, które zakupiło Nest Labs (m.in. producent zaawansowanych detektorów dymu w warunkach domowych) oraz iRobot Corporation (domowe roboty takie jak iRobot8). W Europie takie duże firmy jak Bosch, Legrand mają przygotowane strategie w zakresie srebrnej gospodarki (*ibidem*, s. 8).

<sup>21</sup> **OECD, University of Oxford, Global Coalition for Ageing**, *The Silver Economy as a Pathway for Growth. Insights from the OECD-GCOA Expert Consultation*, 2014, 26 June, s. 2.

<sup>22</sup> **European Commission**, *Growing...*, s. 9.

<sup>23</sup> **Bank of America Merrill Lynch...**, s. 40, 48.

regionalnym czy lokalnym, gdy w dokonywanych wyborach decydenci kierują się nie tylko dążeniem do zaspokojenia potrzeb starzejących się społeczeństw, ale starają się o to, by zmiany demograficzne stały się impulsem do wykreowania nowych szans rozwojowych. Ich beneficjentami zostaną wszystkie pokolenia. Starzenie się demograficzne może stać się zatem inspiracją do takich działań, które przyniosą efekty korzystne dla całej ludności. Srebrna gospodarka stwarza wysokokwalifikowane miejsca pracy w produkcji i w usługach, przyczynia się do wzrostu kapitału ludzkiego oraz daje szansę pracy osobom zarówno młodszym, jak i starszym.

Reasumując, pojęcie srebrnej gospodarki ewaluowało od wąskiego spojrzenia, głównie przez pryzmat rynku produktów i usług kierowanych do osób starszych, po całościowe ujęcie będące wynikiem przyjętej polityki senioralnej ukierunkowanej na kształtowanie relacji ekonomicznych i społecznych sprzyjających aktywnemu i zdrowemu starzeniu się społeczeństwa.

## 6. Najważniejsze wyzwania rozwojowe wobec srebrnej gospodarki

Na szczycie w Brukseli poświęconym problemom srebrnej gospodarki zwrócono uwagę na szereg wyzwań, które stoją przed Europą:

- 1) jak przełożyć innowacje na wzrost gospodarczy i powstanie nowych miejsc pracy, dążąc do zapewnienia zdrowego i aktywnego starzenia się społeczeństw?
- 2) w jaki sposób zachęcić inwestorów z sektora publicznego i prywatnego, aby zechcieli zająć się innowacjami wspierającymi zdrowe i aktywne starzenie się społeczeństw?
- 3) w jaki sposób wprowadzić innowacje w systemach ochrony zdrowia i opieki, aby sprostać potrzebom powiększającej się liczbie osób starszych?
- 4) jak przełomowe dokonania w technologii mogą pomóc w wypracowaniu niezbędnych odpowiedzi na kwestie starzenia się i wynikające stąd społeczne potrzeby?
- 5) w jaki sposób europejskie społeczeństwo, kierując się zasadami inkluzji, wychodzi naprzeciw indywidualnym potrzebom starzejących się obywateli i ich opiekunów?<sup>24</sup>

Trudno pozyskać do współpracy nad niezbędnymi do zaspokojenia potrzeb starzejących się społeczeństw innowacjami przedstawicieli biznesu, partnerów

---

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 6.

sektora publicznego, instytucje finansowe czy organizacje obywatelskie, którzy chcieliby wspólnie podjąć ryzyko inwestycyjne na rzecz poprawy warunków życia starzejących się społeczeństw<sup>25</sup>. Dlatego podkreśla się szczególną rolę Komisji Europejskiej, która może pomóc w rozpoczęciu wspólnych inicjatyw w ramach partnerstwa publiczno-prawnego, np. na rzecz budowy domów/mieszkań przyjaznych starszym ludziom (zdecydowana większość osób starszych chciałaby wieść niezależne życie we własnym domu), czy w przygotowaniu systemów zintegrowanej opieki domowej. Wymienia się np. platformy technologiczne, które stworzą możliwości rozwoju kapitału ludzkiego oraz nowych miejsc pracy.

Podsumowując, wiemy w jakim kierunku zmierzać, ale dotychczasowa wiedza jest jeszcze niedostateczna, gdy idzie o formułowanie rekomendacji, w jaki sposób zachęcić inwestorów, dopomóc małym i średnim firmom, innowatorskim start-up'om, aby weszły w obszar srebrnej gospodarki.

## 7. Polityka i gospodarka senioralna w Polsce

W grudniu 2013 roku przedstawiony został rządowy dokument opisujący politykę senioralną w Polsce jako „ogół celowych działań organów administracji publicznej wszystkich szczebli oraz innych organizacji i instytucji, które realizują zadania i inicjatywy kształtujące warunki godnego i zdrowego starzenia się”<sup>26</sup>. W ten sposób Polska dołączyła do krajów, w których podjęto działania na rzecz rozwoju srebrnej gospodarki, przynajmniej w zakresie ram instytucjonalno-prawnych i kształtowania środowiska przyjaznego zdrowemu i aktywnemu starzeniu się. Jest to więc polityka dotycząca osób starszych i dla osób starszych, pomyślana jako zestaw zadań i inicjatyw do wykonania w związku z ujawniającymi się w miarę starzenia deficytami dotyczącymi kolejne sfery życia człowieka. Polityka oparta jest na podstawowej wartości, jaką jest godne i zdrowe starzenie się.

Pierwszy segment polityki senioralnej na lata 2014–2020 (tab. 2) obejmuje szeroki wachlarz działań ukierunkowanych na usługi medyczne, społeczne i opiekuńcze oraz promocję i profilaktykę zdrowotną.

<sup>25</sup> A. Ahtonen, *Healthy and active ageing: turning the “silver” economy into gold*, European Policy Centre 2012, 12 March.

<sup>26</sup> Uchwała nr 238 RM z dnia 24 grudnia 2013 r. w sprawie przyjęcia dokumentu *Założenia Długofalowej Polityki Senioralnej w Polsce na lata 2014–2020* wraz z załącznikiem do Uchwały (MP. 2014, poz. 118).

TABELA 2: Główne segmenty polityki senioralnej w Polsce na lata 2014–2020

Zdrowie i samodzielność	Aktywność ludzi starszych	Srebrna gospodarka	Relacje międzypokoleniowe
<ul style="list-style-type: none"> <li>• promocja zdrowia i profilaktyka zdrowotna,</li> <li>• stworzenie systemów pozwalających na rozwój usług medycznych dla osób starszych, m.in. kompleksowy system opieki,</li> <li>• rozwój usług społecznych i opiekuńczych dla osób starszych, m.in. opracowanie i rozwój teleopieki i innowacyjnych technologii,</li> <li>• bezpieczeństwo, w tym przeciwdziałanie nadużyciom, przemocy,</li> <li>• środowisko zamieszkania – wsparcie przestrzennego planowania architektonicznego z uwzględnieniem m.in. potrzeb ludzi starszych.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zawodowa: tworzenie przyjaznych warunków pracy, zarządzanie wiekiem, szkolenia, wsparcie instytucji rynku pracy w promowaniu aktywności zawodowej osób w wieku 50+ i 60+,</li> <li>• edukacyjna: rozwój oferty edukacyjnej, w tym edukacja prozdrowotna, obywatelska, w zakresie nowych technologii, wspieranie systemowych rozwiązań dla różnych form uczenia się,</li> <li>• kulturalna: podnoszenie kompetencji kulturowych, integrowanie działań instytucji i organizacji, promowanie animacji kulturalnej,</li> <li>• społeczna: rozwój aktywności obywatelskiej i wolontariatu, w tym wolontariatu kompetencji.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• postęp medycyny: białe miejsca pracy, sektor usług opiekuńczych i zdrowotnych,</li> <li>• rozwój alternatywnych form opieki,</li> <li>• promocja pracy – zawodu w sektorze opiekuńczym,</li> <li>• promocja działalności gospodarczej w sektorze opieki nad osobami starszym w tym podmiotów ekonomii społecznej,</li> <li>• podnoszenie kwalifikacji opiekunów, w tym opiekunów nieformalnych,</li> <li>• promocja rozwoju oferty usług, sprzętu i oprogramowania dostosowanego do możliwości i potrzeb osób starszych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• przełamywanie dystansu międzypokoleniowego,</li> <li>• budowa solidarności międzypokoleniowej,</li> <li>• kreowanie pozytywnego wizerunku osób starszych i ich roli w społeczeństwie,</li> <li>• inicjowanie współpracy międzypokoleniowej,</li> <li>• budowanie relacji opartych na dialogu międzypokoleniowym, solidarność pokoleń.</li> </ul>

Źródło: oprac. własne na podst. Założeń Długofalowej Polityki Senioralnej w Polsce na lata 2014–2020. Załącznik do uchwały nr 238 Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2013 r., (MP. 2014, poz. 118)

Starzenie się to nie tylko wzrost oczekiwanej długości trwania życia, ale co ważniejsze – życia w zdrowiu. Tymczasem, mimo niewielkiego wydłużenia oczekiwanej długości dalszego trwania życia kobiet i mężczyzn w wieku 65 lat w 2013 roku w stosunku do 2010 roku, które przełożyło się na prawdopodobne wydłużenie życia w zdrowiu, w przypadku kobiet nadal 12 lat będzie przypadać na niepełnosprawność, a mężczyzn – 8,3 roku (por. tab. 3)<sup>27</sup>. Jeśli do tego dodać niepokojące informacje na temat wzrastającej skali samobójstw wśród ludzi starszych, staje się widoczne, że sytuacja wymaga wzmożonych działań z zakresu pomocy medycznej, a także stawia nowe wyzwania wobec tzw. białej gospodarki (w okresie 2002–2014 liczba samobójstw w Polsce w grupie osób w wieku 60–64 lat wzrosła dwuipółkrotnie i aż trzykrotnie wśród osób w wieku 80–84 lat<sup>28</sup>).

<sup>27</sup> Z badań Eurostatu wynika, że wśród obywateli UE swoją niepełnosprawność zgłasza 32% w wieku 55–64 lat, 44% w wieku 65–74 lat, 60% w wieku 75–84 lat i 70% w wieku 85+, **European Commission, Growing...**, s. 18.

<sup>28</sup> **J. Szymańczak, Samobójstwa Polaków, Analizy BAS 2015/6(126), s. 5.**

TABELA 3: Oczekiwana długość życia i długość życia w zdrowiu kobiet i mężczyzn w wieku 65 lat w Polsce w latach 2010–2013

Rok	2010		2011		2012		2013		różnica 2013–2010	
	ogółem	w zdrowiu	ogółem	w zdrowiu	ogółem	w zdrowiu	ogółem	w zdrowiu	ogółem	w zdrowiu
	w latach									
Kobiety w wieku 65 lat	19,5	7,5	19,9	8,3	19,9	7,8	19,8	7,8	0,3	0,3
Mężczyźni w wieku 65 lat	15,1	6,7	15,4	7,6	15,4	7,4	15,5	7,2	0,4	0,5

Źródło: oprac. własne na podst. danych Eurostatu oraz GUS, *Sytuacja demograficzna osób starszych i konsekwencje starzenia się ludności Polski w świetle prognozy na lata 2014–2050*, Warszawa, listopad 2014, s. 26.

Srebrna gospodarka w przyjętych założeniach polityki senioralnej w Polsce jest traktowana jako „system ekonomiczny ukierunkowany na wykorzystanie potencjału osób starszych i uwzględniający ich potrzeby”<sup>29</sup>. Oznacza to, że ważne są nie tylko potrzeby starszego pokolenia, które generują popyt w gospodarce na określone dobra i usługi specyficzne dla tego pokolenia, a tym samym przyczyniają się do powstawania nowych miejsc pracy, ale także na „wykorzystanie specyficznych cech ludzi starszych, dla zwiększenia ich aktywności i wykorzystania ich potencjału”<sup>30</sup>. Temu zadaniu poświęcony jest cały segment polityki senioralnej pod nazwą „aktywność ludzi starszych”. Zbyt słabo jest natomiast akcentowany segment przedsiębiorczości i sposobów jej pobudzania, szczególnie w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), które podjęłyby się trudu przedsięwzięć z zakresu produkcji innowacyjnych towarów i usług dla osób starszych. Pomijany jest zatem rozległy potencjał wytwórczy srebrnej gospodarki.

## 8. Zakończenie

Celem opracowania było ukazanie potencjału srebrnej gospodarki – alegorycznego zjawiska, które odnosi się do możliwości rozwojowych krajów starzejących się demograficznie. Na podstawie przeprowadzonej analizy dostępnych danych

<sup>29</sup> Uchwała nr 238..., s. 44.

<sup>30</sup> *Ibidem*.

i literatury można stwierdzić, że przyszłość starzejących się społeczeństw zależy od pespektyw, jakie zostaną stworzone srebrnej gospodarce rozumianej jako system społeczno-ekonomiczny ukierunkowany w sferze ekonomicznej, społecznej i politycznej na realizację paradygmatu aktywnego starzenia się w zdrowiu. Różnorodne aspekty srebrnej gospodarki dotyczą więc trzech filarów rozwoju gospodarek krajów o zaawansowanych procesach starzenia się społeczeństw. Potencjał w sferze gospodarczej należałoby odnieść do wszystkich sekcji gospodarki narodowej, w szczególności wyraźne są jej związki z nauką, działalnością B+R, rozwojem przemysłu inspirowanego potrzebami osób starszych, budownictwem itd. W sferze politycznej potrzebne są strategie, programy i plany opracowywane na szczeblu ogólnokrajowym, regionalnym i lokalnym, które w długookresowej perspektywie określą politykę senioralną i srebrną gospodarkę. W sferze społecznej potrzebna jest aktywizacja działań na rzecz poprawy inkluzji społecznej osób starszych zgodnie z zasadą wyrażoną w art. 10 deklaracji Planu Madryckiego w kwestii starzenia się społeczeństw<sup>31</sup>. Wszystko to mogłoby stworzyć większe szanse rozwoju gospodarczego i obniżyć społeczne obawy przed zbyt dużymi kosztami np. społecznych ubezpieczeń emerytalnych.

## Bibliografia

### Akty prawne:

Uchwała nr 238 RM z dnia 24 grudnia 2013 r. w sprawie przyjęcia dokumentu *Założenia Długofalowej Polityki Senioralnej w Polsce na lata 2014–2020* (MP, 2014, poz. 118).

### Opracowania:

**Ahtonen Annika**, *Healthy and active ageing: turning the “silver” economy into gold*, European Policy Centre 2012, 12 March, [http://www.epc.eu/documents/uploads/pub\\_1426\\_healthy\\_and\\_active\\_ageing.pdf](http://www.epc.eu/documents/uploads/pub_1426_healthy_and_active_ageing.pdf); stan na 29.06.2015 r., s. 1–4.

**Bank of America Merrill Lynch**, *Thematic Investing. The Silver Dollar – Longevity Revolution Primer*, 2014, 06 June, [http://scholar.google.pl/scholar?q=thematic+investing+%E2%80%93+principles+for+long-term+investing&hl=pl&as\\_sdt=0&as\\_vis=1&oi=scholar&sa=X&ved=0CB0QgQMwAGoVChMI4an\\_pe\\_axglVjicUCh2xQQ48](http://scholar.google.pl/scholar?q=thematic+investing+%E2%80%93+principles+for+long-term+investing&hl=pl&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholar&sa=X&ved=0CB0QgQMwAGoVChMI4an_pe_axglVjicUCh2xQQ48); stan na 13.07.2015 r.

**Błędowski Piotr**, *Polityka wobec osób starych – cele i zasady*, *Studia BAS* 2012/2(30), s. 201–216, <http://orka.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/40433556A9FC5068C1257A36004831AA?OpenDocument>; stan na 1.07.2015 r.

<sup>31</sup> Treść Planu Madryckiego dostępna na stronie [www.un.org/swaa2002/documents.htm/](http://www.un.org/swaa2002/documents.htm/); stan na 10.07.2015 r.



- Czapiński Janusz, Błędowski Piotr**, *Aktywność społeczna osób starszych w kontekście percepcji Polaków. Diagnoza społeczna 2013. Raport tematyczny*, MPiPS, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2014.
- Demunter C., Dimitrakopoulou C.**, *Industry, trade and services. Population and social conditions*, Eurostat Statistic in Focus 2012/43, s. 1–3
- Jurek Łukasz**, *Ekonomia starzejącego się społeczeństwa*, Difin, Warszawa 2012.
- Klimczuk Andrzej**, *Supporting the development of gerontechnology as part of silver economy building*, Journal of Interdisciplinary Research, 2012/01/2(2), [http://www.researchgate.net/publication/234164893\\_Supporting\\_the\\_Development\\_of\\_Gerontechnology\\_as\\_Part\\_of\\_Silver\\_Economy\\_Building](http://www.researchgate.net/publication/234164893_Supporting_the_Development_of_Gerontechnology_as_Part_of_Silver_Economy_Building); stan na 4.07.2015 r., s. 52–56.
- OECD, University of Oxford, Global Coalition for Ageing**, *The Silver Economy as a Pathway for Growth. Insights from the OECD-GCOA Expert Consultation*, 2014, 26 June, <http://www.oecd.org/sti/the-silver-economy-as-a-pathway-to-growth.pdf>; stan na 5.07.2015 r.
- Pavlova Maria K., Silbereisen Rainer K.**, *Perceived Expectations for Active Aging, Formal Productive Roles, and Psychological Adjustment Among the Young-Old*, Research on Aging 2015, February 26, <http://roa.sagepub.com/content/early/2015/02/23/0164027515573026>. refs; stan na 14.05.2015 r.
- Szukalski Piotr**, *Solidarność pokoleń. Dylematy relacji międzypokoleniowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
- Szymańczak Jolanta**, *Samobójstwa Polaków*, Analizy BAS 2015/6(126), [www.bas.sejm.gov.pl/](http://www.bas.sejm.gov.pl/); stan na 8.07.2015 r., s. 1–7.
- Śniadek Joanna**, *Konsumpcja turystyczna polskich seniorów na tle globalnych tendencji w turystyce*, Gerontologia Polska, 2007/15/1–2, s. 21–30.
- Urbaniak Bogusława, Alina Gładzicka-Janowska, Joanna Żyra i in.**, *Socjoekonomika starzenia się współczesnych społeczeństw*, CeDeWu, Warszawa 2015.

#### Dokumenty:

- European Commission**, *The 2015 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the EU 28 Member States (2013–2060)*, European Economy 2015/3, Luxembourg 2015, s. 1–424.
- European Commission**, *Growing the European silver economy*, Background Paper 2015, 23 February.
- GUS**, *Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.*, Warszawa 2014.
- GUS**, *Sytuacja demograficzna osób starszych i konsekwencje starzenia się ludności Polski w świetle prognozy na lata 2014–2050*, Warszawa, listopad 2014.
- Rekomendacja CM/Rec(2014)2 Komitetu Ministrów dla Państw członkowskich w sprawie promocji praw osób starszych, 2014, 19 lutego

#### Strony internetowe:

- <http://www.mpips.gov.pl/seniorzyaktywne-starzenie/aktywne-i-zdrowe-starzenie-w-dokumentach-europejskich>; stan na 10.07.2015 r.
- <https://www.msz.gov.pl/resource/161bbca4-55d0-4c79-834f-c2d4f4f4559d:JCR>; stan na 5.05.2015 r.
- [www.un.org/swaa2002/documents.htm](http://www.un.org/swaa2002/documents.htm); stan na 10.07.2015 r.
- [www.eurostat.ec.europa.eu](http://www.eurostat.ec.europa.eu); stan na dzień 2.07.2015 r.

Bogusława URBANIAK

**TOWARDS SILVER ECONOMY – A NECESSITY  
OR AN OPPORTUNITY FOR DEVELOPMENT**

( S u m m a r y )

The aging of societies brings about many macroeconomic and microeconomic changes. They are usually perceived in terms of costs, as a burden on the economy or even as a factor decelerating its growth. Whether, and how, the aging of societies can generate an impulse for innovative actions supporting economic development is still an open issue. The aim of the article is to present various approaches to the silver economy that are used in countries affected by population aging. Special attention is given to new areas of activity and the expansion of the existing ones resulting from the search for more effective ways of meeting the needs of aging populations.

**Keywords:** ageing; silver economy; human rights; senior policy



Marzenna Anna WERESA\*

## INNOWACJE A KONCEPCJA ZRÓWNOWAŻONEJ KONKURENCYJNOŚCI – PRZYPADEK POLSKI<sup>1</sup>

### (Streszczenie)

W ostatnich latach, wskutek burzliwych kryzysowych doświadczeń, badacze zaczęli dostrzegać konieczność dążenia nie tylko do poprawy konkurencyjności gospodarek rozumianej przez pryzmat poprawy produktywności, ale również do osiągnięcia tzw. zrównoważonej konkurencyjności. Ta nowa koncepcja koncentruje się nie tylko na poprawie produktywności wykorzystania posiadanych zasobów materialnych i niematerialnych, ale akcentuje też dążenie do zapewnienia równowagi społecznej oraz zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego. Kluczowe miejsce w tej koncepcji zajmują innowacje. Celem artykułu jest określenie czy i w jakim stopniu innowacje społeczne oraz ekoinnowacje, przyczyniają się do kształtowania przewag konkurencyjnych polskiej gospodarki ujmując konkurencyjność w jej zrównoważonym wymiarze. Za pomocą indeksu ujawnionych przewag technologicznych (RTCA) obliczonego na podstawie statystyki patentowej określona została specjalizacja technologiczna Polski i dla całej UE 28 w zakresie podstawowych potrzeb ludzkich oraz technologii zarządzania ochroną środowiska i zmiany tej specjalizacji w latach 2000–2011. W kolejnym etapie analizy wykorzystano indeksy RTCA w obu tych obszarach patentowania jako miernik odpowiednio: innowacji społecznych i innowacji ekologicznych. Z analizy przeprowadzonej w artykule wynika, iż w okresie 2000–2011 te dwie nowe formy innowacji odgrywały ważną rolę w kształtowaniu zrównoważonej konkurencyjności polskiej gospodarki.

**Słowa kluczowe:** innowacje; konkurencyjność; zrównoważenie społeczne; środowisko; Polska

---

\* Prof. dr hab., Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie; e-mail: mweres@sgh.waw.pl

<sup>1</sup> Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

## 1. Wstęp

Teoria konkurencyjności gospodarki narodowej rozwija się stopniowo od 1980 roku, ale nadal nie jest to jeszcze koncepcja w pełni spójna i kompletna. Istnieje jednak konsensus wśród uczonych, że można rozpatrywać konkurencyjność na trzech poziomach: mikroekonomicznym (firma), mezekonomicznym (region lub branża) i makroekonomicznym (kraj)<sup>2</sup>.

Niniejszy artykuł koncentruje się na konkurencyjności w ujęciu makroekonomicznym, ale rozumianej w nietradycyjny, nowy, rozszerzony sposób. Tradycyjna definicja konkurencyjności odnosi się do zmian w wydajności, z jaką kraj wykorzystuje swoje zasoby. W takim ujęciu konkurencyjność jest ściśle związana z poziomem rozwoju gospodarczego kraju i zdolnością do osiągania szybszego niż inne kraje wzrostu poziomu życia oraz zwiększenia atrakcyjności inwestycyjnej<sup>3</sup>. Istnieją jednak pewne nowe elementy tej definicji, które zostały dodane niedawno w odpowiedzi na potrzebę włączenia do pojęcia konkurencyjności aspektów społecznych oraz pewnych elementów zrównoważonego rozwoju. Rozumiane w ten sposób pojęcie konkurencyjności wykracza poza wymiar ekonomiczny odnoszący się do zmian w wydajności czynników produkcji.

Potrzeba nowego ujęcia konkurencyjności pojawiła się w obliczu globalnego kryzysu ekonomiczno-finansowego, który rozpoczął się pod koniec pierwszej dekady XXI wieku. Dodatkową przesłanką skłaniającą do rozszerzenia pojęcia konkurencyjności były nowe wyzwania, z którymi gospodarka światowa musi się obecnie zmierzyć. W szczególności wyzwania te obejmują rosnące nierówności dochodów, nierówny dostęp do opieki zdrowotnej, problem wykluczenia społecznego, zmiany klimatu oraz inne kwestie związane z ochroną środowiska naturalnego. W celu uwzględnienia tych zagadnień, pojawiło się **pojęcie zrównoważonej konkurencyjności**, które odnosi się nie tylko do poprawy produktywności zasobów

<sup>2</sup> Por. np.: **M. Porter**, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990; **W. Bieńkowski**, **M.A. Weresa**, **M.-J. Radło** (red.), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010; **J. Misala**, *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.

<sup>3</sup> **M. Porter**, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990; **J. Bossak**, **W. Bieńkowski**, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna gospodarki i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004; **M.A. Weresa**, *Toward Sustainable Competitiveness: An Overall Assessment of Changes in the Innovative Position and Competitiveness of the Polish Economy in 2007–2014*, w: **eadem** (red.), *Poland: Competitiveness Report 2015. Innovation and Poland's Performance in 2007–2014*, Warsaw School of Economics Press, Warszawa 2015, s. 343–356.

i efektywności funkcjonowania instytucji, ale również obejmuje elementy dotyczące środowiska naturalnego oraz kwestie społeczne. Innowacje pozostają nadal kluczowym czynnikiem konkurencyjności, oprócz innowacji technologicznych, przy czym uwzględnia się również nowe formy innowacji, takie jak innowacje społeczne i ekoinnowacje.

Głównym celem niniejszego artykułu jest określenie, czy innowacje, a w szczególności nowe formy innowacji (innowacje społeczne, ekoinnowacje), które stanowią kluczowe elementy zrównoważonej konkurencyjności, mają wpływ na kształtowanie przewag konkurencyjnych polskiej gospodarki. Hipotezy wynikające z tak sformułowanego celu analizy dotyczą, po pierwsze, konwergencji (dywergencji) pozycji innowacyjnej Polski w stosunku do innych krajów UE w latach 2007–2014, a także, po drugie, istnienia związku między innowacyjnością a zrównoważoną konkurencyjnością.

## 2. Koncepcja zrównoważonej konkurencyjności i jej związek z innowacyjnością

Zrównoważona konkurencyjność jest nową koncepcją, która zaproponowana została przez naukowców dokonujących corocznie oceny konkurencyjności krajów na potrzeby Światowego Forum Ekonomicznego<sup>4</sup>. Zrównoważona konkurencyjność jest rozumiana jako instytucje państwa, w tym narzędzia polityki gospodarczej oraz inne czynniki ekonomiczne i pozaekonomiczne, które sprawiają, że dany naród wykorzystuje swoje zasoby wydajniej niż inne kraje, ale jednocześnie umożliwiają utrzymanie stabilności społecznej i ekologicznej<sup>5</sup>. Pojęcie „zrównoważonej konkurencyjności” nawiązuje do znanej od dawna koncepcji zrównoważonego rozwoju, który według definicji sformułowanej w latach 80. XX wieku oznacza rozwój mający na celu zabezpieczenie potrzeb współczesnych bez ograniczania możliwości realizacji potrzeb przyszłych pokoleń<sup>6</sup>. Początkowo zrównoważony rozwój odnosił się przede wszystkim do kwestii ochrony środowiska naturalnego, jednakże stopniowo dokonywała się zmiana w postrzeganiu i interpretacji tego pojęcia w kierunku szerszego uwzględnienia

<sup>4</sup> K. Schwab (red.), *Global Competitiveness Report 2014–15*, World Economic Forum, Geneva 2014.

<sup>5</sup> G. Corrigan, R. Crotti, M. Drzeniek Hanouz, C. Serin, *Assessing Progress toward Sustainable Competitiveness*, w: K. Schwab (red.), *Global Competitiveness...*, s. 55.

<sup>6</sup> *Our Common Future*, World Commission on Environment and Development, Oxford University Press, Oxford 1987, s. 45.

rozwoju społecznego i gospodarczego<sup>7</sup>. W polskim piśmiennictwie ekonomicznym różne aspekty zrównoważonego rozwoju analizowali m.in. Bogusław Fiedor, Romuald Jończy, Tomasz Żylicz, Władysław Florczak, Bazyli Podskrobko<sup>8</sup>. W tym miejscu należy jednak wyjaśnić, iż zrównoważona konkurencyjność nie jest tym samym co zrównoważony rozwój. Konkurencyjność w zrównoważonym ujęciu odnosi się do zasobów i instytucji danego kraju, które pozwalają na szybszy wzrost wydajności czynników produkcji przy jednoczesnym zachowaniu spójności społecznej i równowagi ekologicznej<sup>9</sup>. Zrównoważenie społeczne może być wynikiem czynników instytucjonalnych, w tym polityk, które gwarantują wszystkim członkom społeczeństwa bezpieczeństwo i ochronę zdrowia oraz uczestnictwo w życiu gospodarczym i społecznym kraju. Natomiast zrównoważenie środowiska naturalnego jest związane z funkcjonowaniem instytucji i polityki państwa, zwłaszcza tych, które zapewniają efektywne zarządzanie zasobami naturalnymi, w celu zwiększania dobrobytu obecnych i przyszłych pokoleń<sup>10</sup>.

Definicja zrównoważonej konkurencyjności znajduje odzwierciedlenie w metodyce stosowanej do pomiaru tego zjawiska. W celu uchwycenia elementów zrównoważonego rozwoju Światowe Forum Ekonomiczne zmodyfikowało stosowany wcześniej globalny indeks konkurencyjności (GCI). Skorygowany indeks GCI obejmuje zarówno wskaźniki opisujące zrównoważenie społeczne, jak i wskaźniki zrównoważonego rozwoju środowiska naturalnego<sup>11</sup>. W celu pomiaru równowagi społecznej wyróżniono trzy główne grupy zagadnień, do których przypisano odpowiednie wskaźniki. Są to: a) stopień zaspokojenia podstawowych potrzeb (mierzony za pomocą wskaźników opisujących warunki sanitarne, dostęp do wody pitnej i opieki zdrowotnej), b) zagrożenie wykluczeniem

<sup>7</sup> *Sustainable Development: From Brundtland to Rio 2012*, Background Paper prepared for consideration by the High Level Panel on Global Sustainability at its first meeting, United Nations, New York, 19 September 2010, s. 8.

<sup>8</sup> Por. np.: **B. Fiedor, R. Jończy** (red.), *Rozwój zrównoważony. Teoria i praktyka ze szczególnym uwzględnieniem obszarów wiejskich*, Wydawnictwo Instytut Śląski, Wrocław 2009; **T. Żylicz**, *Elementy teorii zrównoważonego rozwoju*, w: **J. Kronenberg, T. Bergier** (red.), *Wyzwania zrównoważonego rozwoju w Polsce*, Fundacja Sendzimira, Kraków 2010, s. 71–86; **W. Florczak**, *W kierunku endogenicznego i zrównoważonego rozwoju – perspektywa makroekonometryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011; **B. Podskrobko**, *Metodyczne aspekty ekonomii zrównoważonego rozwoju*, *Ekonomia i Środowisko* 2012/3(43), s. 10–27.

<sup>9</sup> **K. Aiginger, S. Bärenthaler-Sieber, J. Vogel**, *Competitiveness under New Perspectives*, WWFforEurope Working Paper 2013/44, s. 13, [http://www.foreurope.eu/fileadmin/documents/pdf/Workingpapers/WWFforEurope\\_WPS\\_no044\\_MS46.pdf](http://www.foreurope.eu/fileadmin/documents/pdf/Workingpapers/WWFforEurope_WPS_no044_MS46.pdf), WIFO; stan na 24.02.2016 r.

<sup>10</sup> **G. Corrigan, R. Crotti, M. Drzeniek Hanouz, C. Serin**, *Assessing Progress...*, s. 55.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 64.



(mierzone wskaźnikami zatrudnienia, rozmiarami szarej strefy oraz wskaźnikami opisującymi stan opieki społecznej), c) spójność społeczna (mierzona poziomem nierówności dochodów, wskaźników mobilności społecznej i bezrobocia wśród młodzieży). Natomiast na zrównoważone wykorzystanie środowiska naturalnego składają się następujące elementy: a) skuteczność polityki ochrony środowiska (mierzona za pomocą wskaźników odzwierciedlających standardy dotyczące ochrony środowiska i stopień przestrzegania tych przepisów, a także wskaźników ochrony gruntów oraz liczby ratyfikowanych traktatów międzynarodowych dotyczących ochrony środowiska), b) wykorzystanie zasobów odnawialnych (mierzone wskaźnikami dotyczącymi zmian poziomu wód, oczyszczania ścieków, zarybienia wód oraz zalesiania), c) degradacja środowiska (mierzona zanieczyszczeniem powietrza, stężeniem CO<sup>2</sup> itp.)<sup>12</sup>.

To nowe ujęcie zrównoważonej konkurencyjności i opracowana przez Światowe Forum Ekonomiczne metoda jej pomiaru obejmuje nowe wskaźniki, które pozwalają ocenić i porównać poziom zrównoważenia społecznego i ekologicznego w różnych krajach. W celu obliczenia skorygowanego indeksu globalnej konkurencyjności GCI, metodykę badania konkurencyjności w ujęciu tradycyjnym, która obejmuje 12 filarów, uzupełniono o dwa dodatkowe filary: filar zrównoważenia społecznego oraz filar zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego. Zrównoważenie społeczne wyraża współczynnik, na który składają się trzy zasadnicze grupy mierników opisujących:

- 1) zaspokojenie podstawowych potrzeb (uwzględniono mierniki takie jak: dostęp do urządzeń sanitarnych, do wody pitnej oraz do opieki zdrowotnej);
- 2) rozmiary wykluczenia ekonomiczno-społecznego (mierzone za pomocą elastyczności zatrudnienia, rozmiarów szarej strefy w gospodarce oraz poziomu bezpieczeństwa socjalnego);
- 3) spójność społeczną (mierzoną za pomocą współczynnika Giniego, mierników mobilności społecznej oraz stopy bezrobocia wśród młodzieży).

Zrównoważenie środowiska naturalnego opisuje współczynnik, w skład którego wchodzi kolejne trzy grupy miar odzwierciedlające:

- 1) jakość polityki ochrony środowiska, na którą składają się mierniki dotyczące zasad i restrykcyjności egzekwowania przepisów o ochronie środowiska, liczba ratyfikowanych międzynarodowych traktatów środowiskowych oraz mierniki ochrony biomedycznej;

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 65–66.

- 2) wykorzystanie zasobów odnawialnych w gospodarce opisane za pomocą miar jakości wody pitnej, eksploatacji zasobów ryb oraz stopnia zalesienia terytorium;
- 3) poziom degradacji środowiska naturalnego mierzony m.in. wskaźnikami takimi jak: stężenie cząstek stałych w powietrzu, emisja dwutlenku węgla<sup>13</sup>.

W związku z uzupełnieniem przez Światowe Forum Ekonomiczne metodyki opracowywania indeksu konkurencyjności GCI, doroczny ranking konkurencyjności został uzupełniony w 2014 roku o dodatkowy ranking krajów, odzwierciedlający ich zrównoważoną konkurencyjność<sup>14</sup>.

W kontekście nowej, szerszej interpretacji pojęcia „konkurencyjności” warto zastanowić się nad określeniem związku między innowacyjnością a zrównoważoną konkurencyjnością. Punktem wyjścia do poszukiwania tego związku jest potwierdzona empirycznie teza, która głosi, że gospodarka potrzebuje innowacji, aby poprawiać wydajność czynników produkcji<sup>15</sup>. Aby przedstawić tę tezę w szerszej perspektywie, warto odwołać się do pojęcia „dobrobytu społeczno-gospodarczego”, które obejmuje zarówno kwestie społeczne, jak i środowiskowe i stanowi sedno koncepcji zrównoważonej konkurencyjności. W ujęciu modelowym kanałem, za pośrednictwem którego innowacje, będące efektem twórczej działalności wynalazców (producentów i konsumentów), mogą być przekształcane we wzrost poziomu dobrobytu, jest rynek pracy oraz rynki towarów i usług<sup>16</sup>. Jeśli nowe rozwiązanie prowadzi do wzrostu wydajności pracy, konsumenci mogą uzyskać znacząco zmodyfikowany i tańszy produkt. Innowacje są uważane za czynnik konkurencyjności i element sprzyjający zwiększeniu dobrobytu, głównie ze względu na ich pozytywny wpływ na wzrost wydajności. Jednakże związek między innowacyjnością i dobrobytem nie może być ograniczony do czynników ekonomicznych. Jak pokazują badania empiryczne, poprawie konkurencyjności gospodarki sprzyjają też nowe rozwiązania odnoszące się do ochrony środowiska naturalnego (ekoinnowacje), skutkujące lepszym wykorzystaniem zasobów naturalnych<sup>17</sup>.

---

<sup>13</sup> *Ibidem*.

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 68–69.

<sup>15</sup> **P. Petrakis, P. Kostis, D. Valsamis**, *Innovation and competitiveness: Culture as a long-term strategic instrument during the European Great Recession*, *Journal of Business Research* 2015/68, s. 1436.

<sup>16</sup> **G.P. Swann**, *The Economics of Innovation: An Introduction*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2009, s. 237.

<sup>17</sup> **J. Carrillo-Hermosilla, P. del Río González, T. Könnölä**, *Eco-innovation. When sustainability and competitiveness shake hands*, Palgrave Macmillan, London 2009; **F. Díaz Lopez**,

Konkurencyjność może być napędzana również przez innowacje realizowane w sferze społecznej (np. poprawa jakości opieki zdrowotnej, zmiany więzi społecznych), które wiążą się ze zmianą struktur regulacyjnych i kulturowych oraz zachowań społecznych<sup>18</sup>. Innym aspektem zrównoważonej konkurencyjności odnoszącym się do sfery społecznej jest zmniejszenie nierówności dochodów. Aby sprostać temu wyzwaniu, pojawiły się tzw. „oszczędnościowe” innowacje. Są to tańsze i prostsze wersje nowych produktów, skierowane do tych użytkowników, którzy z różnych powodów zostali wyłączeni z konsumpcji lub użytkowania kosztownych rynkowych nowinek<sup>19</sup>. Patrząc z tej szerszej perspektywy można wskazać kanały, przez które owe formy innowacji (ekoinnowacje, innowacje społeczne, „oszczędnościowe”) oddziałują na konkurencyjność i dobrobyt społeczeństwa. Są to: jakość środowiska naturalnego, zdrowia i edukacji.

Podsumowując, wpływ innowacji na dobrobyt sprowadza się do takich elementów jak: kreatywność, rynek pracy, rynek towarów i usług, poziom konsumpcji oraz jakość środowiska naturalnego<sup>20</sup>. Uzupełnienie tego modelu o zrównoważenie społeczne pozwala pokazać całe spektrum powiązań między innowacjami a zrównoważoną konkurencyjnością, co ilustruje rysunek 1.

---

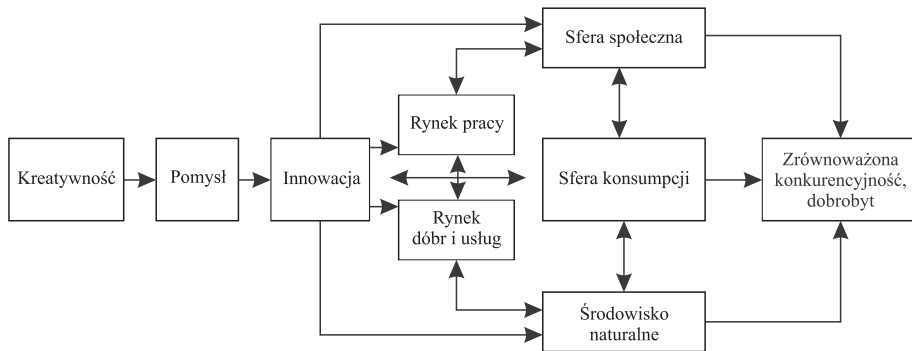
**C. Montalvo**, *A comprehensive review of the evolving and cumulative nature of eco-innovation in the chemical industry*, Journal of Cleaner Production 2015/102, 1 September, s. 35.

<sup>18</sup> Por. m.in. **A. Esen**, **O. Asik-Dizdar**, **C. Maden**, *Social Innovation as Driver of Regional Competitiveness: A Conceptual Framework*, w: **L.M. Carmo Farinha**, **J. Ferreira**, **H. Lawton Smith**, **S. Bagchi-Sen** (red.), *Handbook of Research on Global Competitive Advantage through Innovation and Entrepreneurship*, Information Science Reference, IGI Global, Hershey PA 2015, s. 114; **M. Bazán**, **F. Sagasti**, *National system of innovation for inclusive development: achievements and challenges in Peru*, w: **G. Dutrénit**, **J. Sutz** (red.), *National Innovation Systems, Social Inclusion and Development: The Latin American Experience*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton 2014, s. 191.

<sup>19</sup> **C. Foster**, **R. Heeks**, *Conceptualizing Inclusive Innovation: Modifying Systems of Innovation Frameworks to Understand Diffusion of New Technology to Low-Income Consumers*, European Journal of Development Research 2013/25/3, s. 333–355; *Innovation and Inclusive Development*, Discussion report revised February 2013, OECD, Paris 2013, <http://www.oecd.org/sti/inno/oecd-inclusive-innovation.pdf>, stan na 30.09.2015 r.

<sup>20</sup> **G.P. Swann**, *The Economics of Innovation...*, s. 236–238.

RYSUNEK 1: Rola innowacji w kształtowaniu zrównoważonej konkurencyjności – ujęcie koncepcyjne

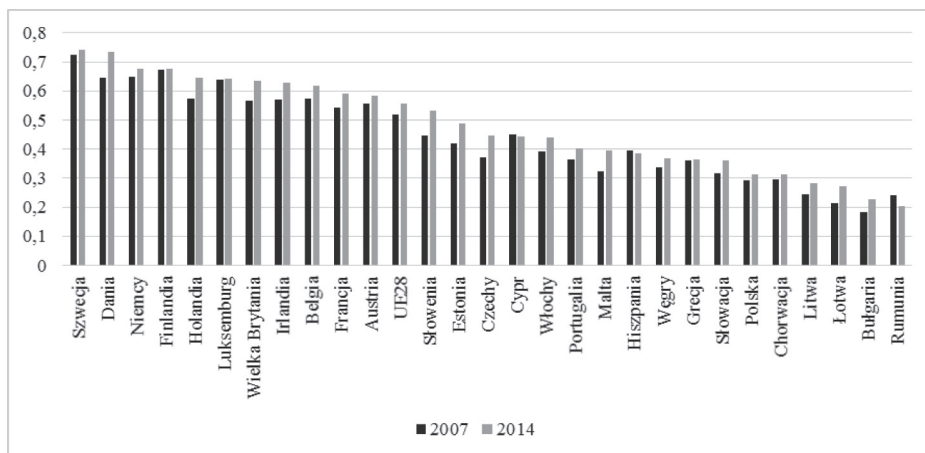


Źródło: oprac. własne na podst.: G.P. Swann, *The Economics of Innovation...*, s. 236–237

## 2. Pozycja innowacyjna a konkurencyjność państw Unii Europejskiej

Po omówieniu związków między innowacyjnością a zrównoważoną konkurencyjnością w ujęciu teoretycznym warto ten związek określić empirycznie dla państw członkowskich Unii Europejskiej. Innowacyjność gospodarek państw członkowskich UE zostanie zmierzona przy użyciu syntetycznego indeksu innowacyjności (*Summary Innovation Index – SII*), na który składa się 25 wskaźników ujętych w trzy grupy: potencjał dla innowacji, działalność gospodarcza przedsiębiorstw oraz wyniki w zakresie innowacyjności<sup>21</sup>. Istnieją ogromne różnice w innowacyjności 28 państw członkowskich UE. Od 2007 roku większość państw UE poprawiła swoje wyniki w tym zakresie, za wyjątkiem trzech krajów, tj. Rumunii, Hiszpanii i Cypru, w których nastąpiło osłabienie pozycji innowacyjnej (wykres 1).

<sup>21</sup> *Innovation Union Scoreboard 2015*, European Commission, Brussels 2015, s. 7–8, [http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf); stan na 12.01.2015 r.

WYKRES 1: *Pozycja innowacyjna państw członkowskich UE: porównanie lat 2007 i 2014*

Źródło: oprac. własne na podstawie: *Innovation Union Scoreboard 2015*, European Commission, Brussels 2015, s. 92, [http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf), stan na 12.01.2015 r.

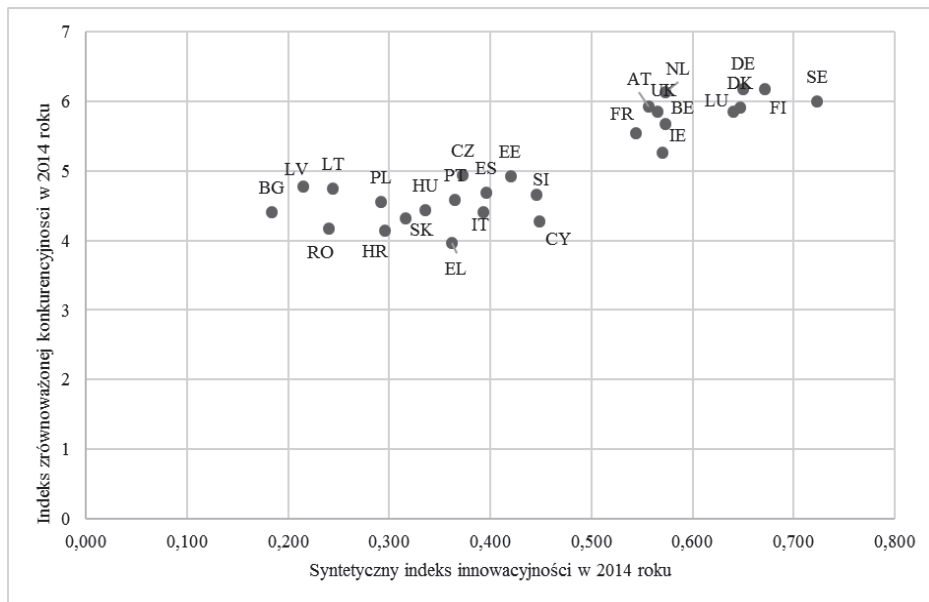
Niemniej jednak wzrost wartości indeksu SII nie oznacza, że dany kraj jest na ścieżce do osiągnięcia średniej wartości wskaźnika w UE. W okresie 2007–2014 prawie połowa krajów UE nie zbliżała się do średniej wartości SII w Unii Europejskiej. Polska także znalazła się w tej grupie, wraz z Węgrami, Chorwacją, Rumunią, Hiszpanią, Cyprzem i Grecją. Z drugiej strony, warto zauważyć, że w tym samym okresie Polska zmniejszyła o 13 punktów procentowych lukę istniejącą w stosunku do średniej w UE w zakresie dochodów przypadających na jednego mieszkańca. Konwergencję dochodów w stosunku do średniej unijnej odnotowano również w większości tzw. nowych państw członkowskich UE, z wyjątkiem Słowenii i Chorwacji<sup>22</sup>. W związku z tym można stwierdzić, że w przypadku Polski konwergencji realnego PKB na mieszkańca wobec średniej UE w okresie 2007–2014 nie towarzyszył proces „doganiania” pod względem pozycji innowacyjnej mierzonej syntetycznym wskaźnikiem innowacyjności SII.

Wniosek ten skłania do postawienia pytania, czy w państwach Unii Europejskiej można wykazać istnienie związku między innowacyjnością a konkurencyjnością w jej zrównoważonym ujęciu? Zależność ta może być wstępnie

<sup>22</sup> Z. Matkowski, M. Próchniak, *The Impact of the Global Crisis on the Income Convergence of Poland and Other Central and Eastern European Countries Toward the Average Income in the EU15*, w: M.A. Weresa (red.), *Poland: Competitiveness Report 2015...*, s. 51–52.

określona za pomocą korelacji indeksów innowacyjności i zrównoważonej konkurencyjności, przy założeniu, że indeksy te są pewnym przybliżeniem odpowiednio pozycji innowacyjnej i konkurencyjności w jej zrównoważonym wymiarze. Założenie takie wydaje się uprawnione, gdyż znajduje potwierdzenie w literaturze empirycznej<sup>23</sup>. Wykres 2 pokazuje, że w 2014 roku można wykazać istnienie związku między innowacyjnością i zrównoważoną konkurencyjnością dla krajów Unii Europejskiej.

WYKRES 2: *Innowacje a zrównoważona konkurencyjność w krajach UE w 2014 roku*



Źródło: oprac. własne na podst. danych pochodzących z: *Innovation Union Scoreboard 2015...*, s. 92 oraz **K. Schwab** (red.), *Global Competitiveness...*, s. 68–69.

Korelacja indeksów innowacyjności i zrównoważonej konkurencyjności nie wyjaśnia jednakże znaczenia czynników społecznych i ekologii dla kształtowania konkurencyjności. W związku z tym pojawiają się pytania ukierunkowujące dalszą analizę: jak można zmierzyć innowacje w sferze społecznej i w obszarze ochrony środowiska i jak plasuje się Polska w porównaniu z innymi krajami UE w zakresie innowacji na obu tych polach? Szczegółowa analiza tych zagadnień przeprowadzona zostanie w dalszej części tego artykułu.

<sup>23</sup> *Innovation Union Scoreboard 2015...*; **K. Schwab** (red.), *Global Competitiveness...*

### 3. Innowacje w kontekście zrównoważenia w sferze ekologicznej i społecznej w Polsce na tle Unii Europejskiej

Innowacje są bardzo złożonym zjawiskiem, a zatem mogą być mierzone w różny sposób. Metody pomiarów ewoluowały wraz ze zmieniającym się charakterem innowacji, co znalazło odzwierciedlenie w kolejnych generacjach modeli, które wyjaśniają procesy innowacyjne. Liniowy model procesów innowacyjnych oparty na teorii innowacji Josepha Schumpetera zakłada, że innowacyjność jest wynikiem badań i rozwoju (B+R), mniejszą wagę przywiązuje się w nim do komercjalizacji wyników tych badań<sup>24</sup>. Takie podejście oznaczało, że jako miernik działalności innowacyjnej były stosowane wydatki na B+R. W miarę rozwoju teorii innowacji zaczęto mierzyć innowacyjność za pomocą innych wskaźników, takich jak: liczba patentów, eksport produktów zaawansowanych technologicznie, liczba innowacji w sektorze przemysłu i usług itp.

W niniejszym artykule pomiar innowacji oparty jest na statystyce patentowej, podobnie jak w wielu innych pracach empirycznych na ten temat<sup>25</sup>. Zaletą patentów jako miernika innowacyjności jest to, że odzwierciedlają one nowe rozwiązania, nieznane wcześniej na świecie. Ponadto statystyki patentowe pozwalają na przeprowadzenie analizy według grup technologii, co jest ważne z punktu widzenia celu niniejszego opracowania, ponieważ pozwala analizować innowacje w kontekście zrównoważenia społecznego i ekologicznego.

W celu uchwycenia zrównoważenia społecznego, wybrano jako przedmiot dalszej analizy liczbę zgłoszeń patentowych w dziedzinie podstawowych potrzeb ludzkich. Wydaje się, że ten rodzaj patentów, opisany w międzynarodowej klasyfikacji patentowej jako dział „A”<sup>26</sup>, jest stosunkowo najlepiej ze wszystkich działów tej klasyfikacji dopasowany do definicji zrównoważenia społecznego przedstawionej powyżej (odwołującej się do stopnia zaspokojenia podstawowych potrzeb, zagrożenia wykluczeniem oraz spójności społecznej). Oczywiście należy pamiętać, że jest to jednak pewne uproszczenie, gdyż dział „A” nie pokrywa wszystkich aspektów zrównoważenia społecznego, zaś z drugiej strony niektóre

<sup>24</sup> **J. Schumpeter**, *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill Book Company, New York–Toronto–London 1939, s. 84–100.

<sup>25</sup> Por. np.: **H. Grupp** (red.), *Foundations of the Economics of Innovation – Theory, Measurement and Practice*, Edward Elgar, Cheltenham 1998; **M. Dodgson, D. Gann, N. Philips** (red.), *The Oxford Handbook of Innovation Management*, Oxford University Press, Oxford 2014.

<sup>26</sup> Dział ten obejmuje patenty w zakresie rolnictwa, środków spożywczych, przedmiotów użytku osobistego i domowego, zdrowia i ratowania życia oraz rozrywki – por. *Międzynarodowa klasyfikacja patentowa*, Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, <http://mkp.uprp.pl/#refresh=page>; stan na 15.01.2016 r.



klasy czy grupy patentów zaliczone do tego działu mają szerszy wymiar, nie tylko społeczny. To ograniczenie należy uwzględnić przy interpretacji wyników analizy. Nie zapominając o powyższych ograniczeniach, przyjmuje się dla potrzeb dalszych analiz założenie, iż patenty w dziale „A” są pewnym przybliżeniem innowacji społecznych, ze względu na to, że efektem ich zastosowania mogą być zmiany stopnia zaspokojenia podstawowych potrzeb.

Podobne ograniczenia należy wskazać przyjmując założenie, że patenty dotyczące ogólnego zarządzania ochroną środowiska (powietrze, woda, odpady) są pewnym przybliżeniem innowacji ekologicznych. Niedoskonałość przyjęcia patentów w technologiach środowiskowych jako miernika opisującego eko-innowacje wynika, po pierwsze, z faktu, że patent to nie jest innowacja, a co najwyżej możliwość, aby ona powstała. Po drugie, obok patentów w zakresie ogólnego zarządzania ochroną środowiska istnieją też inne innowacje ekologiczne (np. rozwiązania nieopatentowane). Niemniej jednak, mimo tych ograniczeń, wydaje się, że ta grupa patentów może w pewnym stopniu odzwierciedlać eko-innowacje w gospodarce.

Zaproponowany tutaj sposób pomiaru innowacji w sferze społecznej i ekologicznej za pomocą statystyki patentowej nie wyczerpuje innych możliwości ujmowania tego zagadnienia. Jednym z alternatywnych mierników mogłyby być nakłady na badania i rozwój, dotyczące innowacji o charakterze społecznym, czy też eko-innowacji, bądź liczba innowacji tego typu wdrożonych w badanym okresie. Mierniki te, podobnie jak patenty, nie są pozbawione wad – np. nakłady na B+R nie gwarantują powstania innowacji. Ponadto znacznym ograniczeniem zastosowania tego typu mierników jest także ograniczona dostępność danych statystycznych w takiej dezagregacji, aby można było wyodrębnić szczegółowe dziedziny opisujące te dwa nowe wymiary innowacyjności (społeczny i ekologiczny). Niedostępne są również tego typu dane statystyczne dla dłuższych szeregów czasowych (innowacje ekologiczne i społeczne próbuje się kwantyfikować dopiero od kilku lat), co zawęży analizę do bardzo krótkiego okresu. Z tego powodu jako miernik innowacyjności wybrane zostały patenty, chociaż ten sposób pomiaru innowacji ma też pewne ograniczenia, o czym była już mowa powyżej. Zawężając analizę do dwóch obszarów patentowania (tj. działu „A” klasyfikacji patentowej i patentów dotyczących ogólnego zarządzania ochroną środowiska), przyjęto założenie, iż odzwierciedlają one odpowiednio: innowacje społeczne i eko-innowacje. Warto jednak zauważyć, iż patenty w innych dziedzinach też mogą przyczyniać się, chociażby pośrednio, do innowacyjności w sferze społecznej i ekologicznej, nie ma jednak możliwości, aby takie oddziaływanie poddać rzetelnemu pomiarowi.

Mając na względzie powyższe przesłanki, specjalizacja technologiczna krajów UE w dziedzinie podstawowych potrzeb ludzkich i zarządzania ochroną środowiska zostanie określona z wykorzystaniem statystyki patentowej za pomocą indeksu ujawnionej przewagi technologicznej (indeks RTCA – *Revealed Technological Comparative Advantage*)<sup>27</sup>. Wskaźnik zdefiniowano w następujący sposób:

$$RTCA_{ij} = P_{ij} / \sum_i P_j : \sum_j P_{ij} / \sum_i \sum_j P_{ij},$$

gdzie:

$P_{ij}$  = liczba zgłoszeń patentowych z kraju  $i$  w dziedzinie  $j$ ;

$\sum_i P_j$  = liczba zgłoszeń patentowych na całym świecie w dziedzinie  $j$ ;

$\sum_j P_{ij}$  = liczba zgłoszeń patentowych z kraju  $i$ ;

$\sum_i \sum_j P_{ij}$  = liczba zgłoszeń patentowych na świecie ogółem.

Indeks RTCA > 1 oznacza, że kraj charakteryzuje się międzynarodową specjalizacją w danej branży/technologii na tle świata (lub w porównaniu z krajami przyjętymi jako grupa kontrolna), a RTCA < 1 oznacza brak przewag technologicznych w tym zakresie. Zatem wartość indeksu RTCA wskazuje na relatywne znaczenie rozwijanych w danym kraju technologii w porównaniu do innych krajów (tj. grupy wybranych krajów lub całego świata).

Obliczenie wskaźnika RTCA dla Polski w stosunku do całego świata oraz w stosunku do całej Unii Europejskiej (UE 28) dla zgłoszeń patentowych z działu podstawowych potrzeb ludzkich oraz technologii zarządzania środowiskowego pozwala na identyfikację specjalizacji Polski (lub jej braku) w obu tych dziedzinach. Pośrednio będzie to wskazywało, czy Polska jest relatywnie bardziej, czy mniej innowacyjna w tych dwóch obszarach w stosunku do świata. Konstrukcja wskaźnika jako ilorazu pozwala na porównywanie jego wartości dla różnych krajów. Takiej możliwości nie daje analiza oparta na wskaźnikach w ujęciu absolutnym (np. liczba patentów). Analiza porównawcza obejmuje okres 2000–2011; porównywana jest specjalizacja technologiczna w wybranych latach tego okresu. Z uwagi na to, że specjalizacja technologiczna zmienia się raczej w perspektywie długookresowej, a nie z roku na rok, można zatem spodziewać się, że jej zmiana, jeśli się dokona, nastąpi w przełomowych dla gospodarki latach. Taka przesłanka przyświecała zawężeniu analizy tylko do wybranych lat, uznanych

<sup>27</sup> Patenty i wskaźniki na nich oparte oraz ich zalety i ograniczenia tych mierników omówiono m.in. w pracach: X. Li, *Patent Counts As Indicators of The Geography of Innovation Activities: Problems And Perspectives*, Research Papers, No. 18, South Center, <http://www.southcentre.int/category/publications/research-papers/>; stan na 15.01.2016 r.; M.A. Weresa, *Intellectual Property rights and competitiveness: evidence from Poland*, International Journal of Foresight and Innovation Policy 2010/6/4, s. 233–247.

za kluczowe dla polskiej gospodarki. Punktem wyjścia tej analizy jest rok 2000, czyli początek XXI wieku. Wskaźnik RTCA zostanie porównany z indeksem w 2004 roku, tj. roku akcesji Polski do UE, następnie z wynikiem dla 2007 roku, który wyznacza początek globalnego kryzysu i wreszcie ze wskaźnikiem RTCA obliczonym dla roku 2011, tj. ostatniego roku, dla którego dostępne są najnowsze dane statystyczne i który reprezentuje okres po globalnym kryzysie. Ponadto, aby uzyskać perspektywę, porównawczą wskaźniki dla Polski są przedstawione na tle odpowiednich wskaźników dla całej UE (tabela 1). Dane do obliczeń indeksów RTCA pochodzą z bazy danych OECD. Są to patenty zgłaszane w procedurze międzynarodowej jednocześnie w trzech urzędach patentowych: Europejskim Urzędzie Patentowym oraz Urzędzie Patentowym Stanów Zjednoczonych i Japonii (są to tzw. rodziny patentów – ang. *triadic patent families*). Wynalazcy są zainteresowani taką kompleksową ochroną dla tych pomysłów, które reprezentują wysoką wartość handlową i dlatego wskaźnik ten wydaje się bardziej adekwatny do pomiaru innowacyjności niż patent zgłaszany wyłącznie w procedurze krajowej.

Analiza wartości indeksów przedstawionych w tabeli 1 pokazuje, że w obu obszarach odnoszących się do zrównoważonych społecznie i ekologicznie innowacji przewagi patentowe Polski ewoluowały w latach 2000–2011.

TABELA 1: *Wskaźniki przewag patentowych (RTCA) w zakresie podstawowych potrzeb ludzkich oraz technologii zarządzania środowiskiem naturalnym w Polsce i Unii Europejskiej w wybranych latach okresu 2000–2011*

Lata	2000	2004	2007	2011
Wskaźniki RTCA w zakresie podstawowych potrzeb ludzkich				
Polska	1,290	1,156	1,179	1,159
UE 28	0,898	0,893	0,949	0,983
Wskaźniki RTCA w zakresie technologii zarządzania środowiskiem naturalnym				
Polska	0,815	2,662	1,816	0,911
UE 28	1,095	1,055	1,091	1,153

Źródło: obliczenia własne na podst. danych OECD z bazy <http://stats.oecd.org/>; stan na 13.07.2015 r.

Pod względem patentowania w dziedzinie podstawowych potrzeb ludzkich Polska charakteryzowała się przewagami technologicznymi wobec świata w całym okresie 2000–2011, natomiast UE 28 jako całość nie miała takich przewag. Posiadane przez Polskę przewagi technologiczne, oparte na patentach w dziale dotyczącym podstawowych potrzeb ludzkich, mogą być jednym z elementów

przyczyniających się do wyższej wartości wskaźnika zrównoważonej konkurencyjności w porównaniu do wskaźnika konkurencyjności ujmowanej tradycyjnie.

Drugi element, który może przyczynić się do kształtowania zrównoważonej konkurencyjności, tj. innowacje ekologiczne, znajduje – do pewnego stopnia – odzwierciedlenie w wartościach indeksu RTCA w technologiach zarządzania środowiskowego. W Polsce innowacyjność w zakresie technologii zarządzania środowiskiem, mierzona wskaźnikami RTCA obliczonymi na podstawie aktywności patentowej, wyraźnie wzmocniła się po wejściu Polski do UE – zarówno w 2004 roku, jak i w 2007 roku Polska posiadała przewagi technologiczne w tym obszarze. Jednakże w 2011 roku technologie zarządzania środowiskiem przestały zaliczać się do specjalizacji technologicznej naszego kraju. Trudno określić, czy jest to początek trwałego trendu, czy tylko krótkotrwała niekorzystna zmiana – nie można przeprowadzić dalszych obliczeń, gdyż dane na temat patentowania w tej dziedzinie dla 2012 roku i kolejnych lat nie są jeszcze dostępne. Niemniej jednak, niezależnie od wahań wskaźnika RTCA, Polska miała od 2004 roku (z wyjątkiem 2011 roku) przewagi technologiczne w obszarze technologii zarządzania środowiskiem. Można przypuszczać, iż przewagi te stanowiły jeden z czynników sprzyjających poprawie wskaźnika zrównoważonej konkurencyjności.

Porównując Polskę do UE 28 można odnotować, że wskaźniki RTCA w zakresie technologii zarządzania środowiskiem naturalnym kształtowały się dla UE 28 powyżej jedności we wszystkich analizowanych latach, co oznacza, że jest to obszar specjalizacji technologicznej Unii na tle całego świata.

#### 4. Podsumowanie

„Zrównoważona konkurencyjność” jest stosunkowo nowym pojęciem ekonomicznym. Konkurencyjność tak ujmowana odnosi się nie tylko do wzrostu wydajności wykorzystania zasobów materialnych i niematerialnych, ale także do poprawy tej wydajności osiągniętej dzięki czynnikom społecznym i ekologicznym. Niniejszy artykuł pokazuje, czy i w jaki sposób innowacyjność związana jest z poziomem zrównoważonej konkurencyjności w Polsce na tle całej UE.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że pomimo pewnej poprawy wskaźników innowacyjności w okresie 2007–2014, Polska nie była w stanie przybliżyć się do przeciętnego dla całej UE poziomu innowacyjności, jeśli ten poziom mierzyć syntetycznym indeksem (SII). Natomiast pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki poprawiła się w okresie 2007–2014, w szczególności, gdy uwzględnili się dodatkowe czynniki, takie jak zrównoważenie w sferze społecznej i w zakresie

środowiska naturalnego. Analiza wskaźników specjalizacji technologicznej w dziedzinach powiązanych z aspektami społecznymi i ekologicznymi pokazała, że Polska w ostatniej dekadzie posiadała przewagi w stosunku do świata mierzone wskaźnikami RTCA opartymi na statystyce patentowej. Przewagi te odnotowano zarówno w zakresie podstawowych potrzeb ludzkich, jak i technologii zarządzania środowiskiem naturalnym. Z drugiej jednak strony, w przypadku specjalizacji technologicznej odnoszącej się do technologii zarządzania środowiskiem, przewagi Polski malały, a w 2011 roku nastąpiła ich utrata.

Zakładając, że patenty w zakresie podstawowych potrzeb ludzkich i oparte na nich przewagi technologiczne przekładają się na społeczny wymiar zrównoważonej konkurencyjności, można stwierdzić, że Polska ma pewien potencjał do zwiększenia zrównoważonej konkurencyjności w wymiarze społecznym. Tego samego nie można powiedzieć o wymiarze ekologicznym zrównoważonej konkurencyjności mierzonym wskaźnikami opartym na patentowaniu w dziedzinie technologii zarządzania środowiskowego. W analizowanym okresie w Polsce wystąpiły wahania komparatywnych przewag technologicznych odnoszących się do technologii zarządzania środowiskowego, od braku przewag w 2000 roku poprzez silne przewagi w okresie 2004–2007, po ich utratę odnotowaną w 2011 roku. W związku z tym trudno jest sformułować wnioski co do kierunku wpływu mierzonych za ich pomocą ekoinnowacji na zrównoważoną konkurencyjność. Zagadnienie to wymaga przeprowadzenia dalszych pogłębionych analiz – jest to jeden z potencjalnych kierunków badań w przyszłości.

Interpretując uzyskane wyniki należy uwzględnić, iż przeprowadzona tutaj analiza ma pewne ograniczenia wynikające m.in. z subiektywnego miernika innowacyjności, za jaki uznano tutaj zgłoszenia patentowe dokonywane w procedurze międzynarodowej. Mimo powszechnego zastosowania zgłoszeń patentowych w tego typu badaniach, uzasadnionego dostępnością porównywalnych danych statystycznych, miernik ten ma wiele wskazywanych już powyżej wad, do których należy m.in. to, że wiele innowacji (zwłaszcza innowacji społecznych) to rozwiązania, które w ogóle nigdy nie zostaną opatentowane. Oznacza to, że patenty nie w pełni pokazują relację między innowacyjnością a badanymi tu filarami zrównoważonej konkurencyjności. Uzyskane w tej analizie wyniki należy więc traktować jako wstęp do formułowania kolejnych hipotez i dalszych pogłębionych badań tego zagadnienia.

## Bibliografia

- Aiginger Karl, Bärenthaler-Sieber Susanne, Vogel Johanna**, *Competitiveness under New Perspectives*, WWWforEurope Working Paper 2013/44, [http://www.foreurope.eu/fileadmin/documents/pdf/Workingpapers/WWWforEurope\\_WPS\\_no044\\_MS46.pdf](http://www.foreurope.eu/fileadmin/documents/pdf/Workingpapers/WWWforEurope_WPS_no044_MS46.pdf), WIFO; stan na 24.02.2016 r.
- Bazán Mario, Sagasti Francisco**, *National system of innovation for inclusive development: achievements and challenges in Peru*, w: Dutrénit Gabriela, Sutz Judith (red.), *National Innovation Systems, Social Inclusion and Development: The Latin American Experience*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton 2014, s. 169–198.
- Bieńkowski Wojciech, Weresa Marzenna Anna, Radło Mariusz-Jan** (red.), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Bossak Jan, Bieńkowski Wojciech**, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna gospodarki i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004.
- Carrillo-Hermosilla Javier, del Río González Pablo, Könnölä Totti**, *Eco-innovation. When sustainability and competitiveness shake hands*, Palgrave Macmillan, London 2009.
- Corrigan Gemma, Crotti Roberto, Drzeniek Hanouz Margareta, Serin Cecilia**, *Assessing Progress toward Sustainable Competitiveness*, w: Schwab Klaus (red.), *Global Competitiveness Report 2014–15*, World Economic Forum, Geneva 2014, s. 53–83.
- Díaz Lopez Fernando, Montalvo Carlos**, *A comprehensive review of the evolving and cumulative nature of eco-innovation in the chemical industry*, *Journal of Cleaner Production* 2015/102, 1 September, s. 30–43.
- Dodgson Mark, Gann David, Philips Nelson** (red.), *The Oxford Handbook of Innovation Management*, Oxford University Press, Oxford 2014.
- Esen Ayla, Asik-Dizdar Ozen, Maden Ceyda**, *Social Innovation as Driver of Regional Competitiveness: A Conceptual Framework*, w: Carmo Farinha Luis, Ferreira Joao, Lawton Smith Helen, Bagchi-Sen Sharmistha (red.), *Handbook of Research on Global Competitive Advantage through Innovation and Entrepreneurship*, Information Science Reference, IGI Global, Hershey PA 2015, s. 113–126.
- Fiedor Bogusław, Jończy Romulad** (red.), *Rozwój zrównoważony. Teoria i praktyka ze szczególnym uwzględnieniem obszarów wiejskich*, Wydawnictwo Instytut Śląski, Wrocław 2009.
- Florczak Władysław**, *W kierunku endogenicznego i zrównoważonego rozwoju – perspektywa makroekonometryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.
- Foster Christopher, Heeks Richard**, *Conceptualizing Inclusive Innovation: Modifying Systems of Innovation Frameworks to Understand Diffusion of New Technology to Low-Income Consumers*, *European Journal of Development Research* 2013/25/3, s. 333–355.
- Grupp Hariolf** (red.), *Foundations of the Economics of Innovation – Theory, Measurement and Practice*, Edward Elgar, Cheltenham 1998.
- Innovation and Inclusive Development*, Discussion report revised February 2013, OECD, Paris 2013, <http://www.oecd.org/sti/inno/oecd-inclusive-innovation.pdf>; stan na 30.09.2015 r.
- Innovation Union Scoreboard 2015*, European Commission, Brussels 2015, [http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf); stan na 12.01.2015 r.



- Li Xuan**, *Patent Counts As Indicators of The Geography of Innovation Activities: Problems And Perspectives*, Research Papers, No. 18, South Center, <http://www.southcentre.int/category/publications/research-papers/>; stan na 15.01.2016 r.
- Matkowski Zbigniew, Próchniak Mariusz**, *The Impact of the Global Crisis on the Income Convergence of Poland and Other Central and Eastern European Countries Toward the Average Income in the EU15*, w: Weresa Marzenna Anna (red.), *Poland: Competitiveness Report 2015. Innovation and Poland's Performance in 2007–2014*, Warsaw School of Economics Press, Warsaw 2015, s. 43–64.
- Międzynarodowa klasyfikacja patentowa*, Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, <http://mkp.uprp.pl/#refresh=page>; stan na 15.01.2016 r.
- Misala Józef**, *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Our Common Future*, World Commission on Environment and Development, Oxford University Press, Oxford 1987.
- Petrakis Panagiotis, Kostis Pantelis, Valsamis Dionysis**, *Innovation and competitiveness: Culture as a long-term strategic instrument during the European Great Recession*, Journal of Business Research 2015/68, s. 1436–1438.
- Bazyli Podskrobko**, *Metodyczne aspekty ekonomii zrównoważonego rozwoju*, *Ekonomia i Środowisko* 2012/3(43), s. 10–27.
- Porter Michael**, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990.
- Schumpeter Joseph**, *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill Book Company, New York–Toronto–London 1939.
- Schwab Klaus** (red.), *Global Competitiveness Report 2014–15*, World Economic Forum, Geneva 2014.
- Sustainable Development: From Brundtland to Rio 2012*, Background Paper prepared for consideration by the High Level Panel on Global Sustainability at its first meeting, United Nations, New Your, 19 September 2010.
- Swann Gavin Peter**, *The Economics of Innovation: An Introduction*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2009.
- Weresa Marzenna Anna**, *Intellectual Property rights and competitiveness: evidence from Poland*, International Journal of Foresight and Innovation Policy 2010/6, s. 233–247.
- Weresa Marzenna Anna**, *Toward Sustainable Competitiveness: An Overall Assessment of Changes in the Innovative Position and Competitiveness of the Polish Economy in 2007–2014*, w: Weresa Marzenna Anna (red.), *Poland: Competitiveness Report 2015. Innovation and Poland's Performance in 2007–2014*, Warsaw School of Economics Press, Warszawa, s. 343–356.
- Żylicz Tomasz**, *Elementy teorii zrównoważonego rozwoju*, w: Kronenberg Jakub, Bergier Tomasz (red.), *Wyzwania zrównoważonego rozwoju w Polsce*, Fundacja Sendzimira, Kraków 2010, s. 71–86, <http://stats.oecd.org/>; stan na 13.07.2015 r.



Marzenna Anna WERESA

## INNOVATION AND SUSTAINABLE COMPETITIVENESS: EVIDENCE FROM POLAND

### ( Summary )

This paper focuses on competitiveness seen from macroeconomic perspective, but understood in a new, non-traditional, expanded way. It is the concept of sustainable competitiveness, which refers not only to improvements productivity, but also includes some additional aspects related to the environmental and social issues. Innovation remains the key element of this concept, however, apart from technological innovation, new forms of innovation, such as eco-innovations and social innovations play a significant role in it. The main objective of this paper is to find out to what extent these two new forms of innovation are correlated with Poland's competitiveness. Using a revealed technological advantage (RTCA) index based on patent statistics changes in technological specialization have been identified for Poland and for the whole EU 28 in the fields of environmental management technologies and human necessities in the period of 2000–2011. In the next step of the analysis RTCA indices in both fields have been used as proxies for eco-innovations and social innovations respectively. This paper shows that in the period of 2000–2011 these two new forms of innovation played an important role in shaping sustainable competitiveness of the Polish economy.

**Keywords:** innovation; competitiveness; social sustainability; environment; Poland



Tomasz WOŁOWIEC\*  
Miroslaw CIENKOWSKI\*\*

## PREFERENCJE W LOKALNYCH PODATKACH MAJĄTKOWYCH A ZACHOWANIA PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

### (Streszczenie)

Podstawowym celem polityki podatkowej tak w wymiarze makro- jak i mikroekonomicznym jest realizacja funkcji fiskalnej podatków, sprowadzającej się do gromadzenia dochodów umożliwiających realizację zadań i funkcji przypisanych podmiotom sektora finansów publicznych (SFP) i szerzej – sektora publicznego. Wpływy podatkowe służą również finansowaniu transferów tak w obrębie sektora, jak i na rzecz podmiotów spoza sektora publicznego, przyczyniając się do alokacji środków pomiędzy podatnikami a związkami publicznoprawnymi – państwem a organami jednostek samorządu terytorialnego (JST). Opodatkowanie służy także realizacji funkcji pozafiskalnej (stymulacyjnej), przyjmującej za cel kształtowanie zachowań gospodarczych i społecznych podatników. Ilustrację нефiskalnych celów polityki podatkowej stanowi koncentracja JST na działaniach zakładających zmianę lub przekształcenie obecnego stanu zjawisk oraz stosunków społeczno-ekonomicznych bądź ich ustanie, ewentualnie ograniczenie ich skali. W ramach pozafiskalnych celów podatkowych umiejscawia się funkcję stymulacyjną wspierającą na równi realizację celów społecznych oraz gospodarczych poprzez zachęcanie podatników do podejmowania określonych zachowań.

**Słowa kluczowe:** podatek od nieruchomości; podatki lokalne; decyzje menedżerskie; fiskalne i pozafiskalne funkcje opodatkowania

---

\* Dr hab. prof. nadzw., Zakład Ekonomiki Przedsiębiorstw i Rozwoju Lokalnego, Wydział Administracji i Ekonomii, Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie; Zastępca Burmistrza Krynicy-Zdroju; e-mail: wolowiectomek@gmail.com

\*\* Dr, Instytut Nauk Społecznych, Uczelnia Warszawska im. Marii Skłodowskiej-Curie; e-mail: mirosław.cienkowski@uwmsc.pl

## 1. Wstęp

Celem artykułu jest analiza roli i znaczenia preferencji podatkowych w majątkowych podatkach lokalnych z perspektywy wpływu na zachowania podmiotów gospodarczych. Analiza obejmuje klasyfikacje ulg i zwolnień podatkowych oraz ocenę ich efektywności ekonomicznej z perspektywy optymalizacji opodatkowania i decyzji podejmowanych przez podmioty gospodarcze. Można przyjąć, iż głównym celem polityki podatkowej, zarówno z perspektywy makro- jak i mikroekonomicznej, jest realizacja funkcji fiskalnej podatków, polegającej na gromadzeniu dochodów podatkowych umożliwiających realizację zadań i funkcji należnych podmiotom sektora finansów publicznych. Dochody podatkowe są wykorzystywane do finansowania transferów budżetowych, m.in. dla sektora publicznego, wpływając na procesy alokacyjne pomiędzy podatnikami a sektorem finansów publicznych<sup>1</sup>. Podatki i system podatkowy realizują także pozafiskalne funkcje opodatkowania, wpływając m.in. poprzez ulgi i zwolnienia podatkowe na realizację różnorodnych celów stymulacyjnych, gospodarczych i społecznych (często nadmiernie rozbudowanych i wzajemnie sprzecznych). Przykładem pozafiskalnych celów opodatkowania jest m.in. wykorzystywanie instrumentów podatkowych do wpływania na zmiany struktury ekonomicznej czy społecznej na poziomie gminy<sup>2</sup>.

## 2. Pojęcie polityki podatkowej. Zarys problemu

Polityka podatkowa stanowi istotny instrument realizacji polityki społeczno-gospodarczej zarówno z perspektywy państwa (sektora publicznego), jak i gmin<sup>3</sup>. Jak słusznie zauważa Wojciech Dziemianowicz, polityka podatkowa spełnia dwie funkcje<sup>4</sup>: fiskalną (gromadzenie dochodów) oraz pozafiskalną (wykorzystanie po-

<sup>1</sup> Por. **C. Kosikowski, E. Ruśkowski** (red.), *Finanse publiczne i prawo finansowe*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003, s. 476 i nn. Także: **M. Cienkowski, T. Wołowiec, J. Soboń**, *Ulg i zwolnienia w podatkach i opłatach lokalnych a realizacja pozafiskalnych funkcji opodatkowania*, Zeszyty Naukowe ALMAMER Szkoła Wyższa 2014/3, s. 131–156.

<sup>2</sup> Por. m.in.: **M. Jamróży**, *Podatkowe instrumenty wspierania rozwoju przedsiębiorstw*, Studia Biura Analiz Sejmowych, Warszawa 2008, s. 89 oraz **A. Gomulowicz, J. Małecki**, *Podatki i prawo podatkowe*, LexisNexis, Warszawa 2004, s. 230.

<sup>3</sup> W artykule analiza polityki podatkowej dotyczy wyłącznie gmin, z uwagi na fakt, że zarówno powiaty, jak i województwa samorządowe nie dysponują własnymi dochodami podatkowymi (nie posiadają tzw. władztwa podatkowego).

<sup>4</sup> **R. Dziemianowicz**, *Polityka podatkowa jako jeden z elementów zarządzania finansami publicznymi*, w: **S. Owsiak** (red.), *Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu*, PWE, Warszawa, 2011, s. 70 i nn.

datków do stymulowania rozwoju społeczno-gospodarczego). W przypadku gmin trudno obie funkcje rozpatrywać oddzielnie, gdyż pełnią one fundamentalną rolę w stymulowaniu rozwoju społeczno-gospodarczego poprzez wykorzystanie polityki podatkowej (ulgi i zwolnienia), tworzenie warunków do rozwoju i wzrostu dobrobytu społeczności lokalnej (np. poprzez tworzenie nowych miejsc pracy)<sup>5</sup>. Należy pamiętać, iż polityka podatkowa na poziomie gminy pozostaje w ścisłym związku z obowiązującym systemem podatkowym w państwie, określającym przedmiot i podmiot opodatkowania oraz sposób ustalania i poboru podatków. Najbardziej pożądanym rozwiązaniem (choć trudnym do zrealizowania) jest zapewnienie wysokich wpływów podatkowych przy jednoczesnym wykorzystaniu funkcji stymulacyjnej opodatkowania, czyli pogodzenie zasady fiskalizmu z jednoczesnym oddziaływaniem na branże istotne z perspektywy rozwoju danej gminy<sup>6</sup>. Wydaje się, iż zbyt liberalna polityka podatkowa w zakresie wysokości stawek podatkowych oraz ulg i zwolnień podatkowych powoduje często nieuzasadnioną rezygnację z dochodów podatkowych, finansujących realizację zadań własnych gminy. Realizując gminną politykę podatkową, należy wziąć również pod uwagę fakt, iż gminy, w których wskaźnik dochodów podatkowych na jednego mieszkańca (wskaźnik G) jest większy od 150% wskaźnika dochodów podatkowych wszystkich gmin w Polsce (wskaźnika Gg), dokonują wpłat do budżetu państwa z przeznaczeniem na część równoważącą subwencji ogólnej dla gmin. Może zatem dojść do paradoksalnej sytuacji, iż gmina, obniżając nadmiernie stawki podatkowe (zakładając ich skuteczność stymulacyjną), naraża się na ryzyko wpłat do budżetu państwa bez wpływu kwot stanowiących różnicę pomiędzy stawką maksymalną a stawką uchwaloną. Gminna polityka podatkowa jest wyrazem zarówno władztwa podatkowego wynikającego z obowiązującego prawa, jak i przejawem realizacji uprawnień wynikających z materialnego prawa podatkowego<sup>7</sup>. Wydaje się, iż gminna polityka podatkowa powinna zachowywać równowagę pomiędzy polityką wspierającą inwestorów a osiąganiem dochodów własnych.

Można stwierdzić, iż zasadniczym celem gminnej polityki podatkowej powinno być takie kształtowanie zakresu opodatkowania, aby zapewnić zarówno

<sup>5</sup> Za: **B.Z. Filipiak**, *Polityka podatkowa gmin czy realizacja władztwa podatkowego?*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 864, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia 2015/76/1, s. 221.

<sup>6</sup> Szerzej na ten temat: **T. Skica, A. Kiebała, T. Wołowicz**, *Stymulowanie lokalnej konkurencyjności gmin na przykładzie podatku od środków transportowych*, *Studia Regionalne i Lokalne* 2011/2, s. 118–139.

<sup>7</sup> **Z. Filipiak**, *Polityka podatkowa...*, s. 222.

efektywność, jak i przejrzystość lokalnego systemu podatkowego. Efektywność lokalnego systemu podatkowego można zdefiniować jako zabezpieczenie potrzeb finansowych gminy przy zachowaniu perspektyw wzrostu dobrobytu społeczno-gospodarczego. Kompromis pomiędzy celami fiskalnymi, gospodarczymi i społecznymi opodatkowania osiągnąć jest przede wszystkim poprzez zróżnicowanie przedmiotu opodatkowania oraz konstrukcję samych podatków, w tym przede wszystkim przyjęcie określonych stawek, odliczeń i zwolnień podatkowych<sup>8</sup>.

## 2. Majątek jako przedmiot opodatkowania

Pojęcie „majątku” jest kategorią wieloznaczną i nie zostało nigdzie zdefiniowane w polskim systemie prawa. W szerokim znaczeniu „majątek” rozumiany jest jako ogół aktywów i pasywów należących do określonego podmiotu<sup>9</sup>. Takie określenie majątku przeciwstawiane jest jego wąskiemu ujęciu jako masie majątkowej obejmującej wyłącznie aktywa<sup>10</sup>. W sensie prawnym w doktrynie prawa cywilnego majątek rozumiany jest raczej w znaczeniu wąskim.

Podatki majątkowe to ogół podatków związanych z prawami własności. Z punktu widzenia związku pomiędzy ciężarem podatkowym a ponoszącym go podatnikiem wyróżniamy podatki bezpośrednie i pośrednie. O podatku bezpośrednim można mówić w przypadku występowania precyzyjnie określonej zależności pomiędzy obciążeniem podatkowym (rodzajem podatku, jego wysokością, trybem płacenia) a ponoszącym go bezpośrednio podatnikiem. Następuje zatem związek pomiędzy płatnością podatku i bezpośrednim ponoszeniem ciężaru przez podatnika (zbieżność pomiędzy obciążeniem formalnym i materialnym). Podatki bezpośrednie obciążają podatnika w sposób pozostający w ścisłym związku z jego sytuacją dochodową lub majątkową. Do podatków bezpośrednich zalicza się podatki dochodowe oraz podatki majątkowe. Podatki bezpośrednie, a szczególnie majątkowe uważane są za nieprzerzucalne<sup>11</sup>, ale w rzeczywistości tak nie jest, zatem kryterium jedności podatnika i obciążenia go podatkiem jest

<sup>8</sup> Por. *Preferencje podatkowe w Polsce*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2010, s. 5.

<sup>9</sup> Por. **P. Felis**, *Elementy teorii i praktyki podatków majątkowych. Poszukiwanie ładu w opodatkowaniu nieruchomości w Polsce z perspektywy przedsiębiorców oraz jednostek samorządu terytorialnego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 25.

<sup>10</sup> Za: **L. Etel**, **G. Liszewski**, *Podatki majątkowe w Polsce – wybrane problemy*, Raport Nr 209, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział Studiów Budżetowych, Warszawa 2002, s. 5.

<sup>11</sup> Szerzej na temat przerzucalności podatków oraz wad i zalet podatków bezpośrednich: **G. Szczodrowski**, *Polski system podatkowy*, PWN, Warszawa 2007, s. 24–26.

niespójne<sup>12</sup>. Należy zatem uznać, iż podatki bezpośrednie to te, które są precyzyjnie związane z trwałymi i niezbywalnymi cechami podatnika lub miernikami aktywności gospodarczej, które są do niego przypisane poprzez prawa własności (dochód i majątek)<sup>13</sup>.

Opodatkowanie majątku ma ekonomiczny i prawny aspekt. W aspekcie ekonomicznym podatkiem majątkowym jest podatek, którego źródłem jest majątek podatnika. Jeżeli podatki majątkowe są płacone z uzyskiwanego dochodu, to mają charakter podatków nominalnych. Jeśli zaś źródłem, z którego są płacone podatki jest majątek, to wówczas mamy do czynienia z podatkami majątkowymi realnymi. Podatki majątkowe mogą obciążać zarówno majątek ludności, jak i majątek podmiotów gospodarczych (kryterium podmiotu opodatkowania). Wyróżnić można także podatki majątkowe, które mogą obciążać: posiadanie majątku, nabycie lub zbycie majątku oraz przyrost majątku<sup>14</sup>. Ponadto zakresem opodatkowania można objąć całość majątku, jak i poszczególne jego składniki. Podatkiem majątkowym w aspekcie normatywnym jest podatek, który przez elementy konstrukcji prawnej (podmiot i podstawa opodatkowania) powiązany jest z majątkiem<sup>15</sup>. Podatki majątkowe stanowią dość zróżnicowaną grupę i różnie są klasyfikowane, tak jak różnie jest klasyfikowany sam majątek i jego przyrost. Można stwierdzić, iż podatki majątkowe (rzeczowe) obciążają władanie majątkiem, jak jego przyrost.

Podatki majątkowe mają wiele zalet:

- 1) są odporne na oszustwa podatkowe, bowiem trudno jest ukryć podstawę opodatkowania (spadek, posiadanie nieruchomości czy gospodarstwa rolnego, jak i fakt np. uchwalenia miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego);
- 2) jako nieuwzględniające indywidualnej sytuacji podatnika – nie dopuszczają do stosowania ulg mających zmniejszyć ciężar podatkowy, gdy jakaś szczególna sytuacja zmniejsza zdolność podatkową podatnika;
- 3) relatywnie prosta konstrukcja podatków majątkowych, poprzez eliminację uwzględniania indywidualnej zdolności dochodowej (brak personalizacji), generuje niskie koszty poboru;

<sup>12</sup> F. Grądalski, *Wstęp do teorii opodatkowania*, SGH, Warszawa 2004, s. 105.

<sup>13</sup> Szerzej: A.B. Atkinson, *Optimal Taxation and the Direct versus Indirect Tax Controversy*, Canadian Journal of Economics 1977/6, s. 590–606.

<sup>14</sup> Por. także: L. Etel, *Reforma opodatkowania nieruchomości w Polsce*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 1998, s. 12–15; idem, *Podatek od nieruchomości, rolny, leśny*, C.H. Beck 2005, s. 120–124; M. Unisk, *Podatek od nieruchomości – aktualne problemy*, BISP 2006/4, s. 2–3; W. Modzelewski, J. Bielawny (red.), *Komentarz do podatków: rolnego, leśnego oraz od nieruchomości*, ISP, Warszawa 2008, s. 10–11.

<sup>15</sup> A. Gomułowicz, J. Malecki, *Podatki i prawo podatkowe*, LexisNexis, Warszawa 2004, s. 140–141.



- 4) przy ich ustalaniu można łatwiej i skuteczniej oprzeć się naciskom politycznym, bowiem podatek majątkowy (rzeczowy) nie jest powiązany z osobą podatnika, przez to nie wywołuje takiego zainteresowania polityków;
- 5) pozwalają na objęcie opodatkowaniem tych znamion zewnętrznych bogactwa, które nie są możliwe do opodatkowania podatkiem dochodowym, ponieważ nie przynoszą dochodów;
- 6) poprzez opodatkowanie gromadzonego majątku nie krepują – tak jak podatki dochodowe – aktywności inwestycyjnej (ekonomicznej).

Ale mają też wady:

- 1) zakres podatku majątkowego (rzeczowego) jest istotnie ograniczony, dotyczy jedynie zauważalnych przedmiotów opodatkowania;
- 2) przy opodatkowaniu władania majątkiem, jak i jego przyrostu istnieje ryzyko nadmiernego opodatkowania składników majątkowych (stawka niszcząca substancję majątkową) niezależnie od strumieni dochodów generowanych przez majątek czy indywidualnej sytuacji dochodowej (rodzinnej) podatnika;
- 3) często pojęcie majątku jest nieostre prawnie, ale można wyróżnić majątek trwały (lasy, grunty, domy itp.), jak i majątek ruchomy (wierzytelności, papiery wartościowe, dzieła sztuki, prawa własności intelektualnej itp.).

Biorąc pod uwagę specyfikę podatków majątkowych oraz wady i zalety tych form opodatkowania, trudno jest zidentyfikować wspólne cechy konstrukcji podatków majątkowych w krajach OECD<sup>16</sup>:

- 1) w gospodarce rynkowej uruchamia się różnorodne instrumenty podatkowe oddziałujące na decyzje osób fizycznych i prawnych dotyczące użytkowania posiadanego przez nie majątku;
- 2) w praktyce są możliwe różne warianty opodatkowania dochodów z majątku – przez odrębny podatek majątkowy (rzeczowy) lub w ramach podatku dochodowego (przychodowego);
- 3) opodatkowaniu może podlegać cały majątek lub tylko uzyskiwany dzięki niemu dochód (opodatkowanie strumienia dochodu lub samego stanu posiadania);
- 4) podatek od majątku przedsiębiorstw publicznych stanowi szczególną formę podatku majątkowego, gdyż opodatkowanie majątku stanowi w tym przypadku swoistą zapłatę;

<sup>16</sup> N. Gajl, *Modele podatkowe. Podatki majątkowe*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 1996, s. 43–44; także: L. Etel (red.), *Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości*, Biuro Studiów i Ekspertyz, Kancelaria Sejmu, Warszawa 2003, s. 7–24.

- 5) opodatkowanie spadków i darowizn wymaga odrębnych modeli i konstrukcji opodatkowania ze względu na ich specyfikę w porównaniu z innymi formami majątku.

Uzasadniając opodatkowanie majątku można odwołać się do zasady ekwiwalentności, zasady zdolności płatniczej oraz zasady polityczno-społecznych reguł redystrybucji dochodów ludności. Zasada ekwiwalentności opiera się na założeniu, że istnieje związek między wysokością obciążeń podatkowych a wartością dóbr i usług publicznych świadczonych na rzecz podatnika. Podatki majątkowe są dobrym przykładem zastosowania tej zasady. Państwo bierze na siebie obowiązek ochrony praw własności, ponosi wydatki związane z tworzeniem i utrzymaniem infrastruktury gospodarczej, stara się zapewnić spokój społeczny sprzyjający pełnemu i swobodnemu korzystaniu z własności. Władze lokalne dbają o stan dróg, sieć wodociągową i kanalizacyjną, zieleń miejską, zapewniają oświetlenie ulic i utrzymanie ich w czystości. Działania takie nie tylko umożliwiają pełniejsze korzystanie z posiadanego majątku, ale również podnoszą jego wartość rynkową. Ze względu na to, iż większość wymienionych wydatków jest finansowana przez władze lokalne, podatki majątkowe zasilają głównie budżety lokalne<sup>17</sup>.

### 3. Klasyfikacja podatków majątkowych

W literaturze podatki majątkowe są różnie klasyfikowane. Wyróżnić możemy cztery grupy klasyfikacyjne podatków majątkowych:

1. Podatki od posiadania majątku (władania majątkiem). W zależności od obowiązującego systemu podatkowego mogą to być podatki od całkowitej wartości majątku należącego do danego podmiotu gospodarczego (majątku ruchomego i nieruchomego, gotówki, wkładów bankowych itp.) lub tylko od określonych jego składników. W polskim systemie podatkowym podatkami zaliczanymi do tej grupy są: podatek od nieruchomości, podatek rolny, podatek leśny oraz podatek od środków transportu.
2. Podatki od przyrostu (przejmowania) majątku. Przedmiotem opodatkowania jest nabycie rzeczy lub praw majątkowych w drodze kupna, darowizny lub spadku. Do tej grupy zalicza się podatek od spadków i darowizn.
3. Podatki od wzrostu wartości posiadanego majątku. Występują, gdy wzrost ten nastąpił z przyczyn niezależnych od właściciela. Przykładem może być opłata

<sup>17</sup> A. Krajewski, *Podatki. Unia Europejska, Polska, Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004, s. 112–113.

adiacencka i renta planistyczna, płacona przez właścicieli nieruchomości z tytułu wzrostu ich wartości wskutek np. finansowanego przez władze lokalne uzbrojenia terenu, podziału geodezyjnego, zmiany planu zagospodarowania przestrzennego itp.<sup>18</sup>

4. Podatki od transformacji substancji majątkowej. Są to podatki płacone w przypadku sprzedaży lub zamiany rzeczy lub praw majątkowych na inne rzeczy lub prawa majątkowe (podatek od czynności publiczno-prawnych).

Podstawową właściwością podatków jest to, że zawsze stanowią one strumień finansowy, są bowiem płacone przez odjęcie części innych strumieni generowanych przez podmioty gospodarcze. Aby zapłacić podatek, muszą one oddać część swych dochodów – w wypadku podatku bezpośredniego, lub wydatków – w wypadku podatku pośredniego; obie te wielkości zaliczamy do kategorii ekonomicznych nazywanych strumieniami. Tę cechę podatków nazywamy zatem strumieniową logiką podatku<sup>19</sup>. W przypadku podatków majątkowych podstawą opodatkowania podatkiem od nieruchomości czy podatku do spadków jest wartość majątku. Strumieniowy charakter podatku oznacza, iż podatnik musi go zapłacić, oddając część strumienia dochodów. Zatem jeśli nie dysponuje takim strumieniem, musi poświęcić zgromadzone oszczędności, ewentualnie zaciągnąć kredyt na spłatę, a finalnie nawet spieniężyć całość lub część posiadanego majątku (spadku). Zatem racjonalny wydaje się postulat, aby podatek majątkowy nie prowadził do uszczuplenia majątku podatnika (substancji majątkowej)<sup>20</sup>.

#### 4. Klasyfikacja ulg i zwolnień podatkowych

Analiza funkcji, cech konstrukcji podatkowych oraz samego charakteru ulg i zwolnień podatkowych (preferencji) pozwala zauważyć, iż są to formy redukcji poszczególnych elementów techniki podatkowej bądź samej kwoty podatku, a więc są elementem zależnym od innych elementów składowych podatku<sup>21</sup>. W ustawodawstwach w aspekcie doktrynalnym spotykamy: zwolnienia podatkowe, ulgi podatkowe oraz ulgi w zapłacie podatku. W aspekcie normatywnym

<sup>18</sup> Szerzej: **D. Reško, T. Wołowiec**, *Renta planistyczna i opłata adiacencka w planowaniu przestrzennym*, Biuletyn Stowarzyszenia Gmin Uzdrawiskowych RP 2014/2, s. 55–64.

<sup>19</sup> Cyt. za: **J. Żyżyński**, *Budżet i polityka podatkowa*, PWN, Warszawa 2009, s. 177–180.

<sup>20</sup> **S. Owsiak**, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2002, s. 156; **J. Żyżyński**, *Budżet...*, s. 178–180.

<sup>21</sup> Por. **W. Nykiel**, *Ulg i zwolnienia podatkowe – podstawowe cechy*, w: **A. Pomorska** (red.), *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*, UMCS, Lublin 2003, s. 96; **J. Gluchowski** (red.), *Formy zmniejszania wysokości podatków w Polsce*, PWN, Warszawa 2002, s. 10.

ulgi to określone w prawie podatkowym: zwolnienia, odliczenia, obniżenia oraz zmniejszenia, powodujące obniżkę wysokości podstawy opodatkowania lub wysokości podatku. Ujęcie normatywne preferencji podkreśla efekt skutku, do jakiego ma prowadzić zastosowanie konkretnej ulgi. Brak efektu (ekonomicznego czy społecznego) świadczy o nieefektywności danej formy preferencji.

Ulgi i zwolnienia podatkowe różnią się między sobą zarówno konstrukcją, jak i celami na nie nałożonymi. Zwolnienia podatkowe określa się jako wyłączenia z zakresu podmiotowego w danym podatku określonej kategorii podmiotów lub przedmiotu danego podatku określonej kategorii sytuacji faktycznych lub prawnych<sup>22</sup>.

Ulgi podatkowe oznaczają bądź wyłączenie z podstawy opodatkowania lub nienaliczanie od niej określonych kwot, bądź obniżanie samego podatku. Obniżanie podatku w efekcie zastosowania ulg polega na: zmniejszeniu podstawy opodatkowania, obniżeniu stawek podatkowych (łącznie ze stosowaniem stawki 0%) oraz obniżeniu kwoty podatku (odliczeniu od podatku). Zmniejszanie podstawy opodatkowania może polegać na wyłączeniu (nie wliczaniu do podstawy opodatkowania) określonej kwoty, związanej z przedmiotem opodatkowania<sup>23</sup>. W odróżnieniu od zwolnienia, w przypadku ulgi wyłączenie dotyczy tylko określonej przepisami ustawy kwoty, a nie całej kategorii stanów faktycznych lub prawnych<sup>24</sup>.

Oprócz ulg stanowiących elementy konstrukcji podatku, funkcjonują w systemach podatkowych ulgi niebędące elementami konstrukcji żadnych podatków. Określamy je mianem ulg w zapłacie podatku. Ulgi tego typu można podzielić na: ułatwienia w zapłacie niepowodujące zmniejszenia kwoty płaconego podatku (rozłożenie na raty, odroczenie terminu płatności w formie decyzji organu podatkowego czy przeniesienie własności rzeczy i praw majątkowych w zamian za zaległości podatkowe) oraz zmniejszenia kwoty płaconego podatku i zwolnienia

<sup>22</sup> Zob. szerzej: **W. Nykiel**, *Ulgi i zwolnienia w konstrukcji prawnej podatku*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002, s. 20–21.

<sup>23</sup> **M.E. Levy**, *Income Tax Exemptions, An Analysis of Effects of Personal Exemptions on Income Tax Structure*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1960, s. 113.

<sup>24</sup> Szerzej na temat ulg prorodzinnych w krajach Unii Europejskiej: **T. Wołowicz**, *Opodatkowanie dochodów osób fizycznych w wybranych krajach UE*, w: *Polityka społeczna. Wybrane zagadnienia*, Instytut Polityki i Spraw Socjalnych, Warszawa 2005; **T. Wołowicz**, *Modele podatkowych preferencji prorodzinnych w krajach członkowskich Unii Europejskiej*, *Studia Europejskie* 2004/4; **idem**, *Podatek dochodowy od osób fizycznych instrumentem polityki prorodzinnej*, *Studia z zakresu Prawa Pracy i Polityki Społecznej. Roczniki Naukowe Katedry Prawa i Polityki Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego* 2003/2004 oraz **W. Wójtowicz**, **P. Smoleń**, *Podatek dochodowy od osób fizycznych – Prorodzinny czy neutralny?*, ABC, Warszawa 1999.

z zapłaty podatku (umorzenie w całości lub części zaległego podatku w formie decyzji organu podatkowego lub zaniechanie poboru podatków w formie rozporządzenia Ministra Finansów).

W stosunku do rozwiązań prawnych z dziedziny prawa podatkowego, w doktrynie dość powszechnie przyjmuje się pogląd, iż podatki i cały system podatkowy powinny być neutralne. Oznacza to, że podatki należy tak konstruować, aby w żadnym razie nie utrudniać istnienia i funkcjonowania podatników, ale także tak, aby nie zawierały żadnych preferencji dla wybranych grup podatników. Opowiadanie się za neutralnością podatkową nie przesądza o negatywnym stosunku do wpływania poprzez preferencje podatkowe na realizację istotnych dla państwa celów pozafiskalnych. Stosowanie różnorodnych preferencji podatkowych może być następstwem uwzględniania równości podatkowej ujmowanej subiektywnie. Równość taka wymaga bowiem dostrzeżenia różnej sytuacji materialnej, rodzinnej czy społecznej podatnika<sup>25</sup>. Panuje powszechne przekonanie, że ulgi i zwolnienia podatkowe sprzyjają sprawiedliwości podatkowej. Argument sprawiedliwości pozwala przede wszystkim zyskać społeczną akceptację dla zmian w systemie obciążeń fiskalnych. Zarówno w teorii, jak i w praktyce, podatek jest uznawany za obiektywną konieczność. Przymusowość odróżnia podatek od świadczeń dobrowolnych. Podatnicy często i w bardzo różnych sytuacjach powołują się na sprawiedliwość podatkową. Najczęściej utożsamiają przy tym sprawiedliwość z obniżeniem ciężarów podatkowych, a niekiedy z całkowitym ich wyeliminowaniem. Cechy podatku sprawiają, że w podatniku powstaje reakcja obronna przed uszczupleniem jego środków. Oczekując świadczeń ze strony władzy publicznej, jednocześnie może zmierzać do redukcji swoich własnych podatków<sup>26</sup>.

Należy pamiętać, iż funkcje pozafiskalne mogą być realizowane tylko wtedy, gdy prawidłowo spełniana jest funkcja fiskalna podatków. Jedynie w sytuacji gromadzenia poprzez system podatkowy wystarczających podatkowych dochodów budżetowych możliwe staje się ich dzielenie i przemieszczanie do różnych obszarów działalności czy rezygnowanie przez ustawodawcę z pełnych obciążeń podatkowych – tam gdzie ewentualne pobranie podatku może prowadzić do zniszczenia jego źródła<sup>27</sup>.

<sup>25</sup> Por. **I. Czuma**, *Wstęp*, do: **Z. Lassotówny**, *Opodatkowanie dochodów rodziny*, Lublin 1935.

<sup>26</sup> Cyt. za: *System podatkowy. Stan, kierunki reformy, wpływ na wzrost gospodarczy*, Raport nr 36 Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Prezesie Rady Ministrów, Warszawa 1999.

<sup>27</sup> Por. **N. Gajl**, *Teorie podatkowe w świecie*, PWN, Warszawa 1992, s. 125 i nn.

## 5. Pojęcie preferencji podatkowych i ich konsekwencje ekonomiczne

Preferencje podatkowe są substytutem wydatków budżetowych i mogą stanowić alternatywę dla transferów bezpośrednich z budżetu gminy. Z reguły preferencje podatkowe rozproszone są w różnych ustawach (uchwałach) podatkowych, są często ukryte, trudne do zauważenia i nie jest znana ich globalna (łączna) wartość<sup>28</sup>. Taki stan rzeczy zaburza przejrzystość gospodarki finansowej gminy i stwarza ryzyko niewłaściwej alokacji i dystrybucji środków publicznych. Znajomość istoty i specyfiki preferencji podatkowych ma istotne znaczenie dla właściwego kształtowania celów i kierunków polityki fiskalnej zarówno państwa, jak i jednostek samorządu terytorialnego. Polityka fiskalna umożliwia z jednej strony dokonywanie w toku debaty budżetowej właściwej alokacji i redystrybucji środków publicznych, z drugiej zaś stanowi instrument dokonywania oceny efektywności poszczególnych preferencji i systemu podatkowego jako całości. Warunkiem koniecznym dla ustalenia wartości preferencji podatkowych jest ich zidentyfikowanie. Nie wszystkie rozwiązania podatkowe, które w sensie prawnym stanowią ulgi podatkowe (zwolnienia, odliczenia itp.) są rzeczywistą formą preferencji podatkowej. Niektóre z nich służą jedynie racjonalizacji systemu podatkowego, obniżają koszty poboru podatku lub też wynikają z zobowiązań międzynarodowych lub wspólnotowych i jako takie uznawane są za tzw. standard podatkowy (zakres opodatkowania). Dopiero te rozwiązania, które stanowią typowe odstępstwo od przyjętego standardu opodatkowania można uznać za preferencje podatkowe<sup>29</sup>.

Nadrzędnym celem polityki podatkowej jest kształtowanie zakresu opodatkowania w taki sposób, aby zapewnić z jednej strony wysoką efektywność fiskalną, a z drugiej przejrzystość systemu podatkowego. Efektywność systemu podatkowego wymaga zachowania kompromisu pomiędzy celami fiskalnymi, gospodarczymi i społecznymi, osiąganego przede wszystkim poprzez zróżnicowanie przedmiotu opodatkowania oraz konstrukcję samych podatków, w tym przede wszystkim przyjęcie określonych stawek, odliczeń i zwolnień podatkowych. Stosowanie tych rozwiązań pozwala uelastyczyć zakres opodatkowania oraz stymulować zachowania podatników w kierunku zgodnym z oczekiwaniami państwa (gminy)<sup>30</sup>. Preferencje podatkowe stanowią swoistą alternatywę dla

<sup>28</sup> Za: *Preferencje podatkowe w Polsce*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2010, s. 5.

<sup>29</sup> Za: *ibidem*, s. 5–6.

<sup>30</sup> Cyt. za: *ibidem*, s. 6 i nn.



bezpośrednich transferów budżetowych. Różnica sprowadza się do tego, że wydatkowanie środków z budżetu obejmuje zarówno otrzymanie pieniędzy, jak i ich wydatkowanie, zaś w przypadku preferencji podatkowych przychód jest od razu konsumowany przez wydatek<sup>31</sup>. Kraje na całym świecie wykorzystują preferencje podatkowe jako narzędzie polityki finansowej państwa. Wprowadzając takie rozwiązania podatkowe chcą osiągnąć ściśle określone rezultaty. Do najczęstszych celów wprowadzania preferencji podatkowych zalicza się m.in. zwiększenie progresywności i efektywności systemu podatkowego, stymulowanie konsumpcji określonych dóbr czy wspieranie rozwoju lokalnego (regionalnego) lub określonego sektora (sektorów) gospodarki<sup>32</sup>.

## 6. Efektywność stosowanych preferencji

Dla pokazania obszarów i kierunków oddziaływania władz lokalnych w obszarze polityki podatkowej konieczna jest prezentacja wymiernych skutków decyzji gminy o stosowaniu określonych preferencji podatkowych. Obok oczywistych i przewidywalnych konsekwencji, jak spodziewane – okresowe – zmniejszenie dochodów z tytułu podatków i opłat, w stosunku do których podjęto decyzję o obniżeniu ich stawek, warto zwrócić uwagę na pośrednie następstwa stosowania tego typu form wsparcia. Zgodnie z art. 32 ust. 3 ustawy z 13 listopada 2003 roku, o dochodach jednostek samorządu terytorialnego<sup>33</sup>, można wskazać wpływ podjętych decyzji na subwencję ogólną. Zgodnie ze wskazanym przepisem, w celu ustalenia części wyrównawczej subwencji ogólnej lub wpłat dokonywanych przez gminę, przyjmuje się dochody, które jednostka samorządu terytorialnego może uzyskać, stosując do ich obliczenia górne granice stawek podatków obowiązujące w danym roku. Oceniając skutki obniżenia stawek podatkowych w podatkach lokalnych należy odnieść się także do ich oddziaływania na wpływy z tytułu udziałów w podatku dochodowym od osób prawnych<sup>34</sup>.

<sup>31</sup> Cyt. za: *ibidem*, s. 7 i nn.

<sup>32</sup> Cyt. za: **L. Villela, A. Lemgruber, M. Jorrottthe**, *Tax Expenditure Budgets. Concepts and Challenges for Implementation*, Inter-American Development Bank, 2010, s. 12; **R. Tokman, J. Rodriguez, C. Marshall S.**, *Las excepciones tributarias como herramienta de política pública*, In Estudios Públicos 2006/102, s. 12.

<sup>33</sup> Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r., o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (tekst jedn. Dz.U. z 2010 r., nr 80, poz. 526 z późn. zm.).

<sup>34</sup> Por. m.in. **T. Wołowiec, T. Skica**, *The instruments of stimulating entrepreneurship by local government units (LGU's)*, *Ekonomiska Istraživanja-Economic Research* 2013/4, s. 127–146; także: **T. Skica, A. Kiebała, T. Wołowiec**, *Stymulowanie lokalnej konkurencyjności gmin na przykładzie podatku od środków transportowych*, *Studia Regionalne i Lokalne* 2011/2, s. 118–139.



Nie sposób nie zauważyć, że stosowanie preferencji podatkowych nie jest równoznaczne z realizacją pozytywnej stymulacji budżetowej. Literatura, tak krajowa, jak i zagraniczna, także nie dostarcza jednoznacznych dowodów świadczących o tym, że obniżenie stawek podatkowych w sposób automatyczny służy realizacji założonego uprzednio celu pozafiskalnego<sup>35</sup>. Badania przeprowadzone przez Ross. Levine'a i David. Renelta<sup>36</sup> wykazują brak zależności pomiędzy stosowanym przez samorządy instrumentarium fiskalnym a stymulacyjną funkcją opodatkowania. Eric Engen i Jonathan Skinner<sup>37</sup> oraz Gian Maria Milesi-Fereti, Enrique Mendoza i Patric Asea<sup>38</sup> w swych analizach dowodzą wręcz negatywnego wpływu zmian opodatkowania na założone uprzednio cele pozafiskalne. Jednocześnie pojawiające się sporadycznie pozytywne efekty stymulacji podatkowej, z uwagi na ich wielkość oscylującą w granicach od 0,2 do 0,3% PKB rocznie, przy jednocześnie równych, bądź nawet wyższych kosztach ich uzyskania, uznają za zbyt słabe, aby mogły one zostać wykorzystane do efektywnego stymulowania rozwoju społeczno-ekonomicznego. Podobnie indywidualne badania P. Cashina<sup>39</sup>, a także prace zespołów: Willi Leibfritz, John Thornton, Alexandra Bibbee<sup>40</sup> oraz Stefan Folster, Magnus Henrekson<sup>41</sup> i Andrea Bassanini, Stefano Scarpetta<sup>42</sup> nie potwierdzają w sposób jednoznaczny tezy o występowaniu istotnej statystycznie korelacji pomiędzy wysokością stawek podatkowych a realizacją funkcji stymulującej. Wyniki ich badań dowodzą, że obciążenia fiskalne stanowią tylko jeden z czynników determinujących zachowania podatników. W rezultacie preferencje

<sup>35</sup> T. Skica, A. Kiebała, T. Wolowiec, *Stymulowanie...*, s. 129.

<sup>36</sup> Por. R. Levine, D. Renelt, *A Sensitivity Analysis of Cross – Country Growth Regressions*, *The American Economic Review* 1992/84/4, s. 942–963.

<sup>37</sup> Por. E. Engen, J. Skinner, *Taxation and Economic Growth*, w: *Tax Policy in the Real World*, Cambridge University Press 1999.

<sup>38</sup> Por. E. Mendoza, G. M. Milesi-Feretti, P. Asea, *On the ineffectiveness of tax policy in altering long-run growth: Herberger's superneutrality conjecture*, *Journal of Public Economics* 1997/66.

<sup>39</sup> Por. P. Cashin, *Government Spending, Taxes, and Economic Growth*, IMF Working Papers 94/92, International Monetary Fund 1994, a także G. Leach, *The negative Impact of taxation on Economic Growth*, New Edition, REFORM, 2003.

<sup>40</sup> W. Leibfritz, J. Thornton, A. Bibbee, *Taxation and Economic Performance*, OECD Economics Department Working Papers 176, OECD Publishing 1997.

<sup>41</sup> S. Folster, M. Henrekson, *Growth and the public sector: a critique of the critics*, *European Journal of Political Economy*, Elsevier 1999/15(2), s. 337–358.

<sup>42</sup> A. Bassanini, S. Scarpetta, *The Driving Forces of Economic Growth: Panel Data Evidence for the OECD Countries*, OECD Economic Studies 2001(2), OECD Publishing, s. 10.

podatkowe mogą stanowić o wzmocnieniu pozostałych działań aktywizujących lokalną gospodarkę (lub jej obszary), a nie samodzielnie je zastępować<sup>43</sup>.

Do podobnych wniosków prowadzą studia literatury krajowej odwołującej się do wyników badań empirycznych prowadzonych w zakresie stymulacyjnego oddziaływania podatków. Wykazują one, że pomiędzy redukcją maksymalnych stawek w podatkach lokalnych a parametrami opisującymi rozwój społeczno-ekonomiczny wspólnot samorządowych występuje bardzo słaby związek. Jako dowód przytoczyć można badania przeprowadzone na reprezentatywnej próbie gmin województwa małopolskiego i lubelskiego<sup>44</sup>. Rezultaty obu niezależnych badań dowodzą, iż siła stymulacyjnego oddziaływania redukcji stawek maksymalnych w pojedynczych podatkach lokalnych oddziałuje na rozwój inicjatyw gospodarczych zdecydowanie słabiej, aniżeli konstruowanie kompleksowych systemów preferencji podatkowych, zakładających, obok obniżek stawek podatkowych, również zwolnienia, odroczenia terminów płatności, a także umorzenia należności podatkowych (strategie podatkowe gmin)<sup>45</sup>.

Przedstawione argumenty prowadzą do wniosku, że kluczem dla skutecznego stymulowania lokalnej gospodarki jest nie tyle sama polityka władz w sferze stawek, co przejrzystość i stabilność systemu podatkowego. Z punktu widzenia przedsiębiorców najistotniejsza jest nie wysokość stawek, czy sama wartość ulg, ale stabilność, przewidywalność i przejrzystość stosowanych rozwiązań podatkowych. Istotne jest, by potencjalni inwestorzy, już na etapie wstępnych rozmów na temat lokalizacji, mogli zapoznać się z systemem ulg i preferencji, z których można korzystać przy spełnieniu określonych warunków<sup>46</sup>. Można powiedzieć, iż system preferencji podatkowych stanowi niewątpliwą atut; niestety sam w sobie nie jest wystarczającą stymulantą dla podejmowania decyzji o lokalizacji (czy rozwoju) działalności gospodarczej<sup>47</sup>.

<sup>43</sup> Szerzej: **T. Wołowiec**, *Harmonization of personal income taxation across European Union member states*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Lublin 2014, s. 63–70.

<sup>44</sup> **T. Wołowiec**, Podatkowe instrumenty wspierania przedsiębiorczości w powiecie nowosądeckim i limanowskim, Badania Statutowe Zakładu Ekonomii WSB-NLU, Nowy Sącz, 2008–2009 (opracowanie niepublikowane) oraz badania statutowe Zakładu Ekonomiki Przedsiębiorstw i Rozwoju Lokalnego Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Lublin 2013–2014 (niepublikowane).

<sup>45</sup> **T. Skica, A. Kiebała, T. Wołowiec**, *Czy redukcja stawek w podatku od środków transportowych realizuje stymulacyjną funkcję opodatkowania?*, Samorząd Terytorialny 2011/7–8, s. 152–164.

<sup>46</sup> Za: **W. Dziemianowicz, M. Mackiewicz, E. Malinowska, W. Misiąg, M. Tomalak**, *Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 2000, s. 9.

<sup>47</sup> Por. **A. Okraszewska, I. Brzeziński, J. Kwiatkowski**, *Lokalny rozwój gospodarczy w kontekście wstąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej, Warszawa 2002.

## 7. Realizacja celów stymulacyjnych

Analizując politykę kształtowania podatkowych dochodów własnych przez gminy i oceniając ją pod kątem potencjalnego stymulacyjnego oddziaływania, należy stwierdzić, że w zasadzie jedynie podatek od nieruchomości może być wykorzystany dla realizacji celów stymulacyjnych. Zawężenie analizy wyłącznie do podatku od nieruchomości należy uzasadnić potrzebą rozdzielenia skuteczności oddziaływań stymulacyjnych (ocenianej z punktu widzenia adresata bodźca) od ekonomicznego sensu stosowania danego bodźca (analizowanego z punktu widzenia gminy). Sam bodziec może bowiem okazać się skuteczny, lecz równocześnie jego stosowanie niekoniecznie może przekładać się na efekt finansowy po stronie dochodów gminy. W rezultacie trzeba wyraźnie podkreślić, że skuteczność danego instrumentu podatkowego nie zawsze może być łączona z efektywnością. Można zatem poddać analizie trzy przypadki stosowania stymulant fiskalnych.

Przypadek pierwszy występuje wtedy, gdy stosowany przez gminę instrument jest nieefektywny z punktu widzenia dochodów budżetowych (brak wpływów), a przy tym nieskuteczny w kwestii realizacji funkcji stymulacyjnej (brak efektów ekonomicznych i społecznych założonych przez władze lokalne).

Drugi przypadek dotyczy sytuacji, w której gmina stosuje skuteczny instrument stymulacyjnego oddziaływania na procesy społeczne o ekonomiczne, ale jednocześnie instrument ten generuje straty po stronie własnych dochodów podatkowych. W takiej konfiguracji decyzja o jego zastosowaniu bądź rezygnacji z tej formy wsparcia jest nieco bardziej pragmatyczna, a jedynym racjonalnym z punktu widzenia budżetu uzasadnieniem dla jego stosowania jest wzmacnianie przezeń stymulacyjnego oddziaływania innych form wsparcia. Tutaj za przykład może posłużyć podatek od środków transportowych. Do ograniczonego stymulacyjnego oddziaływania tego podatku na procesy ekonomiczne i społeczne należy odnieść się także z innych powodów. Decyzje lokalizacyjne, a nawet szerzej – decyzje „o zakładaniu” podmiotów będących podatnikiem podatku od środków transportowych nie są determinowane wyłącznie przez czynniki natury podatkowej. Potencjalna skuteczność podejmowanych przez gminę działań w sferze preferencji fiskalnych jest mocno ograniczona przez zdecydowanie silniej oddziałujące w tym względzie ustawodawstwo krajowe<sup>48</sup>.

<sup>48</sup> Za: T. Skica, A. Kiebała, T. Wołowicz, *Czy redukcja stawek w podatku od środków transportowych realizuje stymulacyjną funkcję opodatkowania?*, Samorząd Terytorialny 2011/7–8, s. 152–164.

Pozostając w sferze ulg i zwolnień podatkowych dotyczących podatku od nieruchomości, należy stwierdzić, iż potencjał jego stymulacyjnego oddziaływania wyraźnie przegrywa w konfrontacji z innymi wyznacznikami konkurencyjności gospodarczo-inwestycyjnej gminy. Do grupy owych determinant należą m.in.<sup>49</sup>:

- wartość wytworzonych na terenie danej gminy dóbr i usług;
- korzystna lokalizacja;
- atrakcyjność gminnej infrastruktury technicznej, biznesowej i społecznej;
- atrakcyjność lokalnych zasobów siły roboczej, lokalnych zasobów surowcowych oraz stanu środowiska naturalnego;
- skalę i poziom lokalnego popytu<sup>50</sup>.

Mając na uwadze zaprezentowane fakty, należy z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że oczekiwania dotyczące stymulacyjnego oddziaływania bodźców fiskalnych w podatku od nieruchomości nie znajdują przełożenia w praktyce. Siła i kierunek oddziaływania bodźca fiskalnego polegającego na obniżce stawek podatkowych w tym podatku jest mocno ograniczona. Badania przeprowadzone w 2013 i 2014 roku na próbie 16 gmin województwa małopolskiego także nie wykazały istotnego związku pomiędzy obniżką stawek w podatku od nieruchomości, a przyrostem na terenach gmin stosujących preferencje w tym podatku liczby podmiotów gospodarczych oraz nowych miejsc pracy. Obliczony współczynnik korelacji liniowej Pearsona na poziomie  $r_{xy} = 0,11$  ( $r_{xy} = 0,12$  w 2014 roku) dowiódł, iż nie występuje statystycznie istotna zależność pomiędzy redukcją stawek przez gmin, a przyrostem na ich terenie liczby podmiotów gospodarczych (firm). Jednocześnie nie zauważono istotnego statystycznie związku pomiędzy wpływem wysokości stawek w tym podatku a decyzjami lokalizacyjnymi podmiotów gospodarczych. Obliczony współczynnik korelacji liniowej Pearsona w tym przypadku wynosił zaledwie  $r_{xy} = 0,13$  ( $r_{xy} = 0,136$  w 2014 roku), a jego wartość oznaczała, iż nie występuje istotna statystycznie zależność pomiędzy wysokością stawek podatkowych a decyzjami lokalizacyjnymi podmiotów gospodarczych<sup>51</sup>. Badania przeprowadzone przez autorów dowodzą, że czynnikami

<sup>49</sup> Szerzej: **T. Wołowiec, T. Skica**, *The instruments of stimulating entrepreneurship by local government units (LGU's.)*, *Ekonomiska Istraživanja-Economic Research* 2013/4, s. 127–146.

<sup>50</sup> Por. **T. Wołowiec**, *Finansowe instrumenty wspierania przedsiębiorczości przez gminy*, *Studia Regionalne i Lokalne* 2005/1, Wydawnictwo Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych UW, s. 65–81.

<sup>51</sup> Przytoczone dane pochodzą z badań na temat czynników kształtujących decyzje lokalizacyjne firm transportowych na przykładzie wybranych gmin województwa małopolskiego. Badania przeprowadzono w roku 2013 i 2014 w ramach badań własnych autorów.

kluczowymi w kwestii lokalizacji nowych podmiotów gospodarczych i tworzenia miejsc pracy są<sup>52</sup>:

- 1) infrastruktura (banki, firmy leasingowe, rynek pracy, stan rynku lokalnego) oraz bliskość i dostępność komunikacyjna gminy, jakość ciągów komunikacyjnych;
- 2) bliskość głównych klientów, łatwość realizacji funkcji biznesowych;
- 3) stawki najmu i czynszów oraz stawki podatku od nieruchomości lub ich części zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej;
- 4) infrastruktura drogowa, wodociągowa, plany zagospodarowania przestrzennego;
- 5) potencjał gospodarczy gminy i perspektywy jej rozwoju.

Trzeci przypadek prezentuje wariant optymalny. Konfiguracja ta łączy efektywność oddziaływania stymulacyjnego wobec adresata bodźca z pożądanym efektem finansowym po stronie dochodów gminy. Wydaje się jednak, że wśród podatków i opłat lokalnych jedynie podatek od nieruchomości może, w ograniczonym zakresie, taką rolę spełniać – ze względu na możliwość zmiany sposobu wykorzystania budynków, gruntów i budowli, która przekłada się na zmiany w zakresie wysokości opodatkowania.

## 8. Zakończenie

Celem zbudowania podstaw dla racjonalnej (a przez to efektywnej w sferze dochodów budżetowych) polityki podatkowej gminy, konieczne jest wprowadzenie określonych zmian w dotychczasowym podejściu do formułowania ulg i zwolnień podatkowych w sferze podatków i opłat lokalnych. Po pierwsze należy uporządkować (ustabilizować) politykę gminy w obszarze stawek w podatkach i opłatach lokalnych. W tym celu gmina powinna wyeliminować nieskuteczne, a obciążające budżet instrumenty dochodowe takie jak np. preferencyjne stawki w opłatach miejscowej i uzdrowskiej oraz podatku od środków transportowych. Jedynym tytułem podatkowym, który pod pewnymi warunkami i w ograniczonym zakresie spełnia kryteria skutecznego instrumentu wsparcia jest podatek od nieruchomości. Decydują o tym zarówno największa wydajność fiskalna wśród podatków i opłat lokalnych, jak i jego konstrukcja.

---

<sup>52</sup> Badania własne autorów na podstawie informacji uzyskanych z 54 gmin województwa małopolskiego, śląskiego i lubelskiego.

Za ważne z punktu widzenia skuteczności działań stymulacyjnych uznać należy zidentyfikowanie, obok fiskalnych, także pozafiskalnych stymulant oddziałujących na pobudzanie aktywności gospodarczo-społecznej w kierunku pożądanym przez gminę. Z punktu widzenia maksymalizacji efektywności stosowanych w gminie ulg i zwolnień podatkowych bardziej celowe wydaje się wprowadzanie do lokalnego systemu podatkowego wieloletnich ulg podatkowych oraz ewentualne prowadzenie polityki trwałej redukcji stawek w podatku od nieruchomości od niektórych przedmiotów opodatkowania, aniżeli stosowanie krótkookresowych rozwiązań.

Wykorzystywanie podatków w realizowaniu ich funkcji stymulacyjnej, a przy tym odwoływanie się także do wydatkowych instrumentów wsparcia, musi spełniać swoisty „warunek równowagi” między polityką wspierania inwestorów, a realizacją własnych dochodów budżetowych, niezbędnych do realizacji ustawowych zadań własnych gminy. Równocześnie z dużą ostrożnością i pragmatyzmem należy podejść do zakładanego dodatniego efektu netto stosowania ulg i zwolnień podatkowych. Mając świadomość tego, że stosowanie instrumentów dochodowych skutkuje odsunięciem w czasie (i niepewnym) wzrostem wpływów do budżetu, należy mieć uzasadnione wątpliwości wobec kreowania działań stymulacyjnych na tej formie wsparcia. Niska skuteczność stymulacji podmiotów gospodarczych za sprawą podatków i opłat lokalnych wynika także z faktu, iż odznaczają się one stosunkowo niewielkim udziałem w ogólnych kosztach działalności przedsiębiorstw. Mając to na uwadze, gminy często decydują się na podwyższenie stawek w podatkach i opłatach lokalnych do poziomu ustawowego<sup>53</sup>.

Badania i analizy przeprowadzone przez Monikę Korolewską wskazują, iż polityka dochodowa gmin w zakresie podatku od nieruchomości oddziałuje z reguły dwukierunkowo. Z jednej strony jej zadaniem jest zapewnienie odpowiednich dochodów budżetowych (to oznacza maksymalizowanie wydajności fiskalnej podatku od nieruchomości), z drugiej strony polityce podatkowej w zakresie podatku od nieruchomości powinny również przyświecać cele pozafiskalne, takie jak przyrost nowych podmiotów gospodarczych, wzrost ilości miejsc pracy itp.<sup>54</sup>

<sup>53</sup> Za przykład posłużyć może Kraków, który w swej polityce podatkowej na lata 2012–2014 zdecydował o podwyższeniu w tym okresie stawek w podatkach i opłatach lokalnych do pułapów maksymalnie dozwolonych przez ustawodawstwo (por. Załącznik do uchwały Rady Miasta Krakowa z 6 lipca 2011 r., Nr XXI/233/11).

<sup>54</sup> Za: **M. Korolewska**, *Polityka podatkowa gmin i miast na prawach powiatu w zakresie podatku od nieruchomości a wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, Studia BAS Nr 1(37) 2014, s. 86 i nn.



## Bibliografia

### Opracowania:

- Atkinson Anthony Barnes**, *Optimal Taxation and the Direct versus Indirect Tax Controversy*, Canadian Journal of Economics 1997/6, s. 7–15.
- Bassanini Andrea, Scarpetta Stefano**, *The Driving Forces of Economic Growth: Panel Data Evidence for the OECD Countries*, OECD Economic Studies 2001(2), OECD Publishing, s. 12–19.
- Bończak-Kucharczyk Monika, Herbst Krzysztof, Chmura Krzysztof**, *Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Polska Fundacja Promocji Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1998.
- Cashin Paul**, *Government Spending, Taxes, and Economic Growth*, IMF Working Papers 2003/94/92, s. 237–267.
- Dowgier Rafał, Etel Leonard, Pahl Bogdan, Poplawski Mariusz**, *Leksykon podatków i opłat lokalnych*, ABC Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
- Dziemianowicz Ryta**, *Polityka podatkowa jako jeden z elementów zarządzania finansami publicznymi*, w: Stanisław Owsiak (red.), *Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu*, PWE, Warszawa 2011, s. 69–79.
- Engen Eric, Skinner Jonathan**, *Taxation and Economic Growth*, w: *Tax Policy in the Real World*, Cambridge: University Press, Cambridge 1999, s. 123–130.
- Etel Leonard** (red.), *Europejskie systemy opodatkowania nieruchomości*, Biuro Studiów i Ekspertyz, Kancelaria Sejmu, Warszawa 2003.
- Etel Leonard, Liszewski Grzegorz**, *Podatki majątkowe w Polsce – wybrane problemy*, Raport Nr 209, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział Studiów Budżetowych, Warszawa 2002.
- Etel Leonard**, *Podatek od nieruchomości, rolny, leśny*, C.H. Beck, Warszawa 2005.
- Etel Leonard, Presnarowicz Sławomir**, *Podatek od środków transportowych. Komentarz*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002.
- Etel Leonard**, *Reforma opodatkowania nieruchomości w Polsce*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 1998.
- Felis Paweł**, *Elementy teorii i praktyki podatków majątkowych. Poszukiwanie ładu w opodatkowaniu nieruchomości w Polsce z perspektywy przedsiębiorców oraz jednostek samorządu terytorialnego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Filipiak Beata Zofia**, *Polityka podatkowa gmin czy realizacja władztwa podatkowego?*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 864, seria: Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia 2012/76/1, s. 12–23.
- Folster Stefan, Henrekson Magnus**, *Growth and the public sector: a critique of the critics*, European Journal of Political Economy 1999/5(2), s. 12–19.
- Gajl Natalia**, *Modele podatkowe. Podatki majątkowe*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 1996.
- Gajl Natalia**, *Teorie podatkowe w świecie*, PWN, Warszawa 1992.
- Gluchowski Jan** (red.), *Formy zmniejszania wysokości podatków w Polsce*, PWN, Warszawa 2002.
- Gomułowicz Andrzej, Małecki Jerzy**, *Podatki i prawo podatkowe*, LexisNexis, Warszawa 2004.
- Grądalski Feliks**, *Wstęp do teorii opodatkowania*, SGH, Warszawa 2004.
- Kłosowski Stanisław, Adamski Jan**, *Czynniki wpływające na lokalny rozwój gospodarczy*, w: D.C. Wagner (red.), *Strategie rozwoju gospodarczego miast i gmin*, Municipium, Warszawa 1999, s. 123–134.



- Kogut-Jaworska Monika**, *Instrumenty interwencjonizmu lokalnego w stymulowaniu rozwoju gospodarczego*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Korolewska Monika**, *Polityka podatkowa gmin i miast na prawach powiatu w zakresie podatku od nieruchomości a wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, Studia BAS 2014/1(37), s. 85–108.
- Krajewska Anna**, *Podatki. Unia Europejska, Polska, Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004.
- Leibfritz Willi, Thornton John, Bibbee Alexandra**, *Taxation and Economic Performance*, OECD Economics Department Working Papers 1997/176, s. 99–126.
- Levine Ross, Renelt David**, *A Sensitivity Analysis of Cross – Country Growth Regressions*, The American Economic Review 1992/84/4, s. 942–963.
- Levy Mikael**, *Income Tax Exemptions, An Analysis of Effects of Personal Exemptions on Income Tax Structure*, Amsterdam: North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1960.
- Mendoza Enri, Milesi-Feretti Gian-Maria, Asea Patric**, *On the ineffectiveness of tax policy in altering long-run growth: Herberger's superneutrality conjecture*, Journal of Public Economics 1997/66, s. 293–317.
- Miszczuk Andrzej**, *System podatków i opłat samorządowych w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Modzelewski Witold, Bielawny Jerzy** (red.), *Komentarz do podatków: rolnego, leśnego oraz od nieruchomości*, pod red. W. Modzelewskiego i J. Bielawnego, ISP, Warszawa 2008.
- Nykiel Włodzimierz**, *Ulgi i zwolnienia podatkowe – podstawowe cechy*, w: *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*, UMCS, Lublin 2003, s. 190–195.
- Nykiel Włodzimierz**, *Ulgi i zwolnienia w konstrukcji prawnej podatku*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002.
- Okraśniński Andrzej**, *Gminy mają problemy z długami*, Gazeta Bankowa, 18.02.2010, www.gb.pl; stan na 22.11 2015 r.
- Owsiak Stanisław**, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2002.
- Preferencje podatkowe w Polsce*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2010.
- Reško Dariusz, Wołowicz Tomasz**, *Renta planistyczna i opłata adiacencka w planowaniu przedsiębiorczym*, Biuletyn Stowarzyszenia Gmin Uzdrowiskowych RP 2014/2, s. 55–64
- Skica Tomasz**, *Instrumenty wspierania przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny (na przykładzie gmin województwa podkarpackiego)*, Samorząd Terytorialny 2008/1–2, s. 23–34.
- Skica Tomasz, Kiebała Andrzej, Wołowicz Tomasz**, *Czy redukcja stawek w podatku od środków transportowych realizuje stymulacyjną funkcję opodatkowania?*, Samorząd Terytorialny 2011/7–8, s. 152–164.
- Skica Tomasz, Kiebała Andrzej, Wołowicz Tomasz**, *Stymulowanie lokalnej konkurencyjności gmin na przykładzie podatku od środków transportowych*, Studia Regionalne i Lokalne 2011/2, s. 118–139.
- Skica Tomasz**, *Samorządy a rozwój przedsiębiorczości. Instrumenty wspierania przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny na przykładzie gmin województwa podkarpackiego*, Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, Rzeszów 2009.
- Swianiewicz Paweł**, *Finanse lokalne: teoria i praktyka*, Municipium, Warszawa 2004.
- System podatkowy. Stan, kierunki reformy, wpływ na wzrost gospodarczy*, Raport nr 36 Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Prezesie Rady Ministrów, Warszawa 1999.
- Szczodrowski Grzegorz**, *Polski system podatkowy*, PWN, Warszawa 2007.
- Unisk Mariusz**, *Podatek od nieruchomości – aktualne problemy*, Biuletyn Instytutu Spraw Podatkowych 2006/4, s. 6–12.

- Wójtowicz W., Smoleń P.**, *Podatek dochodowy od osób fizycznych – Prorodzinny czy neutralny?*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1999.
- Wolowiec Tomasz**, *Podatek dochodowy od osób fizycznych instrumentem polityki prorodzinnej*, Studia z zakresu Prawa Pracy i Polityki Społecznej, roczniki naukowe Katedry Prawa i Polityki Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego 2003/2004, s. 213–240.
- Wolowiec Tomasz**, *Finansowe instrumenty wspierania przedsiębiorczości przez gminy*, Studia Regionalne i Lokalne 2005/1, s. 23–37.
- Wolowiec Tomasz**, *Formy i sposoby aktywizacji gospodarczej polskich gmin uzdrowiskowych a rozwój regionalny*, Studia Regionalne i Lokalne 2002/3, s. 87–104.
- Wolowiec Tomasz**, *Harmonization of personal income taxation across European Union member states*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Lublin 2014.
- Wolowiec Tomasz**, *Modele podatkowych preferencji prorodzinnych w krajach członkowskich Unii Europejskiej*, Studia Europejskie 2004/4, s. 123–130
- Wolowiec Tomasz**, *Opodatkowanie dochodów osób fizycznych w wybranych krajach UE*, w: *Polityka społeczna. Wybrane zagadnienia*, Instytut Polityki i Spraw Socjalnych, Warszawa 2005, s. 5–8.
- Wolowiec Tomasz, Skica Tomasz**, *The instruments of stimulating entrepreneurship by local government units (LGUs.)*, *Ekonomiska Istraživanja-Economic Research* 2013/4, s. 33–45.
- Żyżyński Jerzy**, *Budżet i polityka podatkowa*, PWN, Warszawa 2009.

Tomasz WOŁOWIEC  
Miroslaw CIENKOWSKI

## PREFERENCES IN THE LOCAL PROPERTY TAXES AND A DECISIONS OF LOCAL TRADERS

### ( Summary )

The primary objective of fiscal policy both in terms of macro-and microeconomic function is the implementation of fiscal taxes boil down to revenue collection to implement the tasks and functions associated with public finance sector entities and the wider public sector. Tax revenues are also used to finance transfers both within the industry and to entities outside the public sector, thus contributing to the allocation of resources between taxpayers and unions public law – state and local government authorities. Taxation is the realization of non-tax functions (stimulatory), receiving the goal of shaping social and economic behavior of taxpayers. An illustration of non-fiscal objectives of tax policy is a focus on local government actions which implies a change or transformation of the current state of the phenomena and socio-economic relations, or their cessation or limiting their scale. As part non-fiscal tax purposes shall be inserted into the simulation function support equally the objectives of social and economic by encouraging taxpayers to take certain behaviors. In the area of tax stimulation of the local economy can handle issues such as the structure and forms of doing business, creating and shaping investment decisions, financial and consumer taxpayers, and eventually also the attraction of foreign capital.

**Keywords:** property taxes; local taxes; manager decisions; tax revenue; fiscal and non-fiscal tax purposes



Danuta ZAWADZKA\*  
Ewa SZAFRANIEC-SILUTA\*\*  
Roman ARDAN\*\*\*

## OCENA SKŁONNOŚCI GOSPODARSTW ROLNYCH POMORZA ŚRODKOWEGO DO ZADŁUŻANIA SIĘ<sup>1</sup>

### (Streszczenie)

Celem artykułu jest identyfikacja i ocena czynników wpływających na skłonność gospodarstw rolnych do zadłużania się – na przykładzie gospodarstw z regionu Pomorza Środkowego. Przyjmujemy, iż skłonność gospodarstw rolnych do zadłużania się to prawdopodobieństwo podjęcia decyzji finansowej odnoszącej się do wykorzystania kapitału obcego w strukturze źródeł finansowania. Zakładamy, iż skłonność do korzystania z finansowania obcego przez rolnika zależy od wielkości gospodarstwa rolnego (mierzonej powierzchnią gospodarstwa rolnego, liczbą osób zatrudnionych w gospodarstwie oraz wartością produkcji gospodarstwa), rodzaju produkcji rolnej (produkcja roślinna, zwierzęca i mieszana), celu prowadzenia działalności wytwórczej (gospodarstwa rolne towarowe produkujące w celu sprzedaży wytworzonych produktów na rynek oraz pozostałe), fazy rozwojowej gospodarstwa rolnego (wieku gospodarstwa rolnego). Badania dokonano w oparciu o model regresji logistycznej, w którym zmienną zależną jest zmienna typu dychotomicznego określająca wykorzystanie kapitału obcego w strukturze finansowania gospodarstwa rolnego. Szacowanie parametrów modelu oparto o dane 933 gospodarstw rolnych w Polsce w regionie Pomorza Środkowego (zebrane metodą wywiadu bezpośredniego obejmującego dane za 2011 rok).

**Słowa kluczowe:** gospodarstwa rolne; kapitał obcy; czynniki determinujące; regresja logistyczna

---

\* Dr hab. prof. PK, Katedra Finansów, Wydział Nauk Ekonomicznych, Politechnika Koszalińska; e-mail: danuta.zawadzka@tu.koszalin.pl

\*\* Dr, Katedra Finansów, Wydział Nauk Ekonomicznych, Politechnika Koszalińska; e-mail: ewa.szafraniec@tu.koszalin.pl

\*\*\* Dr, Katedra Ekonometrii, Wydział Nauk Ekonomicznych, Politechnika Koszalińska; e-mail: roman.ardan@tu.koszalin.pl

<sup>1</sup> Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

## 1. Wstęp

Podstawą rozwoju każdego przedsiębiorstwa jest dokonywanie inwestycji pozwalających na odtworzenie zużytego majątku. Jednakże podjęcie decyzji inwestycyjnej wymaga zaangażowania kapitału, który pozwoli na sfinansowanie planowanych zmian w posiadanym majątku, a zatem podjęcia decyzji finansowych. Przedsiębiorstwa mają do dyspozycji wiele możliwości finansowania swojej działalności, mimo tego jednostki z sektora rolnego charakteryzują się przeważającym udziałem kapitału własnego w strukturze źródeł finansowania<sup>2</sup>. Zdaniem Ralpa Bierlena, Petera J. Barrego, Bruca L. Dixona i Bruca L. Ahrendsen<sup>3</sup> zjawisko to wynika z charakterystycznych cech działalności rolniczej, do której zaliczyli: wysoką kapitałochłonność w relacji do poziomu sprzedaży oraz gwarantowanej nadwyżki pieniężnej; długie cykle produkcyjne oznaczające duże różnice czasowe występujące między nabyciem i zastosowaniem nakładu, a sprzedażą wytworzonych produktów; nieelastyczność aktywów znajdujących się w posiadaniu gospodarstw rolnych<sup>4</sup>. Ponadto autorzy podkreślają, iż z uwagi na brak możliwości pozyskania kapitału na rynku papierów wartościowych,

<sup>2</sup> Por. m.in.: **D. Zawadzka**, *Ocena wykorzystania kredytu handlowego przez przedsiębiorstwa rolnicze w Polsce*, w: **H. Zadora, G. Łukasik** (red.), *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania*, Finanse przedsiębiorstw, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2012/107, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012, s. 331–339; **D. Zawadzka**, *Znaczenie kredytu handlowego w procesie kreowania aktywów finansowych i rzeczowych rolników Pomorza Środkowego*, w: **D. Zawadzka, J. Sobiech** (red.), *Wzrost i alokacja aktywów finansowych i rzeczowych rolników (przedsiębiorstw rolniczych i gospodarstw domowych) Pomorza Środkowego*, Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2014, s. 112; **D. Kusz**, *Nakłady inwestycyjne w rolnictwie polskim w latach 1990–2007*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2009/XI/2, s. 131–136; **J. Ma, G. Tian**, *Risks, Financing Constraints, and High Savings Ratio in the Rural Economy of China: A Model Incorporating Precautionary Savings and Liquidity Constraints*, *Frontiers of Economics in China* 2006/1, s. 112–125; **E. Szymańska**, *Struktura kapitału w gospodarstwach trzodowych o różnej wielkości ekonomicznej*, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie 2008/76, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa 2008, s. 41–51.

<sup>3</sup> **R. Bierlen, P.J. Barry, B.L. Dixon, B.L. Ahrendsen**, *Credit Constraints, Farm Characteristics and the Arm Economy: Differential Impacts on Feeder Cattle and Beef Cow Inventories*, *The American Journal of Agricultural Economics* 1998/80, s. 708–723.

<sup>4</sup> Badania nad znaczeniem specyfiki aktywów dla wyboru źródeł finansowania w przedsiębiorstwach rolniczych prowadzili także: M.P. Mondelli i P.G. Klein. Zdaniem autorów różne cechy charakterystyczne dla wybranych grup aktywów, są kluczowym czynnikiem uzasadniającym wybory źródeł finansowania aktywów. Szerzej: **M.P. Mondelli, P.G. Klein**, *Private Equity*

głównym źródłem zewnętrznego finansowania gospodarstw rolnych jest kredyt. Gospodarstwa rolne wykazują zatem cechy przyczyniające się do powstania wewnętrznych ograniczeń kredytowych tych jednostek<sup>5</sup>. Oprócz wyżej wymienionych właściwości działalności rolniczej, należy także w tym zakresie wymienić: zachowawczy stosunek zarządzających gospodarstwami rolnymi do zewnętrznych, zwrotnych źródeł finansowania; ograniczoną wiedzę, umiejętności oraz doświadczenie w korzystaniu z kapitałów obcych, a także postrzeganie instytucji udzielających kredytów jako nieprzyjaznych. Przyczyną zachowawczego podejścia do zaciągania zobowiązań są także ściśle powiązania między gospodarstwem rolnym a gospodarstwem domowym rolnika<sup>6</sup>.

Przyczyn niskiego wykorzystania kapitałów obcych do finansowania działalności rolniczej należy upatrywać zarówno po stronie kapitałodawców (ograniczona możliwość oceny zdolności kredytowej oraz przekonanie o wysokim ryzyku oraz niskiej dochodowości działalności rolniczej), jak i kapitałobiorców (m.in. przeświadczenie o wysokim koszcie kapitału pochodzącego z kredytu). Mamy zatem sytuację z jednej strony samowykluczenia rolników z rynku kredytowego, z drugiej – niedoskonałości rynku finansowego w rolnictwie<sup>7</sup>. Jednocześnie z badań prezentowanych w literaturze wynika, że wyższą aktywność inwestycyjną w zakresie aktywów rzeczowych oraz wyższe nadwyżki ekonomiczne wykazują te gospodarstwa, które wykorzystują w większym stopniu kapitał obcy do finansowania działalności rolniczej<sup>8</sup>. W związku z tym uznano, iż ocena czynników

---

*and Asset Characteristics: The Case of Agricultural Production*, Managerial and Decision Economics 2014/35, s. 145–160.

- <sup>5</sup> **R. Kata**, *Relacje rolników z instytucjami w aspekcie finansowania gospodarstw ze źródeł zewnętrznych*, w: **D. Kopycińska** (red.), *Konkurencyjność podmiotów rynkowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008, s. 127.
- <sup>6</sup> W literaturze przedmiotu toczy się także dyskusja na temat wpływu zatrudnienia członków rodziny rolnika poza gospodarstwem rolnym na proces akumulacji kapitału własnego. Szerzej: **A. Ahituv**, **A. Kimhi**, *Off-Farm Work and Capital Accumulation Decisions of Farmers over the Life-Cycle: The Role of Heterogeneity and State Dependence*, Journal of Development Economics 2002/68, s. 329–353.
- <sup>7</sup> **R. Kata**, *Znaczenie kredytów bankowych w finansowaniu rozwoju rolnictwa*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 2011/XIII/2, s. 196–200; **D. Zhixiong**, *Credit Demand of Rural Enterprise and Loan Supply in China*, Raport on Data Processing Results of Two Surveys, The Chinese Economy 2004/37, s. 37–58; **L. Latruffe**, *The Impact of Credit Market Imperfections on Farm Investment in Poland*, Post-Communist Economies 2005/17/3, s. 349–362.
- <sup>8</sup> Szerzej m.in.: **M. Mądra**, *Źródła finansowania a strumienie przepływów pieniężnych w towarowych gospodarstwach rolniczych*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 2011/89, s. 17–35; **D. Zawadzka**, **E. Szafraniec-Siluta**,

wpływających na wykorzystanie kapitału obcego w gospodarstwach rolnych stanowi interesujący problem badawczy. Władysław Janasz<sup>9</sup> wyodrębnił czynniki zewnętrzne oraz wewnętrzne kształtujące strukturę kapitału przedsiębiorstwa. Do pierwszej grupy zaliczył makrootoczenie, czyli zespół warunków wynikających z systemu społeczno-gospodarczego, które wpływają na funkcjonowanie jednostki na rynku krajowym i międzynarodowym oraz mikrootoczenie, czyli relacje zewnętrzne z obecnymi i potencjalnymi nabywcami i dostawcami. Wśród czynników wewnętrznych wyróżnił strategię podmiotu oraz jego mocne i słabe strony. Badania w tym nurcie wśród gospodarstw rolnych prowadziły m.in. Olga Stefko i Irena Łącka<sup>10</sup>. Do czynników determinujących sposób i źródła finansowania jednostek z sektora rolnego zaliczyły między innymi: strukturę aktywów, rentowność, dostępność do określonych źródeł finansowania, koszt użycia poszczególnych źródeł finansowania oraz wielkość kapitałów własnych. Magdalena Mądra<sup>11</sup> wykazała, że na zaangażowanie zewnętrznych źródeł finansowania w strukturze kapitału mikroprzedsiębiorstw rolniczych wpływa stopień dźwigni finansowej oraz stopień związania aktywów (relacja kapitału własnego do aktywów trwałych). Ryszard Kata<sup>12</sup> podkreśla, iż na poziom zadłużenia gospodarstw rolnych wpływa stopień powiązania analizowanych jednostek z bankiem.

Gospodarstwa rolne osiągają relatywnie niskie nadwyżki ekonomiczne, co powoduje iż często proces akumulacji kapitału niezbędnego do sfinansowania inwestycji jest bardzo długi. W związku z tym to wzrost zadłużenia może determinować dalszy rozwój przedsiębiorstwa.

---

*Samofinansowanie produkcji rolniczej a poziom aktywności inwestycyjnej towarowych gospodarstw rolnych – analiza porównawcza sytuacji w Polsce na tle Unii Europejskiej*, w: **A. Kopiński, T. Słoński, B. Ryszawska-Grzeszczak** (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2012/271/2, Wrocław 2012, s. 498–508.

<sup>9</sup> **W. Janasz**, *Determinanty struktury kapitałowej przedsiębiorstwa*, w: **K. Janasz, W. Janasz, J. Wiśniewska**, *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007, s. 59–61.

<sup>10</sup> **O. Stefko, I. Łącka**, *Inwestycje w ogrodnictwie i metody oceny ich efektywności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 58–59.

<sup>11</sup> **M. Mądra**, *Czynniki wpływające na zaangażowanie zewnętrznych źródeł finansowania w strukturze kapitału mikroprzedsiębiorstw rolniczych*, w: **J. Sobiech** (red.), *Kierunki zmian w finansach przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu 2010/142, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, 2010, s. 436–445.

<sup>12</sup> **R. Kata**, *Endogeniczne i instytucjonalne czynniki kształtujące powiązania finansowe gospodarstw rolnych z bankami*, Prace Naukowe Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2011, Seria: Monografie i Opracowania nr 14.



Celem artykułu jest identyfikacja i ocena czynników wpływających na skłonność gospodarstw rolnych do zadłużania się – na przykładzie gospodarstw z regionu Pomorza Środkowego. Karl Popper stwierdza, iż tendencja i skłonność do zajścia pewnego zdarzenia jest zawarta w każdej możliwości; uważa, że można oszacować wielkość tej tendencji lub skłonności za pomocą odwołania się do względnej częstości faktycznych zjść tego zdarzenia, a zatem poprzez stwierdzenie, jak często dane zdarzenie faktycznie zachodzi<sup>13</sup>. Pojęcie „skłonności” w badaniach dotyczących wykorzystania zadłużenia przez różne podmioty wykorzystali m.in. Emilia Stola<sup>14</sup> i Agata Olechnowicz, Marek Kołatka<sup>15</sup>. Autorzy zbadali skłonność do zadłużenia się z wykorzystaniem katalogu różnych czynników. W opracowaniu przyjmujemy, iż skłonność gospodarstw rolnych do zadłużania się to prawdopodobieństwo podjęcia decyzji finansowej odnoszącej się do wykorzystania kapitału obcego w strukturze źródeł finansowania. Należy podkreślić, iż w badaniach, w których podmiotem są gospodarstwa rolne istnieje wiele ograniczeń. Do najważniejszych z nich, w kontekście postawionego celu pracy, należy zaliczyć dużą awersję rolników do udzielania odpowiedzi na pytania dotyczące danych wrażliwych. Sytuacja ta często uniemożliwia zastosowanie danych wartościowych. Jednakże z uwagi na relatywnie niewielkie wykorzystanie kapitału obcego przez gospodarstwa rolne (udział kapitału własnego w strukturze źródeł finansowania przeciętnego gospodarstwa rolnego w Polsce<sup>16</sup> wynosi około 90%), przy jednoczesnych dużych potrzebach modernizacyjnych rolnictwa, uznaliśmy, iż podjęty problem badawczy jest istotny, a uzyskane w opracowaniu wyniki badań mogą stać się podstawą do dalszych rozważań. Zatem na podstawie przeprowadzonych studiów literaturowych zakładamy, iż skłonność do korzystania z finansowania obcego przez rolnika zależy od wielkości gospodarstwa rolnego (mierzonej powierzchnią gospodarstwa rolnego, liczbą osób zatrudnionych w gospodarstwie oraz wartością produkcji gospodarstwa), rodzaju produkcji rolnej (produkcja roślinna, zwierzęca i mieszana), celu prowadzenia działalności wytwórczej (gospodarstwa rolne towarowe produkujące

<sup>13</sup> K. Popper, *Świat skłonności*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1996, s. 21.

<sup>14</sup> E. Stola, *Płeć a skłonność do korzystania z kredytów bankowych*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 2009/78, Warszawa 2009, s. 59–68.

<sup>15</sup> A. Olechnowicz, M. Kołatka, *Zachowanie podmiotów decyzyjnych w czasie kryzysu na przykładzie skłonności do zadłużania się gospodarstw domowych w latach 2003–2011*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 2014/35/2, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2014 s. 463–474.

<sup>16</sup> Szerzej: [www.fadn.pl](http://www.fadn.pl); stan na 14.07.2015 r.

w celu sprzedaży wytworzonych produktów na rynek oraz pozostałe) oraz fazy rozwojowej gospodarstwa rolnego (wieku gospodarstwa rolnego).

## 2. Metodyka badań i źródła danych

Populację celu stanowiły gospodarstwa rolne. Zakres przestrzenny badania to Pomorze Środkowe, które obejmuje obszar byłego województwa koszalińskiego oraz słupskiego<sup>17</sup>. Badaniem objęto także powiat wałecki oraz chojnicki, które zgodnie z metodyką Głównego Urzędu Statystycznego znajdują się na terytorium odpowiednio podregionu koszalińskiego oraz podregionu słupskiego. Pomorze Środkowe obejmuje zatem powiaty wraz z gminami, znajdujące się na terytorium województwa zachodniopomorskiego: powiat białogardzki, powiat drawski, powiat kołobrzeski, powiat koszaliński, powiat sławieński, powiat szczecinecki, powiat świdwiński, powiat miasto Koszalin, powiat wałecki oraz powiaty wraz z gminami, znajdujące się na terytorium województwa pomorskiego: powiat bytowski, powiat chojnicki, powiat człuchowski, powiat lęborski, powiat słupski, powiat miasto Słupsk. Badanie zrealizowano w miesiącach maj–czerwiec 2012 roku, przy użyciu kwestionariusza wywiadu zatytułowanego *Wzrost i alokacja aktywów finansowych i rzeczowych rolników Pomorza Środkowego*. Zagadnienia, które wykorzystano w opracowaniu były sformułowane w formie pytań zamkniętych i dotyczyły 2011 roku. Badanie przeprowadzono wśród 1004 gospodarstw rolnych z regionu Pomorza Środkowego. Przy wyborze gospodarstw do próby badawczej, oprócz celowego doboru obszaru oraz populacji badawczej, wykorzystano także nieprobabilistyczną technikę wyboru próby, jaką jest wybór kwotowy<sup>18</sup>. Obliczono strukturę populacji zgodną ze strukturą próby, jako charakterystykę kontrolną przyjmując lokalizację danych gospodarstw. Brano pod uwagę to, czy dane gospodarstwo prowadzi działalność w podregionie słupskim, czy w koszalińskim. Uzyskano liczbę 933 poprawnie wypełnionych kwestionariuszy<sup>19</sup>, uzyskując zwrotność na poziomie 92,93%.

<sup>17</sup> D. Zawadzka, *Źródła finansowania działalności mikro i małych przedsiębiorstw w regionie Pomorza Środkowego*, w: P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy. Inspiracje z integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2008, s. 568–575.

<sup>18</sup> M. Szreder, *Metody i techniki sondażowych badań opinii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 59.

<sup>19</sup> Kwestionariusze zostały dostarczone bezpośrednio do gospodarstw rolnych. W zależności od preferencji respondentów, ankieterzy przeprowadzali wywiad bezpośredni (w większości przypadków) lub wyjaśniali właścicielom zasady wypełniania formularza i odbierali go w póź-

W celu identyfikacji i oszacowania wpływu poszczególnych czynników na prawdopodobieństwo wykorzystania kapitału obcego przez gospodarstwa rolne Pomorza Środkowego został wykorzystany model regresji logistycznej o następującej postaci:

$$\text{Prob}(Debt = 1) = \Lambda(c_1 Comm\_F + c_2 Fam\_F + c_3 QEmpl + c_4 Area + c_5 Plant + c_6 Livestock + c_7 Pr od\_F + c_8 Sale + c_9 LogAge + c)$$

gdzie  $\Lambda(x) = \frac{e^x}{1 + e^x}$  – dystrybuanta rozkładu logistycznego.

Zmienna zależna (*Debt*) ma charakter dychotomiczny. Jeżeli gospodarstwo rolne korzystało z kapitału obcego w 2011 roku zmienna *Debt* przyjmuje wartość 1 (427 przypadków), w przeciwnym przypadku *Debt* = 0 (506 przypadków). Założenia dotyczące wpływu przyjętych w modelu zmiennych opisano w tabeli 1.

TABELA 1: Zmienne wpływające na skłonność gospodarstw rolnych do zadłużania się – założenia modelu

Zmienna	Definicja	Charakterystyka zmiennej	Przewidywany znak szacowanego parametru przy zmiennej
Zmienna zależna			
<i>Debt</i>	Zmienna typu dychotomicznego. Jeśli w strukturze źródeł finansowania gospodarstwa rolnego występuje kapitał obcy, <i>Debt</i> = 1, w przeciwnym przypadku <i>Debt</i> = 0.		
Zmienne niezależne			
<i>Comm_F</i>	Status gospodarstwa rolnego. Jeżeli gospodarstwo rolne większość produkcji wytworzonej sprzedaje na rynek <i>Comm_F</i> = 1, w przeciwnym razie <i>Comm_F</i> = 0.	Zmienna dychotomiczna. Nawiązuje do wytwarzania produkcji rolnej w celu sprzedaży na rynek. Działalność rynkowa sprzyja podejmowaniu decyzji inwestycyjnych przyczyniających się do rozszerzenia skali produkcji, w związku z tym również finansowych, dotyczących wykorzystania kapitału obcego. Znak parametru przy omawianej zmiennej powinien być, według założeń modelu, dodatni.	+

niejszym czasie. Dodatkowo respondenci zostali poproszeni o podanie numeru telefonu, co pozwoliło na ponowny kontakt w razie wystąpienia braków bądź nieścisłości w udzielonych odpowiedziach.

Zmienna	Definicja	Charakterystyka zmiennej	Przewidywany znak szacowanego parametru przy zmiennej
<i>Fam_F</i>	Gospodarstwo rodzinne to gospodarstwo rolne o powierzchni użytków rolnych nie większej niż 300 ha, prowadzone przez rolnika indywidualnego. Jeżeli gospodarstwo rolne ma status gospodarstwa rodzinnego <i>Fam_F</i> = 1, w przeciwnym razie <i>Fam_F</i> = 0.	Zmienna nawiązuje do wielkości gospodarstwa rolnego, tym samym do potrzeb w zakresie finansowania działalności. Im większe gospodarstwo, tym wyższa skłonność do zadłużania się. Znak parametru przy omawianej zmiennej powinien być, według założeń modelu, ujemny.	-
<i>Q_Empl</i>	Liczba osób pracujących w gospodarstwie rolnym (łącznie z właścicielem, jeżeli pracuje w gospodarstwie rolnym).	Miara wielkości skali działalności gospodarstwa rolnego. Im wyższa liczba osób pracujących, tym wyższe zapotrzebowanie na finansowanie kapitałem obcym. Znak parametru przy omawianej zmiennej powinien być, według założeń modelu, dodatni.	+
<i>Area</i>	Powierzchnia gospodarstwa rolnego (grunty ogółem, ha).	Miara wielkości gospodarstwa rolnego. Im większa powierzchnia, tym większa skala działalności, tym wyższe zapotrzebowanie na finansowanie długiem. Znak parametru przy omawianej zmiennej powinien być, według założeń modelu, dodatni.	+
<i>Plant</i> <sup>a)</sup>	Ukierunkowanie produkcji gospodarstwa rolnego. Jeżeli gospodarstwo rolne wyraźnie ukierunkowane jest na produkcję roślinną <i>Plant</i> = 1. W przeciwnym razie <i>Plant</i> = 0.	Gospodarstwa rolne ukierunkowane na produkcję roślinną, z uwagi na oparcie produkcji rolnej o zasoby ziemi, nie wymagają tak dużych nakładów jak gospodarstwa rolne ukierunkowane na produkcję zwierzęcą. Znak parametru przy omawianej zmiennej powinien być, według założeń modelu, ujemny.	-
<i>Livestock</i>	Ukierunkowanie produkcji gospodarstwa rolnego. Jeżeli gospodarstwo rolne wyraźnie ukierunkowane jest na produkcję zwierzęcą <i>Livestock</i> = 1. W przeciwnym razie <i>Livestock</i> = 0.	Hodowla zwierząt wymaga od rolników posiadania określonej infrastruktury obejmującej m.in. budynki i budowle, specjalistyczne maszyny i urządzenia. Stąd konieczność ponoszenia nakładów inwestycyjnych, w tym finansowanych np. kredytem. Znak parametru przy omawianej zmiennej powinien być, według założeń modelu, dodatni.	+

a) W badanej próbie występowały ukierunkowane na produkcję roślinną, zwierzęcą oraz wielokierunkowe. Jako grupę bazową przyjęto grupę gospodarstw wielokierunkowych. Współczynniki przy zmiennych *Plant* i *Livestock* opisują zatem różnice gospodarstw odpowiednich grup od gospodarstw wielokierunkowych.

Zmienna	Definicja	Charakterystyka zmiennej	Przewidywany znak szacowanego parametru przy zmiennej
<i>Prod_F</i>	Wartość produkcji gospodarstwa rolnego w tys. złotych.	Im większa wartość produkcji, tym większe zapotrzebowanie na kapitał obcy. Znak parametru przy omawianej zmiennej powinien być, według założeń modelu, dodatni.	+
<i>Sale</i>	Zmienna określająca jaką część wytworzonej produkcji gospodarstwo rolne sprzedaje na rynek.	Przyjęto, że gospodarstwa rolne sprzedające więcej wytworzonej produkcji na rynek zgłaszają większe zapotrzebowanie na kapitał, zatem cechuje je wyższa skłonność do zadłużania się. Znak parametru przy omawianej zmiennej powinien być, według założeń modelu, dodatni.	+
<i>LogAge</i>	Logarytm wieku gospodarstwa rolnego.	Zmienna nawiązująca do fazy rozwojowej gospodarstwa rolnego. Młodsze gospodarstwa rolne podejmują decyzje inwestycyjne nakierowane na gromadzenie aktywów trwałych niezbędnych w procesie produkcji rolnej – mają zatem większą skłonność do zadłużania się. Starsze gospodarstwa rolne, posiadające określone zasoby majątku zgłaszają niższe potrzeby kapitałowe. Znak parametru przy omawianej zmiennej powinien być, według założeń modelu, ujemny.	-

Źródło: oprac. własne.

W badaniach zakładamy, iż cechy odwołujące się do wielkości gospodarstwa rolnego wpływają pozytywnie na wykorzystanie kapitału obcego. Wynika to ze zwiększonych potrzeb w zakresie finansowania bieżących wydatków oraz nakładów inwestycyjnych (zmienne: *Q\_Empl*, *Area*, *Prod\_F*). Dotyczy to również jednostek, które dokonują sprzedaży wytworzonej produkcji rolnej na rynek (*Comm\_F*, *Sale*). Zakładamy, iż prowadzenie gospodarstwa ukierunkowanego na produkcję zwierzęcą wymaga większych nakładów inwestycyjnych, związanych z zakupem i utrzymaniem inwentarza (*Livestock*). W gospodarstwach rodzinnych (*Fam\_F*) – prowadzonych przez rolników indywidualnych – zapotrzebowanie na kapitał obcy jest relatywnie mniejsze niż w pozostałych badanych gospodarstwach rolnych, stąd zakładany ujemny wpływ na badane zjawisko. Wiek gospodarstwa rolnego (*LogAge*), z uwagi na fazę rozwoju gospodarstwa rolnego wpływa ujemnie na jego skłonność do zadłużania się.

### 3. Charakterystyka próby badawczej

W tabeli 2 przedstawiono statystyki opisowe badanych zmiennych. Na ich podstawie dokonano charakterystyki analizowanych gospodarstw rolnych Pomorza Środkowego.

TABELA 2: Statystyki opisowe zmiennych modelu czynników wpływających na skłonność gospodarstw rolnych Pomorza Środkowego do zadłużania się

Zmienne ciągłe					
Zmienna	Średnia	Mediana	Maksimum	Minimum	Odchylenie standardowe
<i>Q_Empl</i>	2,093	2	28	1	1,553
<i>Area</i>	50,908	21	5910,1	0,5	209,996
<i>Prod_F</i>	87,267	20	1000	20	196,969
<i>Sale</i>	0,478	0,5	1	0	0,368
<i>LogAge</i>	3,570	3,829	5,564	0	0,827
Zmienne typu dychotomicznego					
Zmienna	Średnia	Wystąpienie 1	Wystąpienie 0		
<i>Debt</i>	0,458	427	506		
<i>Comm_F</i>	0,669	624	309		
<i>Fam_F</i>	0,938	875	58		
<i>Plant</i>	0,435	406	527		
<i>Livestock</i>	0,106	99	834		

Źródło: oprac. własne.

Wśród badanych gospodarstw 624 podmioty stanowiły jednostki towarowe, a zatem nastawione na sprzedaż efektów swojej produkcji na rynek. Pozostałe 309 podmiotów prowadziło produkcję głównie w celu samozaopatrzenia w gospodarstwie domowym. Większość gospodarstw nie wykazywała ukierunkowania produkcji (43,52%) bądź była nastawiona na produkcję roślinną (43,52%). Analizowane jednostki użytkowały średnio 50,91 ha gruntów ogółem, jednakże wartością dominującą było 15,00 ha. W próbie objętej badaniem 55,31% podmiotów deklarowało, iż wartość osiągniętej w danym gospodarstwie produkcji w 2011 roku nie przekraczała 30 000 zł. Efekty działalności rolniczej o wartości przewyższającej 500 000 zł osiągnęło 3,97% badanej próby, czyli 37 gospodarstw. Badane gospodarstwa rolne Pomorza Środkowego finansowały działalność przede wszystkim z kapitału własnego. Jego średni udział w strukturze wyniósł 84,76%.

Należy podkreślić, iż w analizowanej próbie badawczej 506 jednostek nie wykorzystywało zewnętrznych, zwrotnych źródeł finansowania. Liczba pracujących w badanych gospodarstwach wahała się od 1 do 28 osób. Średnia wartość wyniosła 2,093 osoby.

W tabeli 3 zaprezentowano współczynniki korelacji zmiennych przyjętych w modelu empirycznym.

TABELA 3: *Współczynniki korelacji zmiennych modelu czynników wpływających na skłonność gospodarstw rolnych Pomorza Środkowego do zadłużania się*

Wyszczególnienie	Debt	Comm_F	Fam_F	Q_Empl	Area	Plant	Livestock	Prod_F	Sale	LogAge
Dabt	1	0,121	-0,022	0,113	0,066	-0,047	0,047	0,184	0,099	-0,074
Comm_F	0,121	1	0,026	0,080	0,110	0,149	0,065	0,213	0,755	-0,072
Fam_F	-0,022	0,026	1	-0,073	-0,161	-0,168	0,074	-0,085	0,035	0,109
Q_Empl	0,113	0,080	-0,073	1	0,381	-0,118	0,026	0,322	0,062	0,000
Area	0,066	0,110	-0,161	0,381	1	0,052	-0,024	0,384	0,141	-0,085
Plant	-0,047	0,149	-0,168	-0,118	0,052	1	-0,302	0,017	0,249	-0,259
Livestock	0,047	0,065	0,074	0,026	-0,024	-0,302	1	-0,011	0,069	0,043
Prod_F	0,184	0,213	-0,085	0,322	0,384	0,017	-0,011	1	0,277	-0,117
Sale	0,099	0,755	0,035	0,062	0,141	0,249	0,069	0,277	1	-0,116
LogAge	-0,074	-0,072	0,109	0,000	-0,085	-0,259	0,043	-0,117	-0,116	1

Źródło: oprac. własne.

Najbardziej skorelowanymi czynnikami są: część produkcji rolnej gospodarstwa przeznaczona na rynek (*Sale*) i status gospodarstwa rolnego (*Comm\_F*). Wyboru zmiennych modelu czynników wpływających na skłonność gospodarstw rolnych Pomorza Środkowego dokonano w ramach procedury selekcji modelu regresji logistycznej.

#### 4. Analiza wyników

W celu selekcji modelu regresji logistycznej zastosowano metodę eliminacji wstecznej opartej na kryterium informacyjnym Akaike'a (AIC). Wyniki przedstawiono w tabeli 4.



TABELA 4: Wyniki estymacji parametrów modelu skłonności do zadłużania się gospodarstw rolnych Pomorza Środkowego

Zmienna objaśniająca	Parametr przy zmiennej	Błąd standardowy	Statystyka z	Poziom istotności
<i>Comm_F</i>	0,3960	0,1488	2,6615	0,0078
<i>Q_Empl</i>	0,1149	0,0620	1,8532	0,0639
<i>Plant</i>	-0,3150	0,1441	-2,1860	0,0288
<i>Prod_F</i>	0,00177	0,00047	3,7540	0,0002
<i>Log_Age</i>	-0,1856	0,0851	-2,1820	0,0291
C (wyraz wolny)	0,0161	0,3617	0,0446	0,9644
McFadden R <sup>2</sup>	0,0407	Kryterium Akaike		1,3358
LR	52,42	Poz. istotności		0,0000

Źródło: oprac. własne.

Zbadany model jest istotny na poziomie istotności 1% (wartość statystyki LR wynosi 52,42). Zmienna *Prod\_F* opisująca wartość produkcji gospodarstwa rolnego oraz zmienna *Comm\_F* (towarowość gospodarstwa rolnego) są istotne na poziomie istotności 1%. Zmienna *Plant* wyodrębniająca gospodarstwa ukierunkowane na produkcję roślinną oraz zmienna *LogAge* (logarytm wieku gospodarstwa rolnego) są istotne na poziomie istotności 5%, zmienna *Q\_Empl* (liczba zatrudnionych) – na poziomie istotności 10%. Zależność skłonności do zadłużania się od towarowości, wielkości gospodarstwa (opisywanej liczbą zatrudnionych *Q\_Empl* i wartością produkcji *Prod\_F*) jest dodatnia, od wieku gospodarstwa (*Log\_Age*) – ujemna. Mniejszą skłonnością do zadłużania się charakteryzują się gospodarstwa ukierunkowane na produkcję roślinną (*Plant*). Znaki parametrów przy zmiennych są zgodne z zakładanymi.

Zakładając niezmienność pozostałych czynników (*ceteris paribus*) logit prawdopodobieństwa korzystania z kapitału obcego:

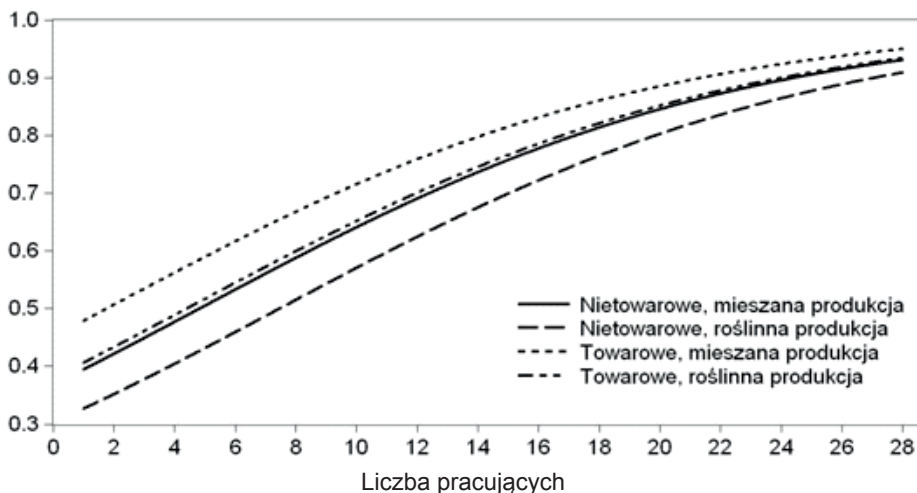
- jest większy o 0,396 w przypadku towarowych gospodarstw rolnych w porównaniu do gospodarstw nietowarowych i jest mniejszy o 0,315 dla gospodarstw ukierunkowanych na produkcję roślinną, w porównaniu do gospodarstw mieszanych;
- zmniejsza się o 0,129 przy podwajaniu wieku gospodarstwa rolnego<sup>20</sup>;
- zwiększa się o 0,115 przy wzroście zatrudnienia o jedną osobę.

Krzywe reakcji prawdopodobieństwa wykorzystania kapitału obcego w strukturze źródeł finansowania gospodarstwa rolnego na zmianę liczby osób

<sup>20</sup> W przekształceniu wieku gospodarstwa rolnego wykorzystano logarytm naturalny, analiza reakcji na podwajanie czynnika wymaga zatem mnożenia odpowiedniego parametru przez  $\ln(2) \approx 0,6931$ .

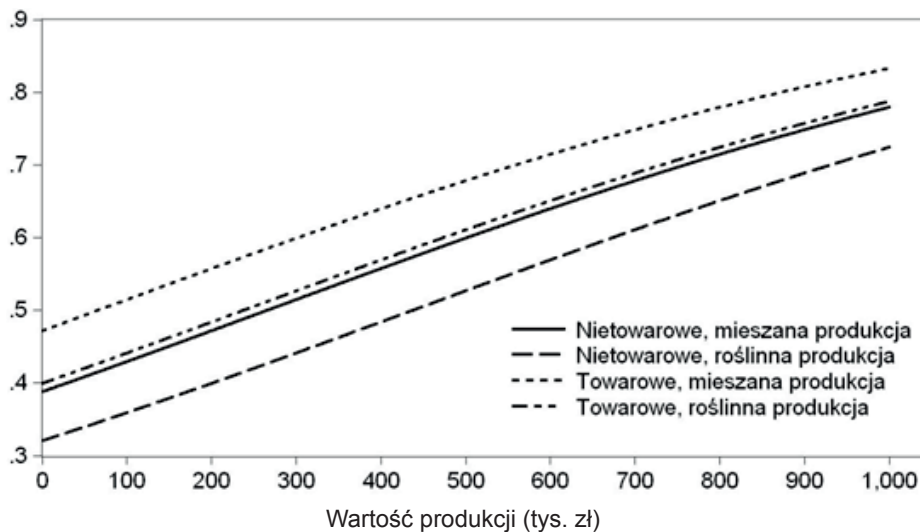
pracujących oraz na zmianę wartości produkcji dla czterech wyodrębnionych grup gospodarstw rolnych przedstawiają rysunki 1 i 2.

RYSUNEK 1: *Krzywe reakcji prawdopodobieństwa wykorzystania kapitału obcego przez gospodarstwa rolne Pomorza Środkowego na zmianę liczby osób pracujących w gospodarstwie rolnym*



Źródło: oprac. własne.

RYSUNEK 2: *Krzywe reakcji prawdopodobieństwa wykorzystania kapitału obcego przez gospodarstwa rolne Pomorza Środkowego na zmianę wartości produkcji gospodarstwa rolnego*



Źródło: oprac. własne.

Największe różnice występują między grupą towarowych gospodarstw bez wyraźnego ukierunkowania produkcji oraz nietowarowymi gospodarstwami o ukierunkowaniu roślinnym. Ta różnica stosunkowo słabo zależy od wartości produkcji – prawdopodobieństwo wykorzystania kapitału obcego we wszystkich grupach gospodarstw rolnych przy wzroście wartości produkcji rośnie w podobnym tempie. Wpływ liczby osób pracujących w gospodarstwie rolnym na skłonność do zadłużania się w rozpatrywanych grupach jest bardziej zróżnicowany. Największa różnica prawdopodobieństw wykorzystania kapitału obcego (około 0,16) występuje przy 4–5 osobach zatrudnionych w gospodarstwie rolnym. Przy zbliżaniu się liczby zatrudnionych do 30 osób prawdopodobieństwo wykorzystania kapitału obcego we wszystkich grupach jest bardzo wysokie, a różnica między skrajnymi grupami skraca się do około 0,041.

## 5. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza dowiodła, iż statystycznie istotny dodatni wpływ na skłonność do wykorzystania kapitału obcego przez gospodarstwa rolne Pomorza Środkowego ma cel produkcji rolnej oraz wielkość gospodarstwa (mierzona liczbą osób pracujących w gospodarstwie rolnym oraz wartością produkcji). Gospodarstwa towarowe, które wytwarzają produkty w ramach działalności operacyjnej w celu ich sprzedaży na rynek mają większe potrzeby rozwojowe, z uwagi na uwarunkowania podaży i konieczność sprostania warunkom konkurencji. Stąd wykazują skłonność do zadłużania się w celu sfinansowania nakładów inwestycyjnych. Gospodarstwa rolne prowadzące działalność na większą skalę (w odniesieniu do liczby osób pracujących oraz wartości wytworzonej produkcji rolnej) zazwyczaj mają większą wielkość ekonomiczną, częściej dokonują inwestycji, a także częściej wykorzystują kapitał obcy do finansowania działalności. Jednostki o większej wartości produkcji mają wyższą zdolność akumulacyjną, co z jednej strony prawdopodobnie wpływa na mniejszą awersję do zadłużania się oraz większą skłonność do inwestycji (gospodarstwa rolne finansują działalność inwestycyjną głównie z kapitału własnego), a z drugiej strony ma także znaczenie podczas ubiegania się o kapitał obcy.

Ujemnie na skłonność do wykorzystania kapitału obcego przez gospodarstwa rolne Pomorza Środkowego wpływa ich wiek oraz ukierunkowanie na produkcję roślinną. Należy to wiązać z niską aktywnością inwestycyjną tych jednostek. Gospodarstwa rolne charakteryzujące się długim okresem funkcjonowania prawdopodobnie są już wyposażone w niezbędne aktywa rzeczowe, zatem ogra-

niczają dokonywanie inwestycji (zwłaszcza rozwojowych), co wpływa także na zapotrzebowanie na kapitał obcy. Dotyczy to szczególnie gospodarstw rolnych ukierunkowanych na produkcję roślinną, dysponujących ograniczonym – stałym zasobem ziemi. Nakłady inwestycyjne tych jednostek mają niższą wartość niż gospodarstw, które dopiero zaczynają swoją działalność, zatem do finansowania inwestycji wykorzystywane są przede wszystkim środki pozyskane ze sprzedaży produktów rolniczych (akumulacja kapitału).

Przeprowadzone badania dowiodły, iż gospodarstwa rolne preferują wykorzystanie kapitału własnego. Te, które korzystają z kapitału obcego, dokonują wyboru źródeł oprocentowanych według preferencyjnych warunków. Należą do nich większe gospodarstwa rolne nakierowane najczęściej na produkcję zwierzęcą, znajdujące się w fazie rozwojowej.

## Bibliografia

### Opracowania:

- Ahituv Avner, Kimhi Ayal**, *Off-Farm Work and Capital Accumulation Decisions of Farmers over the Life-Cycle: The Role of Heterogeneity and State Dependence*, *Journal of Development Economics* 2002/68.
- Bierlen Ralph, Barry Peter J., Dixon Bruce L., Ahrendsen Bruce L.**, *Credit Constraints, Farm Characteristics and the Arm Economy: Differential Impacts on Feeder Cattle and Beef Cow Inventories*, *The American Journal of Agricultural Economics* 1998/80, s. 708–723.
- Janasz Władysław**, *Determinanty struktury kapitałowej przedsiębiorstwa*, w: Krzysztof Janasz, Władysław Janasz, Joanna Wiśniewska, *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007, s. 59–61.
- Kata Ryszard**, *Endogeniczne i instytucjonalne czynniki kształtujące powiązania finansowe gospodarstw rolnych z bankami*, *Prace Naukowe Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2011, Seria: Monografie i Opracowania nr 14.
- Kata Ryszard**, *Relacje rolników z instytucjami w aspekcie finansowania gospodarstw ze źródeł zewnętrznych*, w: Danuta Kopycińska (red.), *Konkurencyjność podmiotów rynkowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008, s. 127.
- Kata Ryszard**, *Znaczenie kredytów bankowych w finansowaniu rozwoju rolnictwa*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 2011/XIII/2.
- Kusz Dariusz**, *Nakłady inwestycyjne w rolnictwie polskim w latach 1990–2007*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 2009/XI/2, s. 131–136.
- Latruffe Laure**, *The Impact of Credit Market Imperfections on Farm Investment in Poland*, *Post-Communist Economics* 2005/17/3, s. 349–362.
- Ma Junlu, Tian Gang**, *Risks, Financing Constraints, and High Savings Ratio in the Rural Economy of China: A Model Incorporating Precautionary Savings and Liquidity Constraints*, *Frontiers of Economics in China* 2006/1, s. 112–125.

- Mądra Magdalena**, *Czynniki wpływające na zaangażowanie zewnętrznych źródeł finansowania w strukturze kapitału mikroprzedsiębiorstw rolniczych*, w: Jan Sobiech (red.), *Kierunki zmian w finansach przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu 2010/142, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 436–445.
- Mądra Magdalena**, *Źródła finansowania a strumienie przepływów pieniężnych w towarowych gospodarstwach rolniczych*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 2011/89, s. 17–35.
- Mondelli Mario P., Klein Peter G.**, *Private Equity and Asset Characteristics: The Case of Agricultural Production*, *Managerial and Decision Economics* 2014/35, s. 145–160.
- Olechnowicz Agata, Kołatka Marek**, *Zachowanie podmiotów decyzyjnych w czasie kryzysu na przykładzie skłonności do zadłużania się gospodarstw domowych w latach 2003–2011*, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania* 2014/35/2, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2014, s. 463–474.
- Popper Karl.**, *Świat skłonności*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1996.
- Stefko Olga, Łącka Irena**, *Inwestycje w ogrodnictwie i metody oceny ich efektywności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Stola Emilia**, *Płeć a skłonność do korzystania z kredytów bankowych*, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 2009/78, Warszawa 2009, s. 59–68.
- Szreder Mirosław**, *Metody i techniki sondażowych badań opinii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
- Szymańska Elżbieta**, *Struktura kapitału w gospodarstwach trzodowych o różnej wielkości ekonomicznej*, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie* 2008/76, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa 2008, s. 41–51.
- Zawadzka Danuta**, *Ocena wykorzystania kredytu handlowego przez przedsiębiorstwa rolnicze w Polsce*, w: Halina Zadora, Gabriela Łukasik (red.), *Finanse w niestabilnym otoczeniu - dylematy i wyzwania*, *Finanse przedsiębiorstw, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* 2012/107, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012, s. 331–339.
- Zawadzka Danuta, Szafraniec-Siluta Ewa**, *Samofinansowanie produkcji rolniczej a poziom aktywności inwestycyjnej towarowych gospodarstw rolnych – analiza porównawcza sytuacji w Polsce na tle Unii Europejskiej*, w: Adam Kopiński, Tomasz Słoński, Bożena Ryszawska-Grzeszczak (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 2012/271/2, Wrocław 2012, s. 498–505.
- Zawadzka Danuta**, *Znaczenie kredytu handlowego w procesie kreowania aktywów finansowych i rzeczowych rolników Pomorza Środkowego*, w: Danuta Zawadzka, Jan Sobiech (red.), *Wzrost i alokacja aktywów finansowych i rzeczowych rolników (przedsiębiorstw rolniczych i gospodarstw domowych) Pomorza Środkowego*, Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2014, s. 112.
- Zawadzka Danuta**, *Źródła finansowania działalności mikro i małych przedsiębiorstw w regionie Pomorza Środkowego*, w: Piotr Karpuś, Jerzy Węclawski (red.), *Rynek finansowy. Inspiracje z integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2008, s. 568–575.

**Zhixiong Du**, *Credit Demand of Rural Enterprise and Loan Supply in China*, Report on Data Processing Results of Two Surveys, *The Chinese Economy* 2004/37, s. 37–58.

**Strony internetowe:**

www.fadn.pl; stan na 14.07.2015 r.

Danuta ZAWADZKA  
Ewa SZAFRANIEC-SILUTA  
Roman ARDAN

**ASSESSMENT TENDENCY TO INDEBTEDNESS OF THE MIDDLE POMERANIA FARMS**

( Summary )

The goal of this article is to identify and evaluate factors affecting the tendency to indebtedness of farms – on the example of Middle Pomerania region. We assume that the propensity to use external financing by the farmer depends on the size of the farm (as measured by the surface of the farm, the number of people employed, and the value of its production), on the type of agricultural production (crop production, livestock and mixed), on the purpose of production activities (commodity farms producing to sell manufactured products on the market and others), and on development phase of farm (the age of the farm). The study was based on a logistic regression model in which the dependent variable is dummy variable indicated farms which used debt capital in the financing structure. The estimation of the model parameters was based on the data from 933 farms in Poland (collected through direct interviews, covering the data for the year 2011).

**Keywords:** farm; debt capital; determinants; logistic regression





**Dla autorów / Guidelines for authors**  
**INSTRUKCJA DLA AUTORÓW ARTYKUŁÓW PUBLIKOWANYCH**  
**W „STUDIACH PRAWNO-EKONOMICZNYCH”**

**WSKAZÓWKI OGÓLNE**

1. Artykuł powinien być dostarczony w wersji elektronicznej na adres:
  - artykuły o treści prawniczej: apikulska@wpia.uni.lodz.pl lub aliszewska@wpia.uni.lodz.pl
  - artykuły o treści ekonomicznej: piotrur@uni.lodz.pl lub agatka.wieczorek@interia.pl
2. Objętość artykułu nie może przekraczać 30 tys. znaków ze spacjami.
3. W odnośniku do nazwisk zamieszczonych przy tytule artykułu prosimy o podanie afiliacji autorów tekstu wraz ze stopniem albo tytułem naukowym oraz adresu e-mail.
4. Artykuł powinien składać się z następujących części:
  - streszczenie w języku polskim,
  - słowa kluczowe w języku polskim,
  - klasyfikacja JEL (dla artykułów o treści ekonomicznej),
  - wstęp,
  - rozdziały, podrozdziały (opcjonalnie),
  - zakończenie,
  - bibliografia,
  - streszczenie w języku angielskim,
  - słowa kluczowe w języku angielskim.
5. Słowa kluczowe (w liczbie od trzech do pięciu) nie powinny powtarzać treści zawartych w tytule artykułu.
6. Streszczenie nie może przekraczać 20 wierszy. Powinien być to samodzielny tekst, który przeczytany w oderwaniu od reszty artykułu będzie informował o jego zawartości. Zalecane elementy streszczenia: sformułowanie celu badawczego, identyfikacja obiektu badań, stosowana metoda badawcza, najważniejsze wyniki i wnioski.
7. Streszczenie w języku angielskim powinno być opatrzone przetłumaczonym tytułem, odpowiadającym tytułowi oryginału i powinno być napisane pismem tekstowym (nie wersalikami), aby nie było wątpliwości co do wyrazów pisanych małą lub wielką literą.
8. Tytuły rozdziałów/podrozdziałów artykułu powinny być numerowane.
9. Zakończenie powinno zawierać konkluzje z prowadzonych rozważań. Nie powinno zawierać elementów takich jak: motywacja do podjęcia badań, opis treści artykułu.

**WSKAZÓWKI TECHNICZNE**

10. Format pliku zgodny z edytorem tekstu MS Word 2007 lub nowszym.
11. Krój czcionki: Times (New Roman), rozmiar tekstu podstawowego: 11 punktów.
12. Interlinia (odstęp między wierszami): 1,5 wiersza.
13. Wcięcie akapitowe: 0,6 cm (bez odstępu pomiędzy akapitami).

14. Tekst w tabelach, rysunkach, przypisach, spisie literatury, streszczeniu: 9 punktów.
15. Rysunki, schematy i wykresy powinny być przygotowane w odcieniach szarości. Wskazane jest umieszczanie plików źródłowych, aby była możliwość naniesienia na nich poprawek po redakcji wydawniczej. Wzory, tabele, rysunki i schematy nie mogą być skanowane. Zamieszczane mapy bitowe powinny mieć rozdzielczość 300–600 dpi. Numeracja powinna być ciągła, tytuł i numer nad rysunkiem, tabelą, źródło pod rysunkiem, tabelą, od lewego brzegu – czcionka: 9 punktów.
16. Rysunki i tabele należy umieścić w odpowiednich miejscach tekstu (jak najbliżej odwołań). Przy każdej cytowanej tabeli, schemacie, rysunku należy podać źródło lub informację „opracowanie własne”.
17. Przypisy bibliograficzne i przedmiotowe u dołu strony, według wzoru (**proszę zwrócić uwagę na konieczność podawania nazw wydawnictw oraz zakresów stron dla artykułów publikowanych w czasopismach i tomach zbiorowych**):  
**F. Braudel**, *Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm*, PWE, Warszawa 1992, s. 187.  
*Ibidem*, s. 234.  
**B. Wawrzyniak**, *Nadzór korporacyjny: Perspektywa badań*, Organizacja i Kierowanie 2000, nr 2, s. 22–23.  
**M. Marcinkowska**, *Rola komisji ds. audytu w nadzorze*, w: **S. Rudolf** (red.), *Ekonomiczne problemy nadzoru korporacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 369.  
**B. De Wit, R. Meyer**, *Strategy, Process, Content, Context, An International Perspective*, International Thomson Business Press, 1998, cyt. za: **I. Koładkiewicz**, *Nadzór korporacyjny. Perspektywa międzynarodowa*, Poltex, Warszawa 1999, s. 42;  
**F. Braudel**, *Kultura...*, s. 18.  
Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2003 r., nr 49, poz. 408) art. 55.  
<http://www.mf.gov.pl/index.php?const=3>; stan na 3.10.2011 r.
18. Wykaz pozycji bibliograficznych obejmujący wyłącznie prace powołane w treści artykułu na końcu wg porządku alfabetycznego, wg wzorów (**proszę zwrócić uwagę na konieczność podawania: pełnych imion autorów i redaktorów, nazw wydawnictw dla artykułów publikowanych w czasopismach i tomach zbiorowych**):  
**Braudel Fernand**, *Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm*, PWE, Warszawa 1992.  
**De Wit Bob, Meyer Ron**, *Strategy, Process, Content, Context, An International Perspective*, International Thomson Business Press, 1998, cyt. za: **Koładkiewicz Izabela**, *Nadzór korporacyjny. Perspektywa międzynarodowa*, Poltex, Warszawa 1999.  
<http://www.mf.gov.pl/index.php?const=3>; stan na 3.10.2011 r.  
**Marcinkowska Monika**, *Rola komisji ds. audytu w nadzorze*, w: Stanisław Rudolf (red.), *Ekonomiczne problemy nadzoru korporacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004.  
Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2003 r., nr 49, poz. 408) art. 55.  
**Wawrzyniak Bogdan**, *Nadzór korporacyjny: Perspektywa badań*, Organizacja i Kierowanie 2000, nr 2.
19. Pliki do pobrania w formacie doc. dostępne na stronie:  
[http://www.ltn.lodz.pl/pdf/szablon\\_dla\\_autorow.doc](http://www.ltn.lodz.pl/pdf/szablon_dla_autorow.doc)

## **EDITORIAL GUIDELINES FOR AUTHORS OF ARTICLES PUBLISHED IN THE JOURNAL “STUDIES IN LAW AND ECONOMICS”**

### **GENERAL GUIDELINES**

1. The article should be submitted in electronic version to the following email addresses:
  - articles in law: apikulska@wpia.uni.lodz.pl or aliszewska@wpia.uni.lodz.pl
  - articles in economics: piotrur@uni.lodz.pl or agatka.wieczorek@interia.pl
2. The volume of publication cannot exceed 30 thousands marks (including spaces).
3. In reference to the names listed in the title of the article, please fill in the authors affiliation with the degree or academic title and email address.
4. Article should consist of the following parts:
  - summary in Polish
  - key words in Polish
  - JEL classification (for economic articles)
  - introduction
  - chapters
  - conclusions
  - bibliography
  - summary in English
  - key words in English
5. Key words (3 to 5) should not contain content from the title.
6. Summary (not more than 20 lines) should be an independent text, which will inform about the content of the article. Suggested elements of the summary: the aim of the article, the object of the research, research method, the most important results and conclusions.
7. The summary in English should have translated title, corresponding to the title of the original article. The summary should be prepared with the use of text font (no caps) so that there was no doubt as to the lowercase or uppercase words.
8. Chapter titles should be numbered.
9. The Conclusion should include conclusions, and not include motivations to research and description of the article’s content.

### **EDITORIAL GUIDELINES**

10. File format compatible with MS Word 2007 or newer text editor.
11. The main text: font Times New Roman, 11 pts.
12. Space between lines: 1.5 line.
13. Indentation: 0.6 cm (without space between paragraphs).
14. The text in tables, figures, footnotes, list of references, summary: font Times New Roman, size 9 pts.

15. Graphs, tables and other inserted objects should be prepared in a form ready for printing, with no color (grayscale), with the possibility of correction after the editorial review. Equations, diagrams, graphs and tables may not be scanned, if bitmaps are inserted, their minimum resolution should be at least of 300 dpi. The numbering should be continuous, title and number of the graph, the table, the source below the graph, table, from the left edge – font size 9 points.
16. Graphs, tables should be placed in the appropriate places (as close to the text they refer to as possible).
17. References to the literature and to the merits of the article should be placed at bottom of the page according to the following pattern:
 

**F. Braudel**, *Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm*, PWE, Warszawa 1992, p. 187. *Ibidem*, p. 234.

**B. Wawrzyniak**, *Nadzór korporacyjny: Perspektywa badań*, Organizacja i Kierowanie 2000, nr 2, pp. 22–23.

**M. Marcinkowska**, *Rola komisji ds. audytu w nadzorze*, w: **S. Rudolf** (red.), *Ekonomiczne problemy nadzoru korporacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, p. 369.

**B. De Wit, R. Meyer**, *Strategy, Process, Content, Context, An International Perspective*, International Thomson Business Press, 1998, cyt. za: **I. Koładkiewicz**, *Nadzór korporacyjny. Perspektywa międzynarodowa*, Poltex, Warszawa 1999, p. 42.

**F. Braudel**, *Kultura...*, s. 18.

Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2003 r., nr 49, poz. 408) art. 55. <http://www.mf.gov.pl/index.php?const=3>; stan na 3.10.2011 r.
18. The list of literature cited in the article should be placed at the end of the paper in alphabetical order, as in the examples below:
 

**Braudel Fernand**, *Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm*, PWE, Warszawa 1992.

**De Wit Bob, Meyer Ron**, *Strategy, Process, Content, Context, An International Perspective*, International Thomson Business Press, 1998, cit. by: **Koładkiewicz Izabela**, *Nadzór korporacyjny. Perspektywa międzynarodowa*, Poltex, Warszawa 1999. <http://www.mf.gov.pl/index.php?const=3>; stan na 3.10.2011 r.

**Marcinkowska Monika**, *Rola komisji ds. audytu w nadzorze*, in: Stanisław Rudolf (ed.), *Ekonomiczne problemy nadzoru korporacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 367–381.

Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o rachunkowości (Dz.U. z 2003 r., nr 49, poz. 408) art. 55.

**Wawrzyniak Bogdan**, *Nadzór korporacyjny: Perspektywa badań*, Organizacja i Kierowanie 2000, nr 2.
19. Files to download in the .doc format are available at: [http://www.ltn.lodz.pl/pdf/szablon\\_dla\\_autorow](http://www.ltn.lodz.pl/pdf/szablon_dla_autorow)