

Ochrona praw wierzycieli w kontekście makroekonomicznych asymetrii

Elżbieta Mączyńska

1. Wprowadzenie

Jednym z charakterystycznych zjawisk w gospodarkach wielu krajów jest narastanie i uporczywe utrzymywanie się zatorów płatniczych i powiększających się trudności wierzycieli z egzekwowaniem swoich należności od dłużników. Tylko w nielicznych krajach sytuacja pod tym względem jest zadowalająca, a w ich czołówce znajduje się Dania. W przeciwieństwie do tego Polska obok Portugalii i Grecji sytuuje się w niechlubnej czołówce krajów o największych zatorach płatniczych. Potwierdzają to wszystkie dostępne analizy prowadzone przez rozmaite ośrodki badawcze, w tym Eurostat, GUS, krajowe i zagraniczne wywiadownie gospodarcze, biura informacji gospodarczej, Biuro Informacji Kredytowej i inne. Potwierdzają to też badania prowadzone w SGH, dotyczące bankructw przedsiębiorstw oraz szans ich wierzycieli na odzyskiwanie należności. Zatory płatnicze są jedną z głównych przyczyn upadłości przedsiębiorstw. Zdarzają się przy tym sytuacje, gdy jeden niesolidny dłużnik może być przyczyną upadłości całego przedsiębiorstwa. Nieterminowe płatności z tytułu zawartych transakcji kupna-sprzedaży i innych umów, zatory płatnicze wysoce destrukcyjnie wpływają na kondycję przedsiębiorstw i całej gospodarki, hamując inwestycje, wzrost gospodarczy, negatywnie wpływając na zatrudnienie i tworzenie nowych miejsc pracy oraz na inne dziedziny życia społeczno-gospodarczego. Charakterystyczne przy tym jest, że nieterminowość płatności cechuje, choć w niejednakowym stopniu, większość krajów świata. Nawet w krajach wysoko rozwiniętych i bogatych, takich jak np. Kanada, dochodzi do niekorzystnych zjawisk dotyczących ściągłości należności (wierzycielności). Wskazuje to, że przyczyny tego mają nie tylko ekonomiczne podłoże.

W opracowaniu tym wychodzi się z założenia, że przyczyny zatorów płatniczych i niedostatecznej ochrony praw wierzycieli mają systemowy charakter. Wiąza się one zarówno z dokonującymi się obecnie przemianami cywilizacyjnymi, jak i z różnymi społeczno-gospodarczymi asymetriami występującymi w gospodarce globalnej. Polska jako kraj o gospodarce otwartej także doświadcza tych asymetrii i to mimo niekwestionowa-

nych sukcesów związanych z procesem ustrojowej transformacji gospodarki. W Polsce uwydatniają się rozmaite nieprawidłowości, w tym asymetrie, niedostosowania i negatywne zjawiska dychotomiczne obecnie typowe dla wielu wyżej rozwiniętych krajów wolnorynkowego kapitalizmu. Nieprawidłowości te występują nawet w najbogatszych krajach. Przy tym charakterystyczny dla gospodarki globalnej syndrom zarażania sprawia, że bariery występujące w jednych krajach łatwo przenoszą się do innych, łatwo przekształcając się w bariery globalne.

Jedną z podstawowych asymetrii współczesnego świata wolnorynkowego jest niedostosowanie dynamiki i rozmiarów podaży produktów oraz usług do dynamiki i rozmiarów zapotrzebowania na nie. Niedostatek popytu zderza się z gwałtownie rosnącymi skutkiem przemian technologicznych możliwościami wzrostu produkcji dóbr i usług. Prowadzi to do nadprodukcji i związanych z nią rozległych negatywnych następstw, takich jak m.in. zmniejszanie się zatrudnienia i inwestycji, wyniszczająca konkurencja, uprzykrzająca życie agresywna reklama towarów, konsumpcjonizm, negatywne następstwa klimatyczne itp. W wielu krajach coraz bardziej wyraźne są rozmaite przejawy syndromu gospodarki nadmiaru dóbr i usług oraz wynikające z tego marnotrawstwo rozmaitych zasobów. Jednym z bardziej kompromitujących tego przykładów jest marnotrawstwo żywności w krajach bogatych przy równoczesnym występowaniu obszarów głodu w niektórych częściach świata. Innym przykładem niedostosowań czy wręcz dychotomii jest rynek pracy. W wielu bowiem krajach bezrobociu towarzyszy występujące w niektórych grupach społecznych zjawisko pracy ponad miarę, szkodliwe społecznie i ekonomicznie zjawisko przepracowania. Najbardziej zaś ostatnio dyskutowanym przejawem asymetrii rozwojowych są narastające w wielu krajach nierówności społeczne. Ich negatywne następstwa społeczno-gospodarcze są rozległe i szczegółowo charakteryzowane w literaturze przedmiotu. Wśród nich jednym z groźniejszych jest właśnie narastanie wskutek tego bariery popytu, czyli nienadążanie popytu za podażą dóbr i usług, co pozostaje w ścisłym związku m.in. z sytuacją demograficzną.

Demografia zajmuje obecnie jedno z czołowych – obok m.in. bezrobocia i deficytu finansów publicznych – miejsc w rankingu najtrudniejszych problemów społeczno-gospodarczych świata, w tym także Polski. Nawiązując metaforycznie do filozoficznego wiersza Wisławy Szymborskiej *Trzy słowa najdziwniejsze* – demografię, bezrobocie i deficyt można uznać nie tylko za najdziwniejsze, ale i najtrudniejsze „słowa”/problemy¹. Czyż bowiem nie jest dziwne, że współczesny, nafaszerowany wiedzą i technologiami informacyjnymi świat nie może sobie poradzić z tak starymi, znanymi niemalże od zarania gospodarki rynkowej, problemami? Wciąż nie chcą one odejść do przeszłości. Deficyt finansów publicznych to nasilające się zjawisko, wyniszczające całe kraje, zagrażające gospodarce światowej. Także z bezrobociem nie radzi sobie w pełni prawie żaden kraj i stanowi ono swego rodzaju dżumę współczesności, dotykającą w wymiarze światowym niemalże 1 mld osób. Zaś kwestie demograficzne, wymagające z natury podejścia długookresowego, są szczególnie narażone na wszelkie dysfunkcje, związane z syndromem cyklu wyborczego i z tak charakterystycznym dla nowoczesnego świata cywilizacji wiedzy zjawiskiem shorttermizmu, ze szkodliwą społecznie tendencją do marginalizacji refleksji strategicznej i wizji prognostycznej. Mimo dzielących ekonomistów różnic poglądów na temat polityki społeczno-gospodarczej, w tym demograficznej, są oni zgodni, że wśród cywilizacyjnych zagrożeń na czołowym miejscu sytuują się te wynikające z niebywale szybkiego wzrostu liczby ludności świata z jednej strony, a z drugiej – narastającego dynamizmu procesu starzenia się społeczeństw w krajach wysoko rozwiniętych. Przekłada się to niekorzystnie na perspektywy harmonijnego rozwoju gospodarczego, a zarazem to właśnie wzrost gospodarczy jest jednym z ważniejszych czynników determinujących procesy demograficzne tak bardzo różne w krajach biednych i bogatych.

Kwestie te w pełni dotyczą Polski, choć okres transformacji zapisał się niekwestionowanym postępem gospodarczym, co potwierdzają statystyki. Polska należy obecnie do grupy krajów wysoko rozwiniętych o dużym potencjale rynkowym. Jednak mierzony wzrostem produktu krajowego brutto (PKB) postęp gospodarczy nie przekłada się w satysfakcjonującym stopniu na postęp społeczny, w tym postęp w kształtowaniu i egzekwowaniu prawa. Nieuchronnie przekłada się to na naruszanie warunków umów i kontraktów gospodarczych i in., a także nierzadko na ich wadliwe konstrukcje. Przejawem niedostatecznej symbiozy wzrostu gospodarczego i postępu społecznego są m.in. rozmaite formy nierówności społecznych, w tym nierówności w dostępie do prawa, erozja i inflacja prawa, występujące obszary ubóstwa, niekorzystne zmiany demograficzne (takie jak m.in. depopulacja i starzenie się społeczeństwa) oraz prawne i inne nieprawidłowości na rynku pracy. Towarzyszą temu trudności w utrzymaniu równowagi finansów publicznych i powstrzymaniu narastania długu publicznego, co m.in. wiąże się ze słabościami

prawa podatkowego i jego egzekwowania, w tym ze zjawiskiem unikania płacenia należnych podatków przez prowadzoną w skali globalnej tzw. optymalizację podatkową. Dysfunkcje społeczne są zarazem przejawem, przyczyną i skutkiem marnotrawstwa potencjału rozwojowego. Marnotrawiona jest tym samym szansa na szybsze zmniejszanie cywilizacyjnych zapóźnień Polski. Źródła marnotrawstwa mają złożoną naturę, nie tylko ekonomiczną, lecz także kulturową, historyczną polityczną i in. Przy tym występuje między nimi negatywna synergia sprzężeń zwrotnych. Prowadzi to do antynomicznego, antyrozwojowego dryfu. Mimo relatywnie wysokiego (zwłaszcza na tle krajów strefy euro) tempa wzrostu gospodarczego – z relatywnie wysoką dynamiką PKB kształtującą się na poziomie około 3% – wyraźne ujawniają się tu bariery harmonijnego rozwoju. Polska, mimo odnotowywanych od czasu zmiany ustroju społeczno-gospodarczego (tj. od 1989 r.) niekwestionowanych sukcesów gospodarczych, silnie doświadcza negatywnych zjawisk, mających związek właśnie z różnymi asymetriami społecznymi i gospodarczymi.

Celem tego opracowania jest wskazanie na główne przejawy i przyczyny występowania rozmaitych asymetrii w rozwoju społeczno-gospodarczym, a zarazem analiza wpływu tych asymetrii na bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, w tym na poziom ochrony praw wierzycieli. Ma to związek z jakością stanowienia i egzekwowania prawa. Nieprzypadkowo też nasilają się zjawiska niedotrzymywania umów (Kornai, 2012). Kwestie te zostały szerzej przedstawione w „Biuletynie PTE” nr 1 z 2015 r. pt. „Jakość prawa” oraz w odrębnej publikacji (Mączyńska, 2014), gdzie wskazywano na destrukcyjny charakter tych zjawisk dla życia społeczno-gospodarczego. Wskazuje to zarazem, że przeciwdziałanie temu wymaga nowej filozofii, nowego, proinkluzywnego wzorca kształtowania rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Jest to niezbędne dla tworzenia warunków harmonijnego rozwoju społeczno-gospodarczego. Przez taki rozwój rozumie się rozwój inkluzywny. Inkluzywność zaś rozumiana jest tu jako godzenie celów publicznych i prywatnych, gospodarczych i społecznych oraz ekologicznych przy równoczesnej optymalizacji wykorzystania potencjału społeczno-gospodarczego. Tym samym wzrost gospodarczy, czyli wzrost PKB, traktowany jest tu nie jako cel sam w sobie, lecz jako jeden z trzech (obok postępu społecznego i ekologicznego) filarów rozwoju społeczno-gospodarczego. Aby tak rozumiany rozwój był harmonijny, niezbędna jest szeroko rozumiana inkluzywność jako mechanizm/system zapewniający ograniczanie do niezbędnego minimum marnotrawstwa zasobów materialnych i kapitału ludzkiego. Oznacza to potrzebę przechodzenia od – charakterystycznej obecnie dla krajów rozwiniętych – gospodarki nadmiaru do gospodarki umiaru. Inkluzywny system społeczno-gospodarczy to zatem system zorientowany na optymalizację wykorzystania zasobów wytwórczych i zmniejszanie rozpiętości

¹ *Trzy słowa najdziwniejsze*: „Kiedy wymawiam słowo Przyszłość, pierwsza sylaba odchodzi już do przeszłości. Kiedy wymawiam słowa Cisza, niszczy ją. Kiedy wymawiam słowo Nic, stwarzam coś, co nie mieści się w żadnym niebycie” (Szymborska, 2003, s. 11).

między rzeczywistym a potencjalnym poziomem wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego.

Na zasadność podejmowania tej tematyki wskazuje m.in. narastające ryzyko zagrożeń wynikających z coraz wyraźniejszego, zwłaszcza w rozwiniętych gospodarkach Zachodu, syndromu sekularnej, czyli wiecznej, długotrwałej stagnacji. Rozwija się w związku z tym sprowokowana w 2013 r. w USA przez Lawrence'a Summersa dyskusja na ten temat (*New Secular Stagnation Hypothesis* – Summers, 2014).

U podstawy przedstawionych w tym opracowaniu analiz leżą polska i zagraniczna literatura przedmiotu oraz wyniki krajowych i zagranicznych badań prowadzonych przez znane ośrodki badawcze. Przedstawiane oceny i wnioski w znacznej mierze oparte są także na hermeneutyce. Ponadto mają one podłoże w analizach danych statystycznych oraz realizowanym od kilku lat w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie cyklu badań dotyczących globalnych oraz makro- i mikroekonomicznych przyczyn, a także następstw upadłości przedsiębiorstw oraz badań na temat ochrony praw wierzycieli (*vide* wprowadzenie do niniejszego „Biuletynu”). Wyniki badań upadłości przedsiębiorstw oraz kształtowania się wierzycielności (zwłaszcza nieściągalnych) można uznać za swego rodzaju soczewkową koncentrację zagrożeń dla społeczno-gospodarczego rozwoju kraju. Badania te ukierunkowane są bowiem na łączenie analiz makroekonomicznych i mikroekonomicznych. Z badań tych wynika, że choć Polskę cechuje relatywnie bogaty potencjał rozwojowy, to zarazem istnieją silne bariery jego efektywnego wykorzystywania. Potwierdzają to wskazywane w tym opracowaniu cechy antynomicznego dryfu. Takiej oceny nie zmienia fakt relatywnie korzystnych na tle Unii Europejskiej wskaźników wzrostu produktu krajowego brutto w Polsce.

Identyfikowane zagrożenia wskazują na konieczność redefinicji polityki społeczno-gospodarczej oraz poszukiwania nowych wzorców rozwojowych.

2. Asymetrie w gospodarce globalnej – wymiar cywilizacyjny

Charakterystyczną cechą współczesnej gospodarki globalnej jest występowanie w niej, i to z coraz większą częstotliwością, różnego rodzaju zakłóceń, turbulencji i kryzysów. Od kilku dekad na zjawiska te świat reaguje poprzez zastosowanie konwencjonalnych antykryzysowych metod i narzędzi, typowych dla cywilizacji industrialnej. Są to przy tym przeważnie metody i narzędzia zgodne z neoklasyczną teorią ekonomii, z jej fundamentalną zasadą efektywności i niezawodności wolnego rynku oraz jego ozdrowieńczego potencjału w warunkach występowania zakłóceń rynkowych. Jednak praktyka wykazuje, że neoklasyczne zasady ekonomii obecnie zawodzą. Przekonują o tym zwłaszcza lekcje wynikające z zapoczątkowanego w 2008 r. w USA kryzysu finansowego, który łączył się z kryzysem na rynku nieruchomości i spektakularnym spadkiem ich cen.

Następstwa tego kryzysu do dziś obciążają gospodarkę wielu krajów. Łagodzenie tych następstw wymagało i wymaga stosowania niekonwencjonalnych narzędzi, w tym ingerencji państwa, narzędzi sprzecznych z zasadami neoklasycznymi. Badania wykazują, że przyczyny tego są wielorakie, złożone i synergicznie sprzężone. W artykule tym wychodzi się z założenia, że podstawowe znaczenie mają dwie z nich. Pierwsza to zmiany cywilizacyjne, druga zaś to priorytet dla wzrostu gospodarczego realizowanego przy braku należytej symbiozy z postępem społecznym i poprawą jakości życia ludzi, co wyraża się narastaniem nierówności społecznych i rozmaitych przejawów wykluczenia społecznego. Nieprzypadkowo też narastające nierówności znalazły się obecnie na czele zagrożeń dla gospodarki globalnej. Zagrożenia w gospodarce globalnej znajdują też odzwierciedlenie w niepochlebnych nazwach obecnego systemu gospodarczego, takich jak turbokapitalizm (Luttwak, 2000), *casino capitalism* (Strange, 1986), kapitalizm nowotworowy (John McMurtry, 2013), „McWorld” (Barber, 2007) czy fundamentalizm rynkowy (Rist i in., 2016).

Fundamentalną przyczyną występujących obecnie w gospodarkach wolnorynkowych dysfunkcji jest dokonujący się w wyniku rewolucji informacyjnej przełom cywilizacyjny, wyrażający się w wypieraniu wzorca cywilizacji przemysłowej przez wzorzec nowej gospodarki i nowy, wciąż jeszcze niedefiniowany, jej model. Dotychczas nie doczekał się jeszcze jednolitej nazwy i określane jest rozmaicie: jako gospodarka oparta na wiedzy – GOW, cywilizacja informacyjna, cyfrowa, wikinomia itp. To model, w którym informacja staje się „ropą naftową czy obrabiarką naszych czasów”.

Przechodzenie od wzorca cywilizacji przemysłowej do poprzemysłowej sprawia, że rozwiązania instytucjonalne i inne stosowane w polityce społeczno-gospodarczej coraz częściej okazują się nieprzystające do wymogów nowej gospodarki. Dochodzi do swego rodzaju regresji kulturowej, zjawiska kulturowego zakotwiczenia, zamknięcia. Tego typu opisywany w literaturze przedmiotu *lock-in effect*, efekt zamknięcia w dotychczasowych ramach systemowych i przyjmowanych w podejmowaniu decyzji priorytetach, rozwiązaniach i narzędziach, stanowi barierę rozwojową (Hryniewicz, 2012). Praktyka potwierdza, że narzędzia skuteczne w kształtowaniu rozwoju społeczno-gospodarczego w cywilizacji industrialnej są utrzymywane i nadal stosowane, mimo ich ograniczonej i zmniejszającej się skuteczności, co wynika ze zderzenia się cywilizacji, przesilenia cywilizacyjnego i przechodzenia do nowej ery. Praktyka wykazuje coraz częściej i dobitniej, że w warunkach nowej gospodarki tradycyjne rozwiązania i narzędzia nie tylko okazują się nieskuteczne, ale wręcz zwiększają ryzyko błędnych decyzji społeczno-gospodarczych, podejmowanych na różnych szczeblach instytucjonalnych, co skutkuje brakiem harmonii między wzrostem gospodarczym a postępem społecznym. Nie jest to zjawisko nowe i od dawna jest przedmiotem wie-

² W tekście tym prezentacje statystyczne ograniczone zostały do niezbędnego minimum, po pierwsze ze względu na ich obfitość w literaturze przedmiotu, po drugie ze względu na ich ograniczoną i nietrwałą aktualność w miarę upływu czasu oraz po trzecie, najważniejsze, ze względu na skoncentrowanie się na jakościowym, a nie ilościowym wymiarze analizowanych tu problemów.

lu publikacji. Szczególnie wyraziście przedstawił je Karl Polanyi w głośnym dziele *Wielka transformacja* (Polanyi, 2010). Autor ten już w 1944 r. dowodził, że „gospodarka nie jest zakorzeniona w relacjach społecznych” (Polanyi, 2010, s.70). Zarazem wskazywał na ryzyko wynikające z „utowarowienia wszystkiego”. Przestrzegał, że: „przywzolenie na to, aby losem ludzkim i otoczeniem człowieka kierował wyłącznie mechanizm rynkowy, spowodowałoby rozpad społeczeństwa” (Polanyi 2010, s. 88).

Choć przestrogi Polanyiego dotyczyły cywilizacji industrialnej, to zachowują aktualność, a nawet się umacniają obecnie, gdy rewolucja cyfrowa przynosi fundamentalne zmiany, m.in. w funkcjonowaniu gospodarstw domowych, biznesu, handlu i in. Szczególnie spektakularne są zmiany na rynku pracy, w tym zanikanie niektórych zawodów i miejsc pracy. Dynamika tych przemian jest przy tym tak wielka, że zdaje się coraz bardziej uprawdopodobniać tezę Jeremy'ego Rifkina o końcu pracy (Rifkin, 2008). Potwierdzają to też nowsze analizy, w tym zawarte w książce tego autora na temat społeczeństwa zerowych kosztów krańcowych i gospodarki współdzielenia (Rifkin 2016), a także analizy dotyczące uberyzacji (Uberworld, 2016). Inny z badaczy tej problematyki, Raymond „Ray” Kurzweil, w futurystycznej, dość przy tym kontrowersyjnej książce pod znamienym tytułem *Nadchodzi osobliwość*, wskazuje na nieuchronne procesy zanikania miejsc pracy wskutek rozwoju sztucznej inteligencji i inżynierii biomedycznej. Kurzweil definiuje ową osobliwość jako „okres w przyszłości, w którym tempo zmian technologicznych będzie tak szybkie, a jego wpływ tak głęboki, że życie ludzkie zmieni się w sposób nieodwracalny” (Kurzweil, 2013, s. 23). Z kolei polski badacz cyfryzacji Andrzej Piotr Wierzbicki w publikacji pod równie znamienym tytułem *Scenariusz zagłady czy przyszłość pracy w społeczeństwie informacyjnym?* dowodzi, że: „To nie sama technika, ale jej wykorzystanie przez system kapitalistyczny pod hasłem elastycznego rynku pracy (a naprawdę samowoli pracodawców w ustalaniu warunków pracy) powoduje przyspieszanie końca pracy: technika daje kapitalistom możliwość minimalizacji kosztów pracy, zaś ci to skwapliwie wykorzystują, zwiększając własne zyski, pogłębiając bezrobocie i nierówności społeczne. Działo się tak od początków rewolucji przemysłowej, ale dzisiaj postępuje to w znacznie większym tempie i skali” (Wierzbicki, 2015, s. 103)³.

Natomiast Jerzy Kleer wskazuje na występowanie zjawisk związanych z przesileniem cywilizacyjnym sprawiającym, że zderzają się ze sobą nieprzystające do siebie systemy. „Świat współczesny końca XX i początków XXI w. charakteryzuje się co najmniej czterema rodzajami przesileni. Mają one różny charakter, a także różny zakres czasowy oraz odmienne skutki, w różnych obszarach życia społecznego. Są to przesilenia cywilizacyjne, globalizacyjne, integracyjne oraz transformacyjne. Każde z nich ma inną dynamikę, inny czas reali-

zacyjny oraz inny charakter konfliktów” (Kleer, 2016, s. 52). Kleer zwraca zarazem uwagę na jednoczesne występowanie obecnie dwóch głównych typów przesileni cywilizacyjnych. „Pierwsze dotyczy państw rozwiniętych gospodarczo, w których ma miejsce przechodzenie z cywilizacji przemysłowej do cywilizacji wiedzy, i drugie z cywilizacji agrarnej do cywilizacji przemysłowej, z naskórkowymi przejawami cywilizacji wiedzy” (Kleer, Prandecki, 2017, s 4).

Aby rozwój społeczno-gospodarczy był harmonijny, niezbędna jest szeroko rozumiana inkluzywność jako mechanizm/system zapewniający ograniczanie do niezbędnego minimum marnotrawstwa zasobów materialnych i kapitału ludzkiego. Inkluzywny system społeczno-gospodarczy zatem, to system zorientowany na optymalizację wykorzystania zasobów i zmniejszanie rozpiętości między rzeczywistym a potencjalnym poziomem wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego. Na zasadność podejmowania tej tematyki wskazuje m.in. narastające ryzyko zagrożeń wynikających z coraz wyraźniejszego, zwłaszcza w rozwiniętych gospodarkach Zachodu, syndromu marnotrawnej gospodarki nadmiaru (Kornai, 2014) oraz syndromu sekularnej, czyli wiecznej, długotrwałej stagnacji. Nieprzypadkowo też m.in. w USA intensyfikuje się obecnie dyskusja na temat zwiększania się ryzyka zagrożeń wynikających z coraz wyraźniejszych symptomów wiecznej stagnacji. Dyskusja ta jest nawiązaniem do sformułowanej przed II wojną światową przez Alvina Hansena hipotezy sekularnej stagnacji⁴. Hansen łączył to zagrożenie z pogarszającą się sytuacją demograficzną (starzenie się społeczeństwa) i przemianami technologicznymi pogarszającymi sytuację na rynku pracy. Umocnia to bariery popytu, na co nakłada się oligopolistycznie narastająca siła przedsiębiorstw ponadnarodowych. Tworzy to syndrom błędnego koła. Czynniki te bowiem są ze sobą synergetycznie sprzężone.

Hipotezę Hansena zanegowała odnotowana po II wojnie światowej, trwająca przez kilka dekad (do przełomu lat 70. i 80.) tzw. złota era kapitalizmu, charakteryzująca się dynamicznym wzrostem gospodarczym i niskim bezrobociem (Summers, 2013). Można jednak też uznać, że nie tyle oznaczało to negację tezy Hansena, co raczej poprzez wojnę nienaturalne, sztuczne przerwanie procesów stagnacji, m.in. wskutek powojennej konieczności eliminowania wojennych zniszczeń materialnych, w tym potencjału wytwórczego i produkcji, oraz konieczności zaspokajania odłożonego w czasie wojny, a po jej zakończeniu agresywnego popytu. Taka opinia jest uzasadniona tym bardziej, że dzisiejsza rzeczywistość w rozwiniętych gospodarkach Zachodu zdaje się w pełni potwierdzać, a nawet umacniać, zasadność i aktualność wniosków Hansena.

Stąd też w 2013 r. Lawrence Summers nawiązał do teorii Hansena, formułując tzw. nową hipotezę o sekularnej stagnacji (*New Secular Stagnation Hypothesis*).

³ Autor ten wskazuje, że po trzech pierwszych falach rewolucji informacyjnej (komputerów osobistych, telefonii komórkowej i internetu) zarysowują się już przejawy trzech następnych (bardziej powszechnego wykorzystania robotów, inżynierii wiedzy zwanej popularnie sztuczną inteligencją, inżynierii biomedycznej).

⁴ Vide bibliografa i wymienione tam publikacje Hansena.

Uzupełnił wskazywane przez Hansena prostagnacyjne czynniki o dodatkowe, takie jak: trwale niskie, a nawet ujemne stopy procentowe, deflacja i związana z tymi czynnikami pułapka płynności, czyli sytuacja, w której przedsiębiorstwa nie inwestują mimo posiadanych zasobów finansowych. Summers przestrzega, że mające obecnie miejsce w USA i innych gospodarkach rozwiniętych niekorzystne trendy demograficzne – w połączeniu z przemianami technologicznymi i technologiami informacyjnymi oraz ich spadającymi kosztami i cenami – redukują rozmiary popytu na nowe dobra kapitałowe, ale także na pracę. Przy tym obniżające się ceny dóbr kapitałowych sprawiają, że dany poziom oszczędzania umożliwia sfinansowanie większego wolumenu dóbr inwestycyjnych. Jest to istotny czynnik obniżający możliwości absorpcji oszczędności przez popyt inwestycyjny. Do inwestowania nie zachęcają bowiem bariery popytu i deflacja⁵. Choć Summers nie łączy tych niekorzystnych zjawisk z ułomnościami teorii ekonomii, to konkluzje wyraźnie na te ułomności wskazują. Poprzestaje on na sformułowaniu rekomendacji ukierunkowanych na łagodzenie tych niekorzystnych trendów, wskazuje m.in. na konieczność działań na rzecz rozwoju inwestycji publicznych oraz konieczność działań na rzecz utrwalania podstawowych zabezpieczeń socjalnych i zmniejszania nierówności dochodowych. Dzięki temu może być umacniana siła nabywca. Ukierunkuje to bowiem redystrybucję dochodów na rzecz grup niżej uposażonych, których wzrost dochodów silniej i szybciej przekłada się na popyt rynkowy. Summers podkreśla przy tym, że przyjmowane przez poszczególne kraje strategie antystagnacyjne powinny być dostosowane do ich sytuacji i specyfiki społeczno-gospodarczej⁶. Rekomendacje takie dalekie są od uniwersalistycznych zaleceń neoklasycznej ekonomii z jej wiarą w wystarczająco efektywną sprawczość wolnego rynku.

Jest coraz więcej dowodów na to, że narastające w gospodarce globalnej bariery wzrostu gospodarczego pozostają w ścisłym związku właśnie z „niezakorzeniem gospodarki w relacjach społecznych”.

3. Polska – sukcesy gospodarcze i asymetrie w rozwoju społeczno-gospodarczym

3.1. Transformacyjne sukcesy

Rok 2016 to 27. rok funkcjonowania w Polsce systemu gospodarki wolnorynkowej. Dokonana w 1989 r. zmiana ustrojowa i przejście od nierynkowego systemu socjalistycznej gospodarki centralnie sterowanej do systemu wolnorynkowego stały się silnym impulsem dynamizacji gospodarki. Dynamizm ten został istotnie wzmocniony

poprzez wejście Polski w 2004 r. do Unii Europejskiej oraz uzyskanie unijnej pomocy finansowej. Nasz kraj otrzymał dotychczas z budżetu UE ponad 60 mld euro. Trwają też przygotowania do wykorzystania 82,5 mld euro przyznanych z budżetu polityki spójności na lata 2014–2020. Polska znajduje się w grupie krajów UE z zatwierdzonymi przez Komisję Europejską wszystkimi programami operacyjnymi, co warunkuje dostępność funduszy z UE (Wieloletni..., 2015). Dzięki funduszom z UE zrodziła się dodatkowa, niepowtarzalna, transformacyjna szansa szybszego zmniejszania cywilizacyjnych opóźnień i łagodzenia barier rozwoju Polski.

Obecnie Polska, z liczbą ludności sięgającą 38 mln, należy do największych krajów Europy Środkowo-Wschodniej będących członkami UE. Pod względem liczby mieszkańców zajmuje 34. pozycję w świecie i 8. w Europie. Natomiast pod względem produktu krajowego brutto sytuuje się na 23. pozycji wśród największych gospodarek świata i 7. wśród członków UE (pierwsza szóstka to: Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Włochy, Hiszpania, Holandia). W 2014 r. PKB Polski osiągnął poziom prawie 545 mld dol. i w okresie transformacji zwiększył się ponad dwukrotnie, PKB na mieszkańca wynosi według stanu w 2014 r. ponad 11 305 tys. dol., zaś z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej (PPP – *power parity*) – prawie 24 tys. dol. Obecnie tak liczony PKB sięga 70% średniej 28 krajów Unii Europejskiej w porównaniu z 33% w 1989 r.⁷ W rządowych planach zakłada się przy tym, że relacja ta będzie się nadal poprawiać, tak aby w 2018 r. osiągnąć wartość 76% (*Poland | Economic Indicators*, 2016).

Transformacyjne sukcesy Polski potwierdzają też dane raportu Banku Światowego⁸. Autor tego raportu Marcin Piątkowski ocenia, że polskie sukcesy transformacyjne można rozpatrywać niemalże w kategoriach cudu gospodarczego. Polska bowiem nigdy wcześniej nie osiągała tak korzystnych wyników ani pod względem poziomu dochodów ani jakości życia (Piątkowski, 2015). Wręcz entuzjastycznie ocenił też Polskę w 25-lecie jej transformacji ustrojowej prestiżowy brytyjski tygodnik „The Economist”. Uznał, że wkroczyła ona „w drugi złoty wiek” (pierwszy to okres panowania dynastii Jagiellonów w XVI w.). Wielce wymowne są przy tym już same tytuły specjalnego raportu „The Economist” poświęconego Polsce – *Poland's new golden age; The second Jagiellonian age; Europe's unlikely star*. (*Special report: Poland*, 2014). Opinie takie potwierdzają rozliczne statystyki makro- i mikroekonomiczne⁹ (są one ogólnie dostępne i dlatego zostały tu ograniczone do niezbędnego minimum).

⁵ Szczegółowe omówienie (Mączyńska, *Egzogene...*, 2015).

⁶ W kontekście hipotezy Summersa nabierają zarazem nowej wymowy tezy zawarte w publikacji szkocko-amerykańskiego historyka Nialla Fergusona przedstawione w książce pod wymownym tytułem *The West and the Rest* (Ferguson, 2013), wyrażającym dominację świata Zachodu. Wobec bowiem stagnacyjnych zagrożeń dla bogatego Zachodu w dyskusjach na ten temat stawiane jest (pozostające bez odpowiedzi) pytanie, czy z czasem to Zachód nie będzie się stawał ową resztą (Rest).

⁷ Z zastrzeżeniem niepełnej porównywalności tych okresów, co wynika z przekształceń UE; *vide: Poland | Economic Indicators*, 2016 <http://www.tradingeconomics.com/poland/indicators>.

⁸ „Poland's performance in the last quarter of a century has been not much short of a miracle. As a result, Poles never had it so good before in terms of the level of income and quality of life” (Piątkowski, 2013).

⁹ Statystyki te są ogólnie dostępne i dlatego, a także ze względu na limit objętości artykułu, zostały tu ograniczone do niezbędnego minimum.

Sukcesy Polski potwierdza także jej poprawiająca się pozycja w wielu rozmaitych rankingach. Dotyczy to m.in. rankingu konkurencyjności, rankingu Doing Business itp. Poprawę pozycji Polski ilustrują np. wyniki opracowywanego corocznie przez The Boston Consulting Group (BCG) rankingu SEDA (*The Sustainable Economic Development Assessment*)¹⁰. Choć rankingi na ogół nie są wolne od rozmaitych słabości merytorycznych, to jednak nie można im odmówić pewnych informacyjnych walorów. Jak wynika z raportu BCG, Polska pod względem jakości życia sytuuje się na 31. pozycji wśród 149 krajów objętych badaniem. Zarazem eksponowany jest jej edukacyjny postęp, stawiający ją pod tym względem w czołówce Europy¹¹. Także w rankingu Doing Business 2016, obejmującym 189 krajów, Polska awansowała z pozycji 28. na 25. (według starej metodyki z 32. na 25., czyli o 7 pozycji) (World Bank Group, 2016).

Choć obecnie wskutek politycznych przemian i znaczącego się eurosceptycyzmu nowych władz, a także ich powściągliwości w polityce imigracyjnej, Polska spotyka się z krytyką niektórych środowisk krajowych i zagranicznych, nie zmienia to ocen dotyczących jej silnego wzrostowego potencjału.

Charakterystyczne przy tym jest, że w ocenie tego potencjału badacze polskiej transformacji podkreślają jego historycznie ukorzenione podłoże. Brytyjski socjolog ekonomii Gavin Rae podkreśla, że „Polska nie była wcale dzikim Wschodem, który można było ucywilizować tylko dzięki inwestycyjnej kropłowce z Zachodu” (*Polska nie była...*, 2015). Autor ten eksponuje istotne znaczenie przedtransformacyjnych zasobów, w tym „bazy infrastrukturalnej, przemysłu, wysokiego poziomu zatrudnienia, sprawnego systemu emerytalnego oraz darmowej edukacji i służby zdrowia. To był kapitał, który umożliwił Polsce przejście do kapitalizmu, gdy nastały ku temu warunki polityczne” (*Polska nie była...*, 2015, s. A27).

Sukcesy Polski mają zatem podłoże w jakości i rozmiarach społeczno-gospodarczego potencjału. Za społeczno-gospodarcze źródła tych sukcesów można uznać m.in. (Mączyńska, 2013):

1. Duży potencjał rynkowy i wciąż rosnący popyt wewnętrzny, generowany przez blisko 38-milionową populację.
2. Rosnące poziom skolaryzacji i wysoki odsetek ludności z wyższym wykształceniem, co sprzyja produktywności i mobilności społecznej. (W okresie miniego ćwierćwiecza współczynnik skolaryzacji brutto w szkolnictwie wyższym wzrósł prawie pięciokrotnie – z 12,9% w roku akademickim 1990/1991 do 57,2% w roku akademickim 2014/2015) (*Rocznik Statystyczny...*, 2015, s. 344). Pod względem wykształcenia

ludności Polska sytuuje się w czołówce Europy, co może sprzyjać umacnianiu konkurencyjności i pozycji rynkowej.

3. Historycznie uwarunkowaną umiejętność elastycznego reagowania (słynna przypisywana Polakom zdolność do improwizacji) na zagrożenia i przystosowywania się do zmian, a tym samym otwartość na nowe trendy, co zwiększa możliwości wykorzystywania szans, jakie stwarza przełom cywilizacyjny i kształtujący się nowy model gospodarki, w tym gospodarki zwirtualizowanej (wikinonii).
4. Intensyfikację inwestycji w infrastrukturę (m.in. dzięki dofinansowywaniu ze środków UE), co generuje mnożniki inwestycyjne, przekładając się na dodatkowe impulsy wzrostu produktu krajowego brutto, determinującego poziom krajowego bogactwa.
5. Efekty mnożnikowe, jakie może przynieść rozwój sektora budownictwa mieszkaniowego (konieczny ze względu na jego niedorozwój, a zarazem rosnące mieszkaniowe aspiracje Polaków, czyli duży potencjalny popyt na mieszkania). W przyszłości może to stanowić dodatkowe silne koło zamachowe gospodarki.
6. Gospodarczo korzystne położenie geograficzne Polski sprzyjające intensyfikacji rozwoju rozmaitych form inwestycji zagranicznych, międzynarodowych konsorcjów, centrów informacyjnych itp.
7. Klimatyczno-surowcowe walory kraju, z perspektywą pozyskiwania nowych, w tym odnawialnych zasobów naturalnych i energii.
8. Czynniki kulturowe, mające podłoże w historycznie wysokiej kulturowej pozycji Polski w Europie i świecie.
9. Potencjał tkwiący we wciąż niedostatecznie wykorzystywanych, a rosnących (nie tylko wskutek postępu gospodarki, lecz także zmian klimatycznych) turystycznych walorach Polski i rezerwach rozwoju sektora turystyki jako ważnego działu gospodarki.
10. Potencjał wynikający z „renty zaoferowania” i możliwość dokonywania w różnych dziedzinach tzw. żabiego skoku, czyli możliwości przejścia od razu do wyższych faz rozwoju z pominięciem faz pośrednich, przez które wcześniej przechodziły kraje wyżej rozwinięte.

Generowany przez wymienione czynniki własny potencjał rozwojowy kraju nie jest jednak satysfakcjonująco wykorzystywany, a przy tym w niemalym stopniu marnotrawiony. Źródła marnotrawstwa mają naturę nie tylko ekonomiczną, lecz także kulturową, a przede wszystkim instytucjonalną. W dodatku występuje między nimi negatywna synergia sprzężeń zwrotnych, tworząca węzły gordyjskie i rozmaite asymetrie rozwojowe¹².

¹⁰ „In the overall ranking evaluating the quality of life in 149 countries around the world, Poland ranked 31st. The country ranks higher than regional peers Slovakia and Lithuania, but lower than Estonia, the Czech Republic and Slovenia” (*CG-Why...*, 2015) także: *Poland 'top performer*, 2015). W rankingu SEDA *well-being* mierzony jest poprzez wskaźniki dotyczące trzech głównych obszarów życia społeczno-gospodarczego: 1. Economics, which includes income, economic stability, and employment; 2. Investments, which includes education, health, and infrastructure 3. Sustainability, which includes the income equality, civil society, governance and environment”.

¹¹ „Under the education dimension of SEDA, Poland got a score of 90 (the best country gets 100 and the worst zero). This was higher than the western European average of 82 and Britain's 74” (*Poland outperforms...*, 2015).

¹² Szczegółowe omówienie tych kwestii przekracza ramy artykułu. Ich holistyczne ujęcie zaprezentowane zostało w specjalnym raporcie (*Reforma Kulturowa*, 2015).

3.2. Asymetrie i antynomiczny dryf

O przyszłych możliwościach trwałego, harmonijnego społeczno-gospodarczego rozwoju Polski przesądzać będą sposoby, zakres i efektywność wykorzystywania wymienionych w poprzednim punkcie źródeł potencjału, w tym przede wszystkim potencjału własnego. Jest to tym bardziej istotne, że w ocenie dotychczasowych sukcesów Polski trzeba uwzględnić pozytywne następstwa korzystania od kilkunastu lat z pomocowych funduszy UE, ale jest to jednak czynnik przejściowy. Po 2020 r. będzie stopniowo wygasał. Dlatego też fundamentalnymi kwestiami są: pełna identyfikacja barier optymalnego wykorzystywania istniejącego potencjału własnego, dokładne rozpoznanie podłoża tych barier oraz możliwości i narzędzi ich eliminowania, a przynajmniej istotnego zmniejszania. Barier tych jest wiele i mają rozmaity charakter. Poniżej wymieniam te, które moim zdaniem, mają obecnie największy ciężar. Główne z nich to:

- Pogarszająca się sytuacja demograficzna (niskie współczynniki dzietności, zmniejszająca się liczba osób w wieku produkcyjnym i rosnąca liczba osób w wieku poprodukcyjnym).

- Niewydolny system stanowienia i egzekwowania prawa, w tym dysfunkcje sądownictwa i przewlekłość postępowań sądowych, także w sprawach gospodarczych i związana z tym niedostateczna ochrona praw stron kontraktów handlowych. Duża zmienność i złożoność regulacji prawnych prowadzi przy tym do inflacji prawa, „rozmiękczając je”.

- Dychotomie na rynku pracy i związane z tym dysfunkcje społeczne (takie jak narastanie warstwy prekariatu i in.).

- Słabości prawa pracy. Sprzyja to występowaniu przejawów modelu XIX-wiecznego kapitalizmu, a nawet bywa niekiedy podłożem folwarcznych relacji.

- Niesprzyjający innowacyjności, relatywnie wciąż niski, choć ostatnio rosnący, poziom płac oraz związane z tym ograniczenia popytu.

- Silna polaryzacja majątkowa.

- Nadmiernie złożony, nieprzejrzysty i nieefektywny system podatkowy. W obecnym kształcie nie pełni on należycie żadnej z jego fundamentalnych funkcji – ani fiskalnej, ani redystrybucyjnej, ani prorozwojowej. Jest kosztowny i zachęcający do omijania przepisów, do manipulacji podatkowych, w tym karuzeli podatkowych i vatowskiego złodziejstwa podatkowego.

- Rosnące zadłużenie publiczne i deficyt budżetowy bliski przekroczenia 3-procentowej normy obowiązującej w UE. Utrudnia to przeciwdziałanie bezrobociu, „sprzyja” pogarszaniu się sytuacji demograficznej oraz wynikającemu z niej wzrostowi wydatków na renty i emerytury, a także na opiekę zdrowotną.

- Dysfunkcje demokracji i dotkliwy dla gospodarki syndrom cyklu wyborczego oraz związany z nim priorytet krótkookresowych celów wyborczych przed długookresowymi. Skutkuje to marginalizowaniem kultury myślenia strategicznego, co zarazem nie sprzyja – wymagającemu dłuższego horyzontu czasowego – prorozwojowemu i proinkluzywnemu inwestowaniu.

- Erozja zaufania i nasilająca się anomia, czyli chaos oraz sprzeczności w systemie wartości, rozregulowanie

norm. Skutkuje to narastaniem niepewności i trudności oceny, co w postępowaniu ludzi jest dobre, a co złe, jakie sposoby dochodzenia do celów są dopuszczalne, a jakie nie, co jest wartością, a co antywartością (Mączyńska, 2014).

Ten swego rodzaju dekalog z pewnością nie wyczerpuje listy barier, tym bardziej że są one ze sobą sprzężone, wywołując negatywną synergię. Takie sprzężenie jest równocześnie przyczyną oraz skutkiem występowania rozmaitych asymetrii w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski oraz antynomicznego dryfu. Dryf taki oznacza, że sytuację w Polsce charakteryzują równoczesny postęp i anachroniczność, bycie z przodu i wleczenie się z tyłu. Niemalże każdemu czynnikowi rozwojowego potencjału Polski towarzyszy jakiś czynnik blokujący ten rozwój – zawsze jest jakaś druga, gorsza strona. Antynomiczny dryf działa zaś jak Tobinowski piasek wsypywany w tryby gospodarki (Tobin, 1978, s. 152–159). Przykłady antynomicznego dryfu można by mnożyć (szerzej na ten temat: Mączyńska, *Egzogene...*, 2015). Zatory płatnicze i słabości ochrony praw wierzycieli to jeden z nich. W tym miejscu warto też wskazać na jeden z czynników związanych z sytuacją demograficzną, co ma obecnie fundamentalne znaczenie, i to nie tylko dla Polski, lecz także innych krajów. Przykład ten wiąże się z sytuacją demograficzną. Polska z ok. 38-milionami obywateli reprezentuje relatywnie duży potencjał rynkowy. Tak duża populacja generuje duży popyt wewnętrzny. Stanowi to jeden z fundamentalnych czynników wzrostu PKB. Jednak towarzyszą temu silne zagrożenia demograficzne – starzenie się społeczeństwa i postępujące procesy depopulacji. Polskę charakteryzuje bowiem jeden z najniższych w Europie współczynników dzietności (liczba urodzonych dzieci przypadających na kobietę). Współczynnik ten od lat oscyluje wokół 1,2 – 1,3, podczas gdy dla zachowania liczebnego stanu ludności współczynnik ten powinien wynosić minimum 2,1. Sytuację ludnościową w Polsce dodatkowo pogarsza rosnąca emigracja. Z prognoz wynika, że do 2050 r. liczba ludności w Polsce może się zmniejszyć o ok. 4,5 mln (Prognoza ludności..., 2014).

Tego typu zjawiska tworzą trudne do pokonania bariery rozwojowe, w tym przede wszystkim bariery popytu, co oznacza zarazem bariery wzrostu gospodarczego, a tym samym, zatrudnienia i płac. Niskie płace stanowią z kolei antybodziec dla innowacji. Niski poziom innowacji nie sprzyja zaś rozwojowi eksportu lub prowadzi do jego niskiej marżowości. Czynniki te, sprzężone ze sobą w wyniku negatywnej synerгии, kreują zatem antyinnovacyjną ekosferę i w znacznej mierze tworzą coś w rodzaju zakłętego kręgu. Na występujące w Polsce bariery popytu wskazuje się także w ocenach rządowych. Podkreśla się, że „w gospodarce polskiej wciąż przeważa podaż nad popytem. Łączne pogorszenie cyklu koniunkturalnego w Polsce w latach 2012–14 mierzone zmianą luki produktowej było prawie dwukrotnie większe w stosunku do pogorszenia obserwowanego w latach 2009–2010” (Wieloletni..., 2016, s. 13). Jak wynika z analiz rządowych, „pomimo relatywnie szybkiego tempa wzrostu PKB (3,6% w 2015 r. i 3,3% w 2014 r. wobec 1,3% w 2013 r.) w latach 2013–15,

luka produktowa w 2015 r. wciąż była ujemna, na poziomie -0,2% produktu potencjalnego. Pozytywnym sygnałem, świadczącym o poprawie warunków cyklicznych dla prowadzenia działalności gospodarczej, jest jednak jej domykanie się w ostatnich latach" (Wieloletni..., 2016, s. 10–11).

Niedostatki popytu prowadzą do gospodarki nadmiaru. János Kornai, analizując te kwestie, zauważa, że „ci, którzy twierdzą, że w gospodarce nadmiaru (lub bardziej ogólnie w gospodarce rynkowej) dominuje suwerenność konsumentów, przesadzają” (Kornai, 2014, s. 171–172). Producenci bowiem, kreując podaż, manipulują konsumentami. „Istnieje więc nadwyżka podaży – zarówno wartości, jak i śmieci” (Kornai, 2014, s. 176). Analizując gospodarkę nadmiaru, Kornai sprowadza ten problem do kwestii dominacji i podporządkowania. Takiego podejścia brak w teorii ekonomii głównego nurtu. Krytycznie do tego nurtu nastawiony Grzegorz W. Kołodko wskazuje na konieczność „nowego paradygmatu” w ekonomii i przejścia do tzw. ekonomii umiaru, ekonomii, w której kwestie społeczne nie byłyby spychane na dalszy plan, w pogoni za zyskami. Zarazem Kołodko wykazuje, że „gospodarka bez systemu wartości etyczno-moralnych jest jak życie bez sensu” (Kołodko, 2013, s. 23–64).

Ograniczaniu barier popytu nie sprzyja też dychotomiczna sytuacja na rynku pracy. Z jednej strony relatywnie wysoki jest poziom bezrobocia, a z drugiej ma miejsce przepracowanie tych, którzy pracę mają. Badania OECD i dane Eurostatu wykazują, że przeciętny polski pracownik w 2012 r. pracował tygodniowo o 3,5 godziny dłużej niż pracownik w krajach starej Unii i 2,5 godziny dłużej, niż wynosi średnia dla całej UE (Arak, 2015). Polskę charakteryzuje dychotomia rynku pracy. Przejawem tego jest nie tylko dwucyfrowa w całym okresie transformacji stopa bezrobocia, ale też nierównowaga pracy i czasu wolnego. Przepracowanie jednych i bezczynność zawodowa innych negatywnie rzutuje na społeczny kapitał, w tym na życie rodzinne i demografię. Przepracowanie i towarzyszącemu przemęczeniu osłabia motywację i możliwości uzupełniania wiedzy. Obniża to produktywność i zwiększa ryzyko rutyny, co niszczy potencjał kreatywny stanowiący fundamentalny czynnik innowacyjności i trwałego rozwoju. Kreatywność bowiem wymaga czasu wolnego (*Reforma Kulturowa*, 2015, s. 68–69).

Na asymetrię na rynku pracy zwróciła uwagę także Komisja Europejska, zarzucając Polsce wypychanie

stałych umów o pracę przez krótkoterminowe umowy cywilno-prawne, czyli nadmierną segmentację rynku pracy. Pogarsza to jakość zatrudnienia. Pod względem zakresu umów krótkoterminowych Polska sytuuje się bowiem w niechlubnej czołówce Europy. W dodatku odsetek osób przechodzących od zatrudnienia na czas określony do stałego zatrudnienia jest niski (20%). Przy tym różnica między średnim wynagrodzeniem pracowników zatrudnionych na czas nieokreślony a pracowników z umową na czas określony jest najwyższa w UE (36,8% w 2010 r.). Ponadto aż 66,8% pracowników zatrudnionych na czas określony nie może znaleźć stałej pracy. Stąd też rośnie bezrobocie długotrwałe. W 2013 r. odsetek bezrobotnych, którzy pozostawali bez pracy dłużej niż jeden rok, wyniósł 42,5% (wobec 30% w latach 2008–2009)¹³.

Taka sytuacja na rynku pracy nie sprzyja przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu i ubóstwu, na co także zwraca uwagę Komisja Europejska. Podkreśla ona, że wydatki Polski na zabezpieczenie społeczne wynoszą 18,1% PKB i są znacznie niższe od średniej UE (29,5%). W Polsce wpływ transferów socjalnych na ograniczanie ubóstwa od kilku lat się zmniejsza i w 2013 r. był o ok. 10 pkt proc. niższy od średniej unijnej. Stąd też odsetek ludności zagrożonej ubóstwem lub wykluczeniem społecznym nadal utrzymuje się powyżej średniego poziomu w UE, choć znacznie spadł w ostatnich latach – z 30,5% w 2008 r. do 25,8% w 2013 r. (*Sprawozdanie...*, 2015, s. 22).

Z prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) badań budżetów gospodarstw domowych wynika, że w 2014 r., mimo ogólnej poprawy, ok. 43% osób w gospodarstwach domowych żyło poniżej granicy minimum socjalnego traktowanego jako granica „minimalnie godziwego standardu życia” (Ubóstwo..., 2015, s. 5). Należy tu jednak uwzględnić, że minimum socjalne nie stanowi granicy ubóstwa, lecz próg, poniżej którego następuje deprivacja integracyjnych potrzeb człowieka, związanych m.in. z uczestnictwem w kulturze, edukacji itp.

Niekorzystna sytuacja społeczna znajduje też odzwierciedlenie w poziomie nierówności majątkowo-dochodowych. Według badań NBP 10% najbardziej zasobnych gospodarstw domowych w Polsce posiada 37% całkowitego majątku netto, podczas gdy majątek (netto) 20% najmniej zasobnych gospodarstw stanowi

¹³ *Sprawozdanie krajowe – Polska 2015 r. (COM(2015) 85 final. Dokument roboczy służb Komisji SWD(2015) 40 final*, Komisja Europejska, Bruksela, 26.02.2015 r., s. 20–25, Opinia ta została podtrzymana w ostatecznym raporcie Komisji Europejskiej: „Labour market segmentation persists in Poland. The incidence of temporary contracts is the highest in the Union, while the transition rate from temporary to permanent employment is low and the wage differential the highest in the Union. Rigid dismissal provisions, long judicial proceedings and other burdens placed on employers encourage the use of fixed-term and non-standard employment contracts. Furthermore, the perceived high cost of contracts covered by the Labour Code leads to excessive use of civil law contracts (umowy cywilnoprawne), which are attractive to employers due to the associated lower social security contributions. The high proportion of contracts of this type, i.e. associated with lower contributions, may, however, reduce the quality of employment available, especially for young workers. Youth unemployment is high, partly as a result of the mismatch between candidates' qualifications and skills, on the one hand, and labour market needs, on the other. Continued efforts are therefore needed to reform the system of vocational education and training and to increase the low level of participation in lifelong learning. Female labour market participation remains low. In order to address this issue, Poland has increased the availability of pre-school education, but still ranks among the poorest-performing Member States for the availability of early childcare services”.
COUNCIL RECOMMENDATION of 14 July 2015 on the 2015 National Reform Programme of Poland and delivering a Council opinion on the 2015 Convergence Programme of Poland (2015/C 272/24).

zaledwie 1,0% całego majątku gospodarstw domowych. Przy czym zróżnicowanie majątkowe jest w Polsce (podobnie zresztą jak w innych krajach) większe niż zróżnicowanie dochodowe. Świadczy o tym wyższy poziom wartości współczynnika Giniego w odniesieniu do majątku netto (57,9%) w porównaniu z poziomem 38,4% tego współczynnika w odniesieniu do dochodów (Zasobność, 2015, s. 7).

3.3. Zatory płatnicze – wciąż niechlubna rzeczywistość

Dane dotyczące zatorów płatniczych jednoznacznie wskazują, że ich uporczywe utrzymywanie się na wysokim poziomie i narastanie, a niezwykle rzadko zmniejszanie się, to jedna z trudniejszych do pokonania barier w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Nieterminowość płatności oraz zatory płatnicze nie są jednak specyfiką tylko Polski. To niekorzystne dla harmonijnego rozwoju społeczno-gospodarczego zjawisko dotyczy niemal wszystkich krajów świata. Potwierdzają to zarówno analizy krajowe, jak i zagraniczne. Znajduje to też odzwierciedlenie w medialnych relacjach na temat kondycji przedsiębiorstw. Takie, przewijające się w sieci internetowej w kilku ostatnich latach tytuły jak: *Zatory płatnicze i biurokracja to największe zmary firm; Zatory płatnicze dręczą Europę; Polska w czołówce. Nieterminowego płacenia faktur; Polacy za granicą też mają problemy z zatorami płatniczymi; Polscy eksporterzy radzą sobie coraz lepiej na zagranicznych rynkach. Mimo to wielu z nich ma kłopoty z rosnącymi zatorami płatniczymi; Coraz więcej firm MŚP narzeka na zatory płatnicze; Zatory płatnicze hamują handel; Polska to nie jest kraj dla przedsiębiorców; Kryzys – pracodawcy przestają płacić pensje* – mówią same za siebie.

Niekorzystną sytuację pod względem terminowości płatności potwierdzają dane Barometru Płatności na Świecie opracowywanego corocznie przez międzynarodową wywiadownię gospodarczą Bisnode D&B (Barometr..., 2015). Prezentowane w tym opracowaniu porównania międzynarodowe wskazują przy tym na następujące wspólne międzynarodowe trendy dotyczące kształtowania się zaległości płatniczych:

- Zaległości płatnicze w mniejszym lub większym stopniu są odczuwalne niemal we wszystkich krajach.
- Brak trwałej tendencji do zmniejszania się zaległości zatorów płatniczych, a w wielu krajach one narastają.
- Nie płacą w terminie głównie przedsiębiorstwa duże z sektora produkcji przemysłowej, górnictwa i branży budowlanej. Zatory płatnicze w większym stopniu dotykają mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw niż dużych. Pozycja tych ostatnich w egzekwowaniu swoich praw wierzycielskich jest silniejsza.
- Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa bardziej niż duże skłonne są do tolerowania nieterminowych płatności kontrahentów, uznając to za mniejsze zło niż ich utratę (co wiąże się z omawianym wcześniej zjawiskiem luki popytowej).
- Moralność płatnicza jest niska, z brakiem wyraźnej i trwałej tendencji do poprawy, tendencja do celowego powstrzymywania się od płatności i wymu-

szania na kontrahentach czasowego nieoprocentowanego finansowania kupieckiego.

Poszczególne kraje różnią się jednak pod względem poziomu moralności płatniczej.

Jak wynika z przywoływanego wcześniej Barometru Płatności na Świecie, w Unii Europejskiej najdłuższe okresy płatności, powyżej 90 dni, charakteryzują Grecję, Portugalię i Polskę. Moralność płatnicza w Polsce jest relatywnie niska, ale zważywszy na szczególnie złą pod tym względem sytuację w Grecji i Portugalii, średni poziom terminowych płatności w Europie jest niższy niż w Polsce i wynosi odpowiednio 37,6% i 44%, podczas gdy w Portugalii tylko 17,4%.

Natomiast największą moralnością płatniczą i krótkimi terminami płatności wyróżniają się przedsiębiorcy z Danii, gdzie ponad 90% faktur płaconych jest w terminie. Korzystne wskaźniki cechują też Niemcy i prawie wszystkie państwa skandynawskie oraz kraje Beneluksu. Z kolei w Azji niechlubne czołowe miejsce pod względem zaległości płatniczych zajmują Filipiny, gdzie zaledwie 2 proc. faktur płaconych jest w terminie. Wysoką moralnością płatniczą wyróżnia się zaś Tajwan, czego nie da się powiedzieć o Chinach. W Ameryce Północnej i Środkowej sytuacja pod względem terminowości płatności jest korzystniejsza niż w Europie i Azji. W USA faktury płatne terminowe stanowią ponad 54% ogółu płatności, a w Meksyku prawie 57%. Zaskakująco niski jest natomiast ten w wskaźnik w Kanadzie, wynosi bowiem nieco ponad 44%, jest zatem niemal identyczny jak w Polsce, co sytuuje i Polskę, i Kanadę w grupie krajów o relatywnie niskiej moralności płatniczej. Przypadek tego północnoamerykańskiego państwa charakteryzującego się relatywnie korzystnymi wynikami makroekonomicznymi wskazuje, że nie jest to czynnik przesądzający o wysokiej moralności płatniczej.

W Polsce mimo rosnących zasobów pieniężnych przedsiębiorstw ich długi rosną. Z danych Krajowego Rejestru Długów wynika, że mimo posiadania zasobów gotówkowych w I kwartale 2016 r. średni czas oczekiwania na zapłatę wydłużył się i wynosi obecnie 3 miesiące i 17 dni. Dzieje się tak, mimo że – jak wynika z Monitoringu NBP (Monitoring, 2016) – poprawę płynności w ujęciu rocznym odczuła większość z analizowanych klas przedsiębiorstw, wciąż 43% mikro, małych i średnich przedsiębiorstw nie otrzymuje w terminie zapłaty od swoich kontrahentów. Przy tym niemal połowa małych i średnich przedsiębiorstw twierdzi, że aby móc współpracować z dużymi firmami, trzeba zaakceptować ich długie terminy płatności. Zarazem około 88% firm akceptujących odroczone formy płatności twierdzi, że zatory płatnicze stanowią przeszkodę dla prowadzenia działalności. Znajduje to potwierdzenie w wielu innych analizach, z których wynika, że zatory płatnicze hamują inwestycje i wzrost zatrudnienia (Borowski, 2012). Choć z danych statystycznych wynika, że obecnie zdolność kontrahentów do regulacji bieżących zobowiązań jest relatywnie wysoka, to zdaniem niektórych ekonomistów przedsiębiorstwa „mogą decydować się na »zapobiegawcze« nieregulowanie własnych zobowiązań w terminie w celu zwiększenia płynności na wypadek pogorszenia koniunktury. Takie działania są

szczególnie niebezpieczne w sytuacji niskiego tempa wzrostu gospodarczego oraz pogarszających się perspektyw dla koniunktury” (Borowski i in., 2012). Autorzy ci przestrzegają, że w takiej sytuacji „rośnie ryzyko, że »zapobiegawcze« opóźnianie płatności stanie się samospełniającą się przepowiednią”, co w przypadku nawet nieznacznego spadku popytu doprowadzić może do znacznego pogorszenia płynności w przedsiębiorstwach. „Z analogiczną sytuacją mieliśmy do czynienia na globalnych rynkach finansowych po upadku banku Lehman Brothers, kiedy obniżenie zaufania pomiędzy poszczególnymi podmiotami doprowadziło do zupełnego zamrożenia rynku pożyczek międzybankowych i w efekcie, gdyby nie interwencja banków centralnych, mogłoby doprowadzić do upadku kolejne instytucje finansowe” (Borowski i in., 2012).

Ze względu na globalny i ponadnarodowy problem nieterminowości płatności oraz problem zatorów płatniczych, Unia Europejska w celu przeciwdziałania temu wydała w 2011 r. specjalną dyrektywę (dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych), odnoszącą się do wszystkich płatności, które stanowią wynagrodzenie w transakcjach pomiędzy przedsiębiorcami, a także do transakcji pomiędzy przedsiębiorcami i władzami publicznymi. Zgodnie z tą dyrektywą „terminy płatności między kontrahentami nie powinny co do zasady przekraczać 60 dni kalendarzowych, chyba że strony w umowie wyraźnie ustalą inaczej i pod warunkiem że ustalenie to nie jest rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela”. Dla sektora publicznego termin ten wynosi 30 dni.

Jednak według ukierunkowanego na ocenę realizacji tej dyrektywy raportu na temat płatności w Europie w 2016 r. – The European Payment Report 2016 – opracowanego przez firmę badawczą Intrum Justitia na podstawie danych z 9440 firm w 29 krajach Europy, nieterminowe płatności wciąż stanowią nierozwiązany problem w wielu przedsiębiorstwach. Dzieje się tak, mimo że rzeczona dyrektywa obowiązuje od 2013 r. Z badań wynika, że po trzech latach od jej wejścia w życie w krajach UE tylko 28% badanych przedsiębiorstw zapoznało się z nią. I tylko jedna piąta z nich dostrzega w tego typu regulacji szanse na poprawę terminowości płatności.

Z badań wynika, że w Polsce sytuacja jest niekorzystna mimo obowiązującej od ponad trzech lat – i dostosowanej do dyrektywy UE – Ustawy z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Ustawa..., 2013). Badania wykazują, że 36% przedsiębiorstw w Polsce nie realizuje terminowo płatności, podczas gdy w UE wskaźnik ten wynosi średnio 33%.

Przy tym 28% polskich respondentów uznało, że szybsze płatności od klientów umożliwiłyby im zatrudnienie większej liczby pracowników. Zarazem charakterystyczna dla Polski jest szczególnie niska znajomość dyrektywy UE na temat opóźnień w płatnościach. Tylko 2% polskich respondentów znało ten dokument, podczas gdy średnia w UE wynosi 28%.

Wyniki tych badań korespondują z badaniami uzyskanymi przez zespół SGH, w tym na temat znajomości regulacji prawnych. Wyniki te prezentowane były m.in. w „Biuletynie PTE” nr 1 z 2015 r.

Uporczywe utrzymywanie się wysokiego poziomu opóźnień w płatnościach na rzecz wierzycieli potwierdza głębsze niż tylko regulacyjne przyczyny tego zjawiska. Jak wykazywano, w p. 1-2 niniejszego rozdziału mają charakter systemowy. Wskazuje to tym samym na potrzebę zmian w tym obszarze.

Potrzeba zmiany paradygmatu i priorytetów społeczno-gospodarczych.

Wzrost gospodarczy a rozwój

Przedstawione analizy świadczą o dychotomicznym charakterze przemian w Polsce. Na niekwestionowane sukcesy pod względem wzrostu gospodarczego cieniem kładą się nieprawidłowości w polityce społecznej, w tym demograficznej. Niekorzystna sytuacja demograficzna, występujące w niektórych regionach kraju bezrobocie, wykluczenie społeczne i antyinnovacyjny, oparty na niskich płacach model wzrostu gospodarczego, a także inne przejawy marnotrawstwa potencjału rozwojowego, stanowią w dłuższym okresie zagrożenie dla harmonijnego, trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego. Relatywnie niskie w Polsce transfery socjalne wiążą się z ograniczonymi możliwościami budżetowymi. Negatywnie rzutuje to na sytuację demograficzną, a to z kolei niekorzystnie przekłada się na stan budżetu i finansów publicznych. Dochodzi zatem do syndromu zakłętego kręgu. Jego przecięcie wymaga zmiany wzorców polityki społeczno-gospodarczej.

W Polsce w całym okresie transformacji dominował model wzrostu gospodarczego opartego na taniej sile roboczej. Wiązało się to z dominującą w teorii ekonomii, neoliberalną zasadą priorytetu dla wzrostu gospodarczego i równoczesnym przesuwaniem kwestii społecznych w obszar rozstrzygnięć wolnego rynku. Pozostaje to zresztą w związku ze swego rodzaju monizmem teoretycznym i przejawia się w wyraźnej od kilku dekad dominacji w gospodarkach Zachodu neoliberalnej doktryny ekonomicznej, opierającej się na bezkrytycznym przyjęciu, fundamentalnej w neoklasycznej teorii ekonomii, hipotezy o niezawodności i efektywności rynku jako podstawie podejmowania decyzji i wyborów ekonomicznych, w tym także dotyczących kwestii społecznych. Choć globalny kryzys finansowy pierwszej dekady XXI w. spektakularnie negatywnie zweryfikował tę hipotezę, to weryfikacja taka wciąż w niewielkim stopniu przekłada się na wnioski i działania w praktyce gospodarczej.

Znaczna część przedstawionego tu dekalogu barier w rozwoju społeczno-gospodarczym z pewnością dotyczy nie tylko Polski. Problemami demograficznymi obecnie dotknięte są niemal wszystkie kraje wysoko rozwinięte. Wiele krajów boryka się z bezrobociem i deficytem finansów publicznych. Także problem wykluczenia społecznego i skrajnych dysproporcji dochodowo-majątkowych to współcześnie jedno z najtrudniejszych wyzwań dla wielu krajów. Narastające nierówności stanowią bowiem barierę wzrostu gospodarczego. Zaś o tym, że cena nierówności jest wysoka, przekonują liczne badania tego zagadnienia (Stiglitz, 2015).

Demograficzne problemy oraz narastające nierówności społeczne tworzą niebezpieczne przedpole nie tylko

dla pułapki średniego dochodu, ale też dla nasilającego się już w krajach bogatszych, w tym w USA, ryzyka sekularnej (trwałej, wiecznej) stagnacji (Summers, 2014, s. 27–41)¹⁴. Ryzyko takie zarysowuje się w tych krajach w warunkach zerowych czy nawet ujemnych realnych stóp procentowych i skłonności do utrzymywania płynnych zasobów pieniężnych zamiast ich inwestowania. Zmniejsza to szanse na ożywienie inwestycyjne oraz ożywczy wzrost stóp procentowych. Zwiększa się tym samym rozdział między rzeczywistym a potencjalnym poziomem PKB, między rzeczywistym a potencjalnym rozwojem społeczno-gospodarczym.

W analizach tego zagadnienia ważny jest porządek terminologiczny. Ignacy Sachs zaproponował, żeby pojęcie „rozwój” stosować wyłącznie do takich sytuacji, w których ma miejsce postęp w każdym wymiarze, tj. w wymiarze gospodarczym, społecznym i ekologicznym.

Tabela 1.
Rozwój i wzrost gospodarczy – podstawowe kategorie

Lp.	Kategorie wzrostu i rozwoju	Sfera gospodarcza	Sfera społeczna	Sfera ekologiczna
1.	Dziki wzrost gospodarczy	+	-	-
2.	Wzrost przyjazny społecznie	+	+	-
3.	Wzrost przychylny dla środowiska	+	-	+
4.	Rozwój	+	+	+

Źródło: I. Sachs, *W poszukiwaniu nowych strategii rozwoju*, „Gospodarka i Przyszłość”, Warszawa, 1996, nr ¼, s. 44

Rozwój społeczno-gospodarczy rozumiany jako symbioza sfery gospodarczej, społecznej i ekologicznej to wyzwanie niełatwe do urzeczywistnienia, zwłaszcza zważywszy na skalę nieładu społeczno-gospodarczego i społeczno-gospodarczych niedostosowań. Wiele krajów wolnorynkowych boryka się obecnie z problemami nierówności, bezrobociem i deficytem finansów publicznych, na co nakładają się demograficzne problemy związane z postępującym procesem starzenia się społeczeństw krajów rozwiniętych. To wzajemnie sprzężone, niełatwe do rozwikłania problemy, będące swego rodzaju węzłem gordyjskim.

Przedstawione analizy wskazują na konieczność poszukiwania nowego wzorca i podstaw podejmowania decyzji ekonomicznych i społecznych. W tym kontekście wielu ekonomistów (m.in. cytowany tu już Rist, a także Kołodko) analizuje zasadność tzw. post-PKB-owskiego modelu rozwoju społeczno-gospodarczego

jako remedium na marnotrawną gospodarkę nadmiaru. W literaturze przedmiotu dyskutowane są przy tym koncepcje odwzrostowienia (*degrowth*) i przeciwdziałania marnotrawnej bulimii systemu (Rist, 2015, s. 189 i następne oraz s. 197).

Chodzi o wzorzec proinkluzywny, w którym główną siłą napędową rozwoju i priorytetem publicznym jest spójność społeczna, a efekt chrematystyczny (bogacenie się) i wzrost gospodarczy są środkiem, a nie celem. Miara ta uwzględnia wyłącznie wartości tworzone poprzez rynkowe transakcje kupna sprzedaży. W takim systemie istnieje przymus wzrostu, „żeby nie umrzeć trzeba wzrastać! System jest więc porównywalny do rowerzysty, który by zachować równowagę musi poruszać się do przodu” (Rist, 2015, s. 181). Koresponduje to ze znanym, niepochlebnym dla ekonomistów, powiedzeniem Kennetha E. Bouldinga, krytykującym koncentrowanie się ekonomii na wzroście gospodarczym przy jednoczesnym ignorowaniu następstw społecznych i następstw dla środowiska naturalnego: „Každy, kto wierzy w nieskończony wzrost na mającej fizyczne ograniczenia planecie, jest albo szalony, albo jest ekonomistą”¹⁵. Trafnie wyraził to także, już w 1968 r., Robert Kennedy, który dyskusję na ten temat skonkludował stwierdzeniem, że: „Produkt krajowy brutto nie odzwierciedla stanu zdrowia naszych dzieci, jakości ich wykształcenia i radości, jaką daje im zabawa. Nie opisuje piękna naszej poezji, trwałości naszych małżeństw, poziomu intelektualnego debaty publicznej czy poczucia integralności naszych urzędników państwowych. Nie mierzy naszej odwagi i mądrości, wykształcenia, empatii, oddania dla kraju. Krótko mówiąc, mierzy wszystko z wyjątkiem tego, co decyduje o tym, że warto żyć” (Bobby..., 1968/2012).

Nowa cywilizacja, cywilizacja wiedzy wymaga uwalniania kapitału ludzkiego, wzmocnienia kapitału społecznego, co sprzyja optymalnemu wykorzystywaniu potencjału rozwojowego, równocześnie sprzyjając innowacyjności, harmonizacji oraz efektywności długookresowego rozwoju. Istotna jest zatem systemowa inkluzywność. Za proinkluzywnym wzorcem rozwoju przemawia wiele czynników, w tym doświadczenia innych krajów. Z porównań międzynarodowych wynika bowiem, że większą odporność na zagrożenia i kryzysy mają kraje o większej inkluzywności systemu społeczno-gospodarczego, w których równoważenie polityki społeczno-gospodarczej (m.in. wobec rynku pracy) ma wysoką rangę. Odporność ta wynika z lepszego wykorzystywania kapitału ludzkiego, bowiem rozwój w większym stopniu opiera się na integrowaniu kompetencji, co zwiększa poziom innowacyjności. W opublikowanym przez Unię Europejską Europejskim Rankingu Innowacyjności za 2015 r. pierwsze pięć miejsc wśród wszystkich krajów UE zajmują: Szwecja (pierwsza w rankingu), Niemcy, Finlandia, Dania i Holandia (*Innovation*, 2015). Zarazem cztery z tych krajów: Szwecja, Dania, Finlan-

¹⁴ A także Hansen (Hansen, 1938; Hansen, 1939).

¹⁵ Na cytata ten powołuje się także Gilbert Rist, nie podając jednak źródła (Rist, 2015, s. 268). Niestety ja także nie dotarłam do oryginalnego źródła, poza licznymi internetowymi powtórkami tego cytatu. Jego uwiarygodnieniem może być jednak książka K.E. Bouldinga *The Image: Knowledge in Life and Society*, (Boulding, 1956).

dia i Holandia, zajmują pierwsze cztery miejsca w Europejskim Rankingu Sprawiedliwości Społecznej. Ze-stawienie to stanowi swego rodzaju monitoring inkluzji społecznej w krajach UE. Sporządzany jest z uwzględnieniem takich kwestii, jak zapobieganie biedzie, równy dostęp do edukacji, rynek pracy i ochrona zdrowia, spójność społeczna i równość międzygeneracyjna (Schraad, 2015).

Dane te potwierdzają pozytywny wpływ inkluzyjności społecznej na rozwój. Natomiast zaniedbywanie szeroko rozumianej polityki proinkluzywnej skutkuje negatywnymi zjawiskami „społecznego sublokatorstwa” i wykluczenia. Osłabia to kapitał społeczny, prowadzi do wyraźnego zmniejszenia szans wzrostu gospodarczego oraz hamuje innowacyjność (Reforma, 2015). Potwierdzają to liczne badania, w tym podejmowane od niedawna także przez analityków z MFW (Ostry, 2014; Jaumotte, 2015). Już wcześniej zaś Joseph Stiglitz wskazywał, że nierówności są jedną z głównych przyczyn marnotrawstwa potencjału rozwojowego. Zarazem skutki nierówności dochodowych negatywnie przekładają się na budżet państwa, przyczyniają się do wzrostu zadłużenia publicznego, a w konsekwencji do stopniowego uzależniania się państw od kapitału (Stiglitz, 2015). Z cytowanych badań wynika zarazem, że partycypacja pracowników w zarządzaniu przedsiębiorstwem sprzyja racjonalizacji decyzji zarządczych i umacnianiu kondycji przedsiębiorstwa.

Przedstawione analizy porównawcze oraz rankingi wskazują, że paradygmat nadmiernie upośledzający inkluzję i przewartościowujący rywalizację efektywnościową kosztem bezpieczeństwa prowadzi do powstawania cywilizacji kłótni, kultury permanentnej agresji, do kreowania społeczeństw oszustwa (*cheating society*), anomii, erozji zaufania, wykluczeń i samowykluczeń, bierności, narastającego poczucia niepewności, wroziej konfrontacyjności i destruktywnej krytyki wobec innych, wynikającej z własnego poczucia niepewności. Wszystkie te zjawiska osłabiają zdolność do współpracy, która jest warunkiem wzrostu opartego na innowacyjności szeroko rozumianej jako wdrażanie pozytywnych zmian.

Ujawniające się dysfunkcje społeczno-gospodarcze w Polsce, ale także w innych krajach, dotkniętych nasilającymi się nierównościami społecznymi i zjawiskami wykluczenia społecznego, wskazują na konieczność zmiany paradygmatu polityki społeczno-gospodarczej. W takich warunkach priorytetem rozwojowym powinna być szeroko rozumiana inkluzyjność społeczna (Reforma, 2015).

Znaczenie inkluzyjności społecznej rośnie tym bardziej, że we współczesnej gospodarce podstawową barierą rozwojową jest bariera efektywnego popytu. Jego niedostatek zderza się z gwałtownie rosnącymi skutkami przemian technologicznych możliwościami wzrostu produkcji dóbr i usług, co prowadzi do nadprodukcji i związanych z nią rozległych negatywnych następstw, jak zmniejszanie zatrudnienia, inwestycji, wyniszczającej konkurencji i innych zjawisk, mających syndrom błędnego koła. Jego przerwanie wymaga nowej filozofii, nowego wzorca kształtowania rzeczywistości społeczno-gospodarczej.

Gospodarka inkluzyjna to system oparty na możliwie dużej liczbie możliwie suwerennych i równoprawnych jego uczestników, połączonych bardziej więzami partnerstwa i świadomej współzależności niż hierarchii i podporządkowania w relacjach państwo – obywatel – biznes – grupy społeczne. Każde wykluczenie jest hamulcem rozwoju, bo zawsze ogranicza społeczną zdolność do wykorzystywania wiedzy. Wskazują na to liczne badania, m.in. wyniki analiz prowadzonych przez Darona Acemoğlu i Jamesa A. Robinsona. Autorzy ci analizują, dlaczego niektóre narody są bogate, a inne biedne. Ich badania prowadzą do wniosku, że nie decydują o tym ani kultura, ani klimat, ani położenie geograficzne, ani niewiedza, jak uprawiać politykę. Żaden z tych czynników nie jest – zdaniem tych autorów – determinantą wyznaczającą ścieżki rozwojowe krajów. Odpowiedź autorów na pytanie, co decyduje o bogactwie i wygranej, brzmi: „Instytucje, instytucje, instytucje”. „Najczęstszą przyczyną tego, że narody dzisiaj przegrywają, jest funkcjonowanie w nich instytucji wyzyskujących. (...) Wyzyskujące instytucje gospodarcze nie zachęcają ludzi do oszczędzania, inwestowania wprowadzania innowacji. Wyzyskujące instytucje polityczne wspierają te instytucje gospodarcze, koncentrując władzę w rękach ludzi, którzy zyskują dzięki wyzyskowi” (Acemoğlu, 2015, s. 446). Otwarte, albo raczej retoryczne, jest natomiast pytanie: czy w Polsce występowały i występują takie instytucje.

Główne elementy inkluzyjnego systemu społeczno-gospodarczego przedstawione były w „Biuletynie PTE” nr 1/2015 oraz w innych publikacjach (Reforma, 2015, s. 117-134). Rezygnując w tym miejscu z ponownej jego charakterystyki, warto podkreślić, że inkluzyjność systemu nieuchronnie przekłada się na ochronę praw wierzycieli. Nie jest przypadkiem, że to właśnie Dania i kraje skandynawskie charakteryzują się najkorzystniejszymi wynikami pod tym względem.

W przypadku Polski niedostateczny poziom inkluzyjności i wiążąca się z tym nieefektywność instytucjonalną potwierdzają też prowadzone badania. Wskazują one na antyrozwojowe i antyinkluzywne „instytucje wyzyskujące”. Zatory płatnicze zaś stanowią tu przykład wyzysku jednej ze stron transakcji przez inną.

Pełna enumeracja i szczegółowe charakterystyki rekomendowanych kierunków proinkluzywnych rozwiązań wykraczają poza ramy tego tekstu. Kierunkowe propozycje reform i przemian ukierunkowanych na inkluzyjność systemową zostały przedstawione w raporcie „Reforma kulturowa 2020-2030-2040”.

4. Zakończenie

Polski rysownik Andrzej Mleczo na jednym ze swych rysunków przedstawia zatroskanego Pana Boga niosącego globus i krocącego drogą oznaczoną drogowszkarem: „Serwis”. Można to uznać za najkrótszą recenzję stanu współczesnego świata, świata wymagającego naprawy, leczenia z konsumpcjonizmu, rynkowej bulimii, komercji i narastających nierówności społecznych, z rosnącą rzeszą społecznie wykluczonych. To świat,

w którym ubóstwo połączone jest z nadmiarem oraz marnotrawstwem produktów i usług. W takich warunkach w kształtowaniu polityki społeczno-gospodarczej szczególnie ważne jest założenie, że nie ma czegoś takiego jak przeznaczenie dziejowe. Niezależnie od występujących barier, instytucje wyzyskujące mogą być zastąpione instytucjami włączającymi. Inkluzywność systemu społeczno-gospodarczego zatem staje się obecnie niezbędnym warunkiem harmonizacji rozwoju

społeczno-gospodarczego i poprawy jakości życia. Dotyczy to nie tylko Polski. Inkluzywność zaś rozumiana jest tu jako godzenie interesów społecznych, gospodarczych i ekologicznych przy równoczesnej, służącej poprawie jakości życia ludzi, optymalizacji wykorzystania potencjału społeczno-gospodarczego. Oznacza to potrzebę przechodzenia od – charakterystycznej obecnie dla krajów rozwiniętych – gospodarki nadmiaru do gospodarki umiaru. Dotyczy to także zadłużania się.



Od lewej: prof. Roman Sobiecki, prof. Sylwia Morawska, prof. Elżbieta Mączyńska, prof. Iwona Jakubowska-Branicka, prof. Katarzyna Kreczmańska-Gigol, mgr Maciej Frąszczak